

Amwittools faciliteert groei met twee nieuwe Kardex Shuttles

Sinds 2007 groeit de omzet van Amwittools jaar op jaar met maar liefst twintig procent. Deze aanhoudende groei heeft een grote impact op de logistieke operatie van de Zuid-Hollandse groothandel in gereedschappen. Om ook in de toekomst te kunnen groeien heeft Amwittools daarom het aantal Kardex Shuttles verdubbeld tot vier verticale opslagsystemen. In combinatie met de Pick- en Put-to-Light-module zorgt deze investering voor een flinke verbetering van de efficiëntie.

Amwittools is 37 jaar geleden opgericht in Wormer, na de overname door Gerrit Roos in 2007 is het bedrijf verhuisd naar Nieuwveen, een dorp halverwege Alphen aan den Rijn en Uithoorn. Sindsdien is het bedrijf in een flinke stroomversnelling geraakt. De verkoop van gereedschappen van kwalitatief hoogstaande merken als Jokari, Wiha, Friedrich Benning, Rapid en Polet groeit sindsdien met circa twintig procent per jaar. Met name naar de zelfgeproduceerde kabelafrollers en kabelgeleidingssystemen met de naam Saenroll is veel vraag. Tot de klantenkring behoren gerenommeerde technische groothandels als Oosterberg, Rexel, Solar en Technische Unie.



Hoge servicegraad

De verklaring voor het succes ligt voor een belangrijk deel in de hoge servicegraad die Amwittools biedt. De groothandel ondersteunt klanten en eindgebruikers met het maken van de beste keuzes, waarbij de focus ligt op de lange termijn. Dat betekent onder meer dat Amwittools zijn klanten helpt om niet zo veel mogelijk, maar zo efficiënt mogelijk in te kopen. De tien medewerkers beschikken daarvoor over alle benodigde, specialistische kennis.

Onderdeel van de hoge servicegraad is reparatie van gereedschappen. Als een product defect raakt, verricht Amwittools - behalve bij elektronisch meetgereedschap - zelf de reparaties. Deze reparatieservice zorgt samen met een snelle en foutloze levering van gereedschappen voor de hoogstaande service waarmee Amwittools zich in de markt onderscheidt. Die positie wil directeur en eigenaar Gerrit Roos ook in de toekomst vasthouden.



Minder vloeroppervlak

De snelle groei was voor Amwittools aanleiding om in 2016 te verhuizen naar een nieuw pand in Ter Aar enkele kilometers verderop. Kort na de verhuizing zijn twee Shuttles van Kardex aangeschaft voor verdere optimalisatie van het logistieke proces. Dit verticale opslagsysteem biedt de mogelijkheid om veel voorraad op een uiterst klein vloeroppervlak op te slaan. In het magazijn van Amwittools leidde dat tot een vermindering van het ruimtebeslag van 140 naar 20 vierkante meter.

Omdat de Shuttles van Kardex volgens het goederen-naar-de-man-principe werken, heeft de investering geleid tot een flinke stijging van de productiviteit. De medewerkers hebben nu 30 procent minder tijd nodig voor het verzamelen van de orders. Tegelijkertijd is het aantal foutloze orders gestegen tot 98,9 procent, terwijl de ergonomische omstandigheden flink zijn verbeterd.

Verdubbeling van Shuttles

Amper een jaar na de aanschaf van de twee Kardex Shuttles heeft Amwittools besloten nog twee exemplaren aan te schaffen. Tegelijkertijd is gekozen voor een koppeling van de vier opslagsystemen met de Pick- en Put-to-Light module en voor aansturing door Power Pick Global, de software van Kardex. Dat biedt de mogelijkheid tot batchpicking, waarbij een medewerker meerdere orders tegelijk kan verzamelen. De elektronische displays geven daarbij aan hoeveel stuks van een artikel moeten worden gepakt en voor welke klant die zijn bestemd. Het resultaat is een nog efficiënter orderverzamelproces, terwijl de kans op fouten verder afneemt. Dat stelt Amwittools in staat om beter in te spelen op de gevolgen van e-commerce en de trend van meer en kleinere orders.



Gerrit Roos, directeur en eigenaar van Amwittools: “De Kardex-systemen maken ons logistieke proces efficiënter en verlagen onze logistieke kosten. Daarnaast verbeteren de werkomstandigheden voor de medewerkers, wat leidt tot een forse verlaging van het ziekteverzuim door overbelasting. Dat maakt dat het aanschaffen van een Kardex-systeem - met een geringe investering - ook voor een kleine of startende ondernemer uiterst interessant.”