



# Melhor disponibilidade

Tile Group Netherlands investe em software de gestão de estoques que a IMAM Consultoria representa no Brasil

A Tile Group Netherlands é o fornecedor líder de mercado de azulejos na Holanda. Com seis diferentes marcas, a empresa, que faz parte do grupo Saint Gobain, tem uma ampla variedade de modelos disponíveis. São cerca de 4.500 tipos diferentes de azulejos em estoque no armazém em Andelst. No início de 2009, a empresa decidiu investir no software de gestão de estoques Slim4, da Slimstock, empresa parceira da IMAM Consultoriano Brasil.

Frank van der Weide, Diretor de Operações da Tile Group Netherlands afirma: “Buscamos a excelência em todas as áreas de atuação, incluindo estoque. E o Slim4 é a melhor opção nessa área”.

Depois de visitar um showroom do Tile Group Netherlands, você nunca mais vai pensar o mesmo sobre azulejos. Os elementos de piso e de parede, feitos de cerâmica e pó compactado, cozido e vidrado, são verdadeiros produtos de grife. A empresa traz seus produtos ao mercado por meio dos outlets V & S Azulejos, Jos Haag, Keramat e Mieloo, tanto para varejistas como bem como para os negócios “Faça você mesmo”. Além disso, eles também projetam e fornecem pisos e azulejos para clientes como Albert Heijn, McDonalds, Claudia Sträter, Audi e NH Hotels. “Estamos tentando construir uma vantagem competitiva sobre nossos concorrentes por sermos melhores, mesmo em estoque”, diz Frank van der Weide, Diretor de

Operações da Tile Group Netherlands. “Nossos clientes querem cada vez mais diminuir o seu próprio estoque. Isso significa que eles têm que ter a confiança de que podemos fornecê-los.”

A Tile Group Netherlands descobriu que a melhor alternativa na gestão de estoques foi desenvolvida pela Slimstock, fornecedora do sistema de otimização de estoques Slim4. “É claro que levou algum tempo para as pessoas que estavam usando métodos semelhantes nos últimos 20 ou 30 anos se acostumarem. Mas o suporte de Slimstock foi e é excelente”. A principal razão para implementar Slim4 foi reduzir o capital de giro. O volume de negócios da Tile Group Netherlands aumentou 100 por cento desde 2001. “Se você mantém as

mesmas ações, o seu estoque cresce 100% também. O objetivo foi conseguido. Em seis meses, a Tile Group Netherlands viu seu estoque reduzir em 15%, enquanto os níveis de serviço melhoraram de 94,5% para 97,5%”.

### Melhoria do nível de serviço

Que a Tile Group conseguiu reduzir seu estoque também é visível no centro de distribuição. Devido ao crescimento da empresa, a área de 14.000 m<sup>2</sup> tornou-se muito pequena, e levou a muitas práticas ineficientes de trabalho. “Como tivemos um uso médio do espaço de 98%, podia levar um longo tempo até que os paletes recebidos fossem processados”. Para resolver o problema de espaço, Van der Weide considerou seriamente ampliar as instalações. Graças à implementação do Slim4 que a decisão foi adiada. “Agora que o estoque é menor, o aumento da capacidade tornou-se muito menos urgente. Isso foi muito bom, por-



*Frank van der Weide, da Tile Group Netherlands: “Agora que o estoque está menor, aumentar a capacidade do CD tornou-se menos urgente”*

que o clima para a nova construção no ano passado não foi positivo”, explica.

O investimento no Slim4 provou ser uma decisão muito boa de outras maneiras também. “A redução do estoque levou a um fluxo de caixa mais positivo

e os efeitos de Slim4 nem sequer foram totalmente percebidos ainda”, diz Van der Weide. “Ainda há mais por vir, embora a redução de estoques não seja mais o principal objetivo. Agora é o aumento dos níveis de serviço”, finaliza. [ ]