

Mid Ocean Brands bespaart 35% op onderhoudskosten door het proces anders in te richten

KLANT	Mid Ocean
SECTOR	Import & Groothandel
PROJECT	Onderhoud Machines

BESPARING

Jaarlijkse **35%**

KLANT

Mid Ocean Brands in Barneveld is één van de grootste importeurs en leveranciers van relatiegeschenken en premiums. Met ruim 500 werknemers, 4500 verschillende producten, 11 Europese verkoopkantoren en een halfjaarlijkse update van het assortiment is Mid Ocean Brands voor steeds meer klanten de eerste keus leverancier. Grote kracht van de internationale onderneming is dat direct uit voorraad geleverd kan worden aan zo'n 15.000 distributeurs. Het voornaamste doel van het bijna 40-jarige bedrijf is om een betrouwbare zakenpartner te blijven en de grootste leverancier van Europa te worden.

Twee belangrijke speerpunten om dit doel te bereiken zijn:

1. het breedste en meest trendy assortiment bieden
2. de snelste en beste logistieke service leveren. Door de economische recessie is daar nog een derde speerpunt bij gekomen:
3. nog meer aandacht voor scherpe prijzen en lage kosten. Juist op het moment dat Mid Ocean Brands bezig was om de kostenkant zelf stevig onder de loep te nemen, kwam COO Stephen Gibson in contact met Kees de Dreu van ERA.

PRIKKELENDE PRESENTATIE

Gibson werd tijdens de presentatie van De Dreu geprikkeld door de specialistische aanpak van ERA.

- kennis van meer dan honderd kostencategorieën
- projectmatig werken op basis van 'no cure no pay'
- jarenlange en wereldwijde expertise. Dat bood zeker kansen voor extra besparingsresultaten, vond Gibson.

Daarnaast sprak het Gibson erg aan dat ERA vrijwel al het werk zelf doet, zonder een beroep te doen op de interne organisatie. Ondersteuning door eigen medewerkers wordt tot een minimum beperkt, zodat zij zich kunnen blijven concentreren op de kernactiviteiten.

Gibson besloot daarom met ERA in zee te gaan. Na gezamenlijk overleg kreeg De Dreu de opdracht om zeven kostenreductieprojecten op te starten. Twee van deze projecten hebben een bijzonder fraai besparingsresultaat opgeleverd.



"ERA's deskundigheid gecombineerd met de creatieve proces-aanpak heeft ons mooie resultaten opgeleverd."

STEPHEN GIBSON,
COO MID OCEAN BRANDS

In deze uitgave leest u over het terugdringen van de onderhoudskosten van interne transportmiddelen, zoals heftrucks, reachtrucks en palletwagens. De Dreu heeft hiervoor de inzet en expertise van ERA-partner Henk Postmus ingeschakeld. Hij vertelt hoe hij te werk is gegaan en welke resultaten ERA voor haar klant bereikt heeft.

Mid Ocean Brands bespaart 35% op onderhoudskosten door het proces anders in te richten

GEEN RISICO

Postmus: ‘Mid Ocean Brands vond zijn onderhoudskosten voor de interne transportmiddelen te hoog in vergelijking met de overige magazijnkosten. Over de kwaliteit van het onderhoud was men prima te spreken. Maar men wist niet goed hoe ze zelf aan de slag moesten gaan om deze kosten te drukken. Bovendien wilde Mid Ocean Brands geen risico lopen, vooral omdat de uitgekende logistieke service één van hun USP’s is.

Gibson stelde daarom duidelijke randvoorwaarden en eisen aan de uitvoering van het project:

- Specialistische deskundigheid bewaken Een aantal machines - de zogenaamde manup trucks - heeft gespecialiseerd onderhoud nodig, vanwege de hoge veiligheidseisen. Slechts weinig leveranciers blijken over deze vereiste onderhoudsexpertise te beschikken. Mede hierom heeft Mid Ocean Brands het gehele onderhoud ondergebracht bij één onderneming: de leverancier van de interne transportmiddelen.
- Optimale staat van onderhoud handhaven In de tweede helft van het jaar heeft de onderneming te maken met een gebruikspiek van de interne transportmachines. Een optimale staat van onderhoud is juist dan van cruciaal belang.’

UITGEBREID ONDERZOEK

Postmus legt uit: ‘Allereerst heb ik het gebruik en de inzet van alle interne transportmiddelen in kaart gebracht. Hoeveel draaiuren maakt welke machine en waar wordt welke machine voor ingezet. Daarna heb ik het onderhoudsschema doorgelicht. Hoe vaak vindt onderhoud plaats? Waarom? Zijn er calamiteiten tussendoor, zo ja hoe vaak, et cetera. Hieruit bleek dat het onderhoud van alle machines periodiek volgens een vaste planning werd uitgevoerd. Onafhankelijk van de soort machine, het aantal draaiuren en de piekmomenten.

Verder kon ik uit mijn analyse halen dat een aantal vorkheftrucks te vaak ‘werkloos’ aan de kant stond. Ik had echter te weinig gegevens om de gebruikspieken goed in beeld te brengen. Daarom heb ik enkele diepteinterviews met medewerkers gevoerd om het gebruik per vorkheftruck nader vast te stellen.

En dit leverde inderdaad het veronderstelde resultaat op: ik kon aantonen dat Mid Ocean Brands twee vorkheftrucks minder nodig heeft om de magazijnwerkzaamheden optimaal te kunnen uitvoeren.’

PROCES AANPASSEN BIEDT KANSEN

‘Vervolgens heb ik op basis van de totaalanalyse de besparingsmogelijkheden uitgewerkt. De voorgestelde veranderingen lagen bij dit project geheel aan de proceskant. Ons advies aan Mid Ocean Brands: Het onderhoud van alle interne transportmiddelen blijft in handen van dezelfde leverancier, maar wordt anders georganiseerd en gepland. Het nieuwe onderhoudsschema wordt op maat gemaakt van de soort machine, de draaiuren en de piekmomenten. Zo is ook optimale veiligheid en kwaliteit gegarandeerd. Daarnaast worden de twee boventallige vorkheftrucks niet vervangen.’

TWEE KEER BESPAREN

Postmus: ‘Ons voorstel levert twee keer kostenreductie op:

1. een directe besparing van 35% op de onderhoudskosten
2. op termijn een besparing die twee keer zoveel geld oplevert als de totale onderhoudskosten van alle interne transportmiddelen (door het niet vervangen van de boventallige trucks).’

HELEMAAL NAAR WENS

‘Mid Ocean Brands kon zich prima vinden in de geadviseerde procesveranderingen, inclusief de vereiste aandacht voor kwaliteit en veiligheid’, aldus De Dreu. ‘Daarnaast was Gibson blij verrast met de directe besparing van 35%. Ook heeft hij besloten de twee boventallige trucks niet te vervangen. Alle procesveranderingen zijn inmiddels succesvol en naar tevredenheid geïmplementeerd. Uiteraard ook in nauw overleg met de leverancier.’