

Supervers-concern Hessing bespaart ruim 44% door facilitaire zaken te centraliseren

CLIENT	Hessing
SECTOR	Productie
PROJECTEN	Beschermingsmiddelen, Disposables, Reinigings en Desinfectiemiddelen.

Na een geslaagd dieselinkoopproject besloot verspreker Hessing de expertise van ERA breder in te zetten. Onder regie van consultant Victor van Embden werden veel facilitaire zaken onder de loep genomen. Mede door de intensieve maatwerkbegeleiding leverde dit een totaalbesparing van 44,3 % op!

Van Embden schakelde twee specialisten van ERA in om het omvangrijke traject via deelprojecten uit te werken. Dé rode draad in hun besparingsoplossingen bleek het centraliseren van de locatiegebonden inkoop. In deze casestudie leest u hoe zij de drie belangrijkste kostencategorieën hebben aangepakt: persoonlijke beschermingsmiddelen, disposables, en reinigings- en desinfectiemiddelen.

SUPERVERS GESNEDEN GROENTE & FRUIT

Hessing BV is een van de grootste verwerkers van groente en fruit in Nederland. Het familiebedrijf levert aan supermarktketens, groothandel, industrie, horeca en instellingen, en bedient inmiddels ook een groeiende internationale klantenkring. In de afgelopen vijftig jaar is de groentesnijder uitgegroeid tot een versconcern met vier vestigingen en met een eigen transportbedrijf. Het dagverse assortiment wordt innovatief en klantgericht afgestemd op eet- en smaaktrends.

CENTRALE REGIE

Om altijd de hoogste kwaliteit te kunnen garanderen en te kunnen groeien, heeft Hessing zijn corebusiness centraal georganiseerd. Facilitaire zaken werden echter vooral door de locaties zelf geregeld. Via een snelscan lieten Van Embden en specialist Arjan Schoonderwoerd zien dat het rendabel zou zijn ook dit ondersteunende traject te centraliseren. Van Embden kreeg groen licht voor de vervolgoedracht.



"Het succes van dit traject en veranderproces gaat verder dan een cijferstaatje. Het is een combinatie van harde resultaten en een intensieve samenwerking van alle betrokken partijen: werkvloer, directie, stakeholders en ERA"

HANS HESSING, DIRECTEUR OPERATIONAL EXCELLENCE HESSING BV

PERSOONLIJKE BESCHERMING

Het merendeel van de medewerkers maakt dagelijks gebruik van beschermingsmiddelen om veilig en hygiënisch te kunnen werken. Van brillen, oordoppen en jassen tot broeken, schoeisel en thermo-ondergoed. In verschillende beschermingsuitvoeringen, zoals snijwerend, winddicht en isolerend, en in verschillende, functiegekoppelde kleuren. Specialist Léon Janssen heeft deze uitgebreide kostencategorie onderzocht en uitgewerkt.

Supervers-concern Hessing bespaart ruim 44% door facilitaire zaken te centraliseren

uitgewerkt. Uit zijn analyse bleek dat elke locatie eigen leveranciersrelaties had opgebouwd en voorkeuren had omgezet in een eigen assortiment, uitgevoerd in een locatiegebonden huisstijl. Op basis van dit inzicht werd besloten allereerst op zoek te gaan naar één centrale leverancier. Tevens werd een projectgroep met afgevaardigden van alle locaties gevormd om vervolgstappen mee te bespreken. Juist ook omdat medewerkers dagelijks aan den lijve met de middelen te maken hebben.

Uit een tender onder geselecteerde aanbieders kwam één leverancier naar voren die alle producten, maten en uitvoeringen kon leveren, tegen marktconforme prijzen en volgens de gestelde criteria. Na een bedrijfsbezoek en een presentatie werd besloten met deze leverancier in zee te gaan. Verder koos men ervoor om kleding alleen nog in Hessing's bedrijfshuisstijl uit te laten voeren, zodat deze niet meer locatiegebonden zou zijn. Na deze eerste, geslaagde stap wilde Hessing ook de tweede zetten, een uniformer assortiment. Ook dit traject werd nauwgezet afgestemd met de projectgroep, aan de hand van informatie, overleg en uitproberen van samples.



Janssen legt uit: „We zijn erin geslaagd één standaardassortiment samen te stellen, zonder in te leveren op kwaliteit en functionaliteit. De nieuwe leverancier ontvangt nu via internet van elke locatie de bestelling. Voor afwijkende producten moet de locatiebesteller vooraf centraal toestemming vragen. De bijbehorende financiële administratie wordt nu verwerkt via het centrale factureringssysteem.“

DISPOSABLES

De kostencategorie, disposable persoonlijke beschermingsartikelen' heeft veel overeenkomsten met de voorgaande. Maar het gaat hier om artikelen voor eenmalig gebruik, zoals overschoenen, mouwvertrekken, handschoenen, schorten, mondkapjes en mutsen.

De analyse leverde een vergelijkbaar locatiegebonden beeld op. Besloten werd om ook deze artikelen centraal in te kopen en één standaardassortiment samen te stellen. Snelle levering was daarbij een vereiste, vanwege de invloed op het primaire proces.

Uit de tender kwam naar voren dat de nieuwe leverancier voor de persoonlijke beschermingsartikelen ook het disposable-pakket voor de scherpste prijs kon leveren. Van de gewenste kwaliteit en indien nodig ook ad hoc. Bij het samenstellen van het standaardassortiment was vooral de handschoenenkeuze lastig. Hessing's medewerkers maken veel gebruik van disposable handschoenen. Elke locatie had haar eigen positieve en negatieve ervaringen met merken, materialen, prijs en kwaliteit. Janssen en Schoonderwoerd hebben het keuzetraject intensief begeleid, onder meer door een extern laboratorium kwaliteitsonderzoek te laten verrichten en door de verschillende materialen in de praktijk te testen. Zo is het uiteindelijk toch gelukt om samen uit te komen op één materiaalsoort, van hoge kwaliteit en voor een scherpe prijs.

VERANTWOORD SCHOON

Vanwege de cruciale invloed op de dagverse business werd ook voor het besparingstraject, reinigings- en desinfectiemiddelen' interne projectgroep opgericht. Onder leiding en regie van Schoonderwoerd zijn de twee gestelde doelen naar ieders tevredenheid bereikt:

- één centrale leverancier
- een flinke besparing op de inkoop van de benodigde schoonmaakmiddelen.

Nadat Schoonderwoerd de bestaande situatie in kaart gebracht had, vroeg hij bij verschillende leveranciers een uitgebreide offerte aan. Inclusief voorstellen voor een testtraject en voor het instrueren van de medewerkers. Aansluitend werden drie van de aanbieders uitgenodigd een presentatie te verzorgen, waarin zij onder meer aandacht moesten besteden aan tien door Hessing aangedragen risicokwesties.

Zo kon een voorkeursleverancier gekozen worden, waarmee de schoonmaakproef op de som werd genomen: testperiodes op alle locaties. „Dit zijn intensieve periodes geweest“, aldus Schoonderwoerd. „De medewerkers zijn per locatie geïnstrueerd en begeleid. Ik heb de voortgang op de voet gevolgd en wkelijks geëvalueerd met alle betrokkenen. Op deze manier konden we accuraat op hobbels reageren, bijvoorbeeld door de dosering of de werkwijze bij te stellen.“

Aan het eind van de testfase heeft Hessing vol overtuiging besloten met de voorkeursleverancier verder te gaan. Deze was niet alleen fors goedkoper, in de praktijk bleek ook de technische ondersteuning voor het monitoren van energie- en waterverbruik een rendabel pluspunt.

NOG MEER

Naast deze drie grote deelprojecten heeft ERA besparingen gerealiseerd voor schoonmaakmaterialen, kantoorartikelen, drukwerk, bedrijfshulpverlening en foodgrade gassen. Ook bij deze facilitaire zaken werd de inkoop gecentraliseerd.