

Referentie

Tronios, Almelo

JUNGHEINRICH

Verschuiving assortiment noopt tot vervroegde uitbreiding

Tronios laat zich zien

"We zijn klaar voor de toekomst." Met die woorden sloot logistiek manager Damy Velders af, toen voor het Jungheinrich Journaal in 2021 het gloednieuwe warehouse van Tronios in Almelo werd bezocht. Maar het balletje kan raar rollen. Eerder dan gepland breidde de groothandel in licht- en geluidsapparatuur opnieuw uit. Voor die nieuwe uitbreiding én de verdere optimalisatie van het logistieke proces, koos Tronios ook deze keer voor Jungheinrich.

BEDRIJFSPROFIEL



Almelo



2010



± 80



± 15



± 22.000 m²



Licht en geluid

“Deze uitbreiding stond eigenlijk pas gepland voor 2025”, opent operationeel directeur Henk Smit. Maar toen kwam corona. “Als gevolg van de pandemie zagen we ons assortiment verschuiven. Evenementen werden afgelast en cafés hielden logischerwijs de hand op de knip. Aan de consumentenkant zagen we daarentegen juist een toename van het aantal orders.”



“Na de lockdowns investeerden ook de professionele klanten weer, terwijl de groei aan de consumentenkant aanhield. De gestegen volumes hebben onze omzet een flinke boost gegeven. We hebben daarom besloten de planning naar voren te trekken en eerder uit te breiden.”

6.000 Extra palletplaatsen

Naast de bestaande opslaghal herrees een tweede hal, die via doorgangen met de bestaande opslaghal is verbonden. Ook deze is door Jungheinrich ingericht met palletstellingen. “In totaal hebben we 6.000 extra palletplaatsen erbij”, vertelt Velders. De nieuwe hal is een kopie van de eerder gerealiseerde hal; met brede gangpaden. “We hebben getwijfeld over een smallegangenmagazijn en AGV's, maar dat was voor ons niet lonend.

Deze oplossing bleek het meest rendabel en biedt maximale flexibiliteit. Zo kunnen we bijvoorbeeld makkelijk met de reachtrucks ook in de nieuwe hal uit de voeten.” De keuze heeft ook te maken met de verschuiving in het assortiment, weet de logistiek manager: “Waar vóór corona ongeveer 60 procent van de orders van professionele klanten kwam, en de overige 40 procent via de webshop, is die verhouding nu omgedraaid. Door het



Logistiek manager Damy Velders (l) en operationeel directeur Henk Smit

gestegen aantal webshoporders zagen we ook een stijging in het benodigde aantal picklocaties. Met deze inrichting hebben we voldoende picklocaties op vloer-niveau. Ook voor de toekomst.”

‘We merken dat de trucks nu nóg efficiënter worden ingezet. Met hetzelfde aantal trucks kunnen we flink meer orders verwerken.’

HENK SMIT, OPERATIONEEL DIRECTEUR

Efficiënte orderpicking

Voor dat picken leverde Jungheinrich ook een nieuwe trekker. “We verzamelen de orders met een treintje. Daarvoor hadden we drie trekkers, maar één daarvan was echt aan vervanging toe”, vervolgt Velders. De logistieke processen worden aangestuurd door het WMS van



Naast de bestaande opslaghal herrees een tweede hal, die via doorgangen met de bestaande opslaghal is verbonden.



Orders worden verzameld door een sleeptrein onder aansturing van een elektrische trekker.

Jungheinrich. “We merken dat de trucks nu nóg efficiënter worden ingezet. Met hetzelfde aantal trucks kunnen we flink meer orders verwerken. Zelfs in de piekperiode”, geeft Smit aan.

Samen met de softwareontwikkelaars van Jungheinrich nam Tronios daarnaast de processen nog eens goed onder de loep en zijn mogelijke optimalisaties in kaart gebracht. “De eerste aanpassingen worden nu door-

gevoerd”, vertelt Velders. “Een van de belangrijkste winsten is het makkelijker selecteren van orders. De toename in dropshipments resulteert in een groot aantal orderbatches. Voorheen was dat best lastig te selecteren op de handscanner. Nu gaat dat veel eenvoudiger en besparen we wel een uur per dag aan alleen al het selecteren van orders.”

Verdere optimalisatie

Voor een efficiënte afhandeling van het groeiend aantal webshoporders past Tronios momenteel de inpakafdeling aan. Smit: “Het gekozen concept biedt voldoende flexibiliteit om de processen aan te passen. Dat maakt het makkelijker om met onze webshop bijvoorbeeld ook de Duitse markt te benaderen.” Het verleden heeft geleerd dat er niet altijd ver vooruit kan worden gekeken. “Maar we blijven uiteraard wel naar de toekomst kijken. Daarbij is het prettig om een partner als Jungheinrich aan je zijde te hebben. We weten zeker dat we met hen ook in de toekomst altijd de best passende oplossing hebben”, besluit Smit. ■



Het selecteren van orders gaat nu veel eenvoudiger dankzij de aanpassingen in het nieuwe WMS.



Scan de QR code en bekijk de video op ons YouTube kanaal **JungheinrichNL**

