

Kramps continue focus op excellente supplychainexecutie

Europa's grootste groothandel in agrotechniek staat aan de vooravond van een groot digitaal transformatieproject. "Wij zijn bezig om het hart van ons IT-landschap te moderniseren met de implementatie van Manhattan Active® Omni. Als dat is afgerond, kunnen we op commercieel vlak weer snelheid maken," vertelt Ebel Noorman, directeur IT operations & fulfilment bij Kramp.



K ramp beschikt over het breedste assortiment van onderdelen en accessoires voor Europa's agricultural sector. Meer dan 500.000 artikelen zijn direct uit voorraad leverbaar. Klanten die vandaag een bestelling plaatsen, ontvangen hun onderdelen vaak de komende nacht al of in ieder geval de volgende dag. "We hebben een uitstekende webshop waarmee we klanten in 22 landen bereiken, maar waar we ons echt op onderscheiden is supplychainexecutie. Met elf warehouses in Europa zitten we altijd dichtbij de klant en kunnen we razendsnel leveren. En elke dag proberen we onze supply chain nog sneller, beter en efficiënter te maken", aldus Noorman.

Complexiteit reduceren

De afgelopen tien jaar is Kramp erin geslaagd de supply chain steeds efficiënter te organiseren. Het uitgangspunt dat elke klant vanuit elk warehouse moet kunnen worden bediend, heeft de groothandel bijvoorbeeld losgelaten. "Dat leidt alleen maar tot oneindig veel opties en een uiterst complex distributienetwerk. Bovendien is het allesbehalve efficiënt om een klant in Spanje vanuit Finland te beleveren, alleen maar omdat dat ene onderdeel daar toevallig op voorraad ligt. We slagen er steeds beter in om de complexiteit te reduceren, met als resultaat lagere kosten en betere prestaties", verklaart Mirko Schuurman, directeur digital transformation bij Kramp.

Reductie van de complexiteit betekent in de praktijk dat Kramp de slow movers in het centrale warehouse in Varsseveld op voorraad heeft gelegd. "Dat ene onderdeel uit Finland ligt nu dus in Nederland", legt Noorman uit. "Als een klant uit Spanje nu een bestelling plaatst, kijken we eerst of het onderdeel in ons lokale warehouse op voorraad ligt. Als dat niet het geval is, controleren we de voorraad in het regionale warehouse in

Frankrijk. Ligt het daar ook niet? Dan kunnen we het onderdeel vanuit Nederland uitleveren, via het lokale warehouse of rechtstreeks als spoedzending."

Spin in het web

Manhattans ordermanagementsysteem (OMS) vervult in dit proces een cruciale functie. Op het moment dat een klant bestelt, heeft dit systeem al gecheckt waar het onderdeel op voorraad ligt, wat de meest efficiënte transportmethode is en wanneer het aankomt. "Het OMS is de spin in ons web van warehouses", legt Noorman uit. "Het systeem genereert de beloftes aan onze klanten en zorgt ervoor dat het de beloftes daadwerkelijk waarmaakt. Op het moment dat de klant op de bestelknop drukt, wordt meteen de executie opgestart door de juiste opdrachten naar het juiste warehouse te sturen."

Soms gaat die opdracht niet naar een van de elf warehouses, maar direct naar een leverancier. "Sommige artikelen worden misschien maar één keer per jaar besteld, maar willen we toch aanbieden. Daarom hebben we het lokale en centrale assortiment de afgelopen jaren aangevuld met een 'extended assortment': artikelen die wijzelf niet, maar onze leveranciers wel op voorraad hebben", zegt Schuurman. "Als een klant één van die artikelen wil hebben, plaatsen wij een order bij die leverancier. Op die manier kunnen we naast de 500.000 voorraadartikelen nog eens twee miljoen artikelen aanbieden, een aantal dat nog steeds groeit. Ook het bestellen bij leveranciers verloopt volledig automatisch via het OMS van Manhattan."

Uitvlakken van pieken

Het OMS biedt nog een andere belangrijke mogelijkheid: het uitvlakken van pieken in de warehouses. Schuurman beschrijft hoe een groot deel van de klanten, veelal lokale dealers die tractoren en andere landbouwvoertuigen repareren en onderhouden, de hele dag door hun digitale winkelmandje blijven vullen en pas aan het eind van de dag op de bestelknop drukken. Op dat moment kan Kramp dus pas starten met order picking. "We beginnen liever wat eerder, zodat de druk op de warehouses minder groot is. Daarom stimuleren we onze klanten om na elke toevoeging ➤

"HET SYSTEEM GENEREERT DE BELOFTES AAN ONZE KLANTEN EN ZORGT ERVOOR DAT HET DE BELOFTES DAADWERKELIJK WAARMAAKT."

Ebel Noorman, Director IT Operations & Fulfilment bij Kramp



“MET EEN UNIFORM IT-LANDSCHAP KUNNEN WE NIEUWE BEDRIJVEN SNELLER INTEGREREN EN DEZE GROEIKANSEN DAADWERKELIJK VERZILVEREN.”

Mirko Schuurman, Director Digital Transformation bij Kramp

aan het winkelmandje meteen op de bestelknop te drukken. Vervolgens voorspelt het OMS op basis van orderhistorie of het bij die order blijft of dat er nog meer volgen. Als het bij één order blijft, kunnen we die meteen picken. Als er meer volgen, kan het OMS die order beter achterhouden om aan het eind van de dag één geconsolideerde order naar het warehouse te sturen.”

Momenteel onderzoekt Kramp de mogelijkheid om het stramien van aflevering binnen 24 uur los te laten. “Op maandag ontvangen we de meeste orders en zijn we het drukst. Maar als een klant de bestelde artikelen pas op donderdag nodig heeft, hoeven wij niet ons best te doen om volgens onze standaardprocedure de dinsdag al af te leveren”, licht Schuurman toe.

ERP ertussenuit

Net als tien jaar geleden heeft Kramp een groot digitaal transformatieproject opgestart. De vorige was gericht op implementatie van het ordermanagementsysteem, de huidige op verdere versterking van de functie die het vervult. “Tot nu toe zit ons ERP-systeem als extra schakel tussen het OMS en het WMS. Elke opdracht van het OMS gaat dus via het ERP-systeem naar het WMS, maar dit legacy-systeem blokkeert een

heleboel mogelijkheden. Daarom zijn we nu bezig om het ERP-systeem ertussenuit te halen”, weet Schuurman.

Daarnaast grijpt Kramp dit project aan om naar Manhattan Active Omni te migreren, de cloud-native applicatie voor onder meer order management.

“Met Manhattan Active Omni zijn we altijd up-to-date en hebben we elk kwartaal automatisch toegang tot de nieuwste features zonder te hoeven upgraden”, zegt Noorman.

Oog voor business-to-business

Wat beide heren in het bijzonder waarderen, is dat Manhattan Active Omni meer dan ooit ondersteuning biedt voor groothandels zoals Kramp. “Een B2B-bedrijf heeft net wat andere behoeftes dan B2C-bedrijven. Denk aan de genoemde wens om orders achter te houden en aan het eind van de dag te consolideren”, zegt Noorman. “Inmiddels is het aantal B2B-bedrijven dat het systeem gebruikt toegenomen. Samen vormen we een aparte user group, die Manhattan voorziet van input over nieuwe features. Een groot deel daarvan zien we nu terug in Manhattan Active Omni. Manhattan luistert daadwerkelijk naar de wensen van klanten.”

Ook in de huidige digitale transformatie speelt Manhattan een grote rol. Noorman: “Er moet nog flink wat werk worden verzet voordat we met Manhattan Active Omni live kunnen gaan. Meerdere integraties met andere systemen moeten worden gerealiseerd en getest en Manhattan speelt een leidende rol bij zowel de ontwerp- als implementatiefase.”

Groeikansen

Als de transformatie straks succesvol is afgerond, heeft Kramp het fundament gelegd voor verdere groei. Naast Manhattan Active Omni bestaat dat uit het ERP-systeem van Oracle, dat onder meer voor purchasing en finance wordt ingezet. “Wij zijn niet alleen systemen aan het upgraden, maar ook processen aan het harmoniseren en standaardiseren. Door een goed fundament neer te zetten, kunnen we straks op commercieel vlak weer snelheid kunnen maken”, stelt Noorman. Schuurman vult aan: “We hebben al een sterke positie in Duitsland, Frankrijk en de Benelux, maar hebben nog volop groeikansen in Zuid- en Oost-Europa. Met een uniform IT-landschap kunnen we nieuwe bedrijven sneller integreren en deze groeikansen daadwerkelijk verzilveren.”

