

Help!

Ik verzuip in mijn voorraad



IPL helpt!

- IPL maakt samen met u een pareto analyse
- IPL helpt met het invoeren van demand management
- IPL traint uw medewerkers in het opstellen van juiste bestelparameters
- IPL adviseert over het invoeren van lean concepten

IPL Advies bv

High Tech Campus 9
5656 EA Eindhoven

Telefoon +31 (0) 40 750 55 90
Mobiel +31 (0) 654 74 40 28
e-mail kwikkers@ipl.nl / info@ipl.nl
Internet <http://www.ipl.nl>

De aanleiding

Veel ondernemers storen zich (terecht) aan de hoge voorraden in hun bedrijf. In het bijzonder bedrijven met een breed assortiment hebben moeite hun voorraden onder controle te houden. Juist op een moment dat de verkopen stagneren is het van belang om de voorraden onder de loep te nemen. Door kritisch met voorraden om te gaan, kan cash vrijgemaakt worden... en dat is in deze dagen essentieel om te overleven. Met een beetje intelligentie is het mogelijk om voorraden met 20 tot 30% te verlagen zonder dat dit negatieve gevolgen heeft voor de servicegraad naar de klanten.

De analyse

Een **snelle** methode om een eerste inzicht te krijgen in de voorraden is het maken van een pareto analyse op omzet en voorraadniveau. Hierbij wordt op de X-as de omzet uitgezet en op de Y-as de voorraadwaarde.

Bij de indeling van de klassen worden vijf niveaus aangegeven zodat een genuanceerd beeld ontstaat:

A	20% artikelen	80% van de voorraad
B	30% artikelen	15% van de voorraad
C	50% artikelen	5% van de voorraad
D	artikelen die geen voorraadwaarde hebben	
E	artikelen met een negatieve voorraadwaarde	

		Pareto Omzet					
		A	B	C	D	E	
Pareto Vrije Voorraad	A				Historische gegevens & vervuiling		
	B						
	C						
	D						
	E						

De verbeteringen

Voor het verlagen van de voorraad zonder negatieve consequenties voor de service naar de klanten moet een breed scala van verbeteracties worden ingezet. Deze verbetering volgen de levenscyclus van een product:

- Introductie;
- Maturiteit;
- Neergang.

Op de volgende pagina een aantal tips en trucks om uw voorraad tijdens iedere fase in de hand te houden.

Reduceer de risico's van een mislukte introductie

Het blijkt in telkens weer een lastige exercitie om een goede verkoopprognose te maken. Grotere bedrijven gaan over tot de aanschaf van Advanced Planning Systemen waarmee op basis van eerdere introducties een extrapolatie wordt gemaakt naar de toekomst. Voor het midden- en kleinbedrijf zijn investeringen in dit soort systemen niet aan de orde. Er zijn echter ook relatief eenvoudig verbeteringen te maken:

- Test het water;
- Versnel de informatie uitwisseling.

Koppel de financiële budgetten en verkoopprognoses per artikel.

In de meeste gevallen maakt de verkooporganisatie de verkoopplanningen. Zij zit immers het dichtst bij de klant en kan dus het beste aangeven of verkopen zullen stijgen of dalen. In de praktijk liggen verkoopprognoses 30–50% hoger dan de uiteindelijke verkopen. Dit heeft voor een groot gedeelte te maken met de psychologie van de verkoper:

- De verkoper is “opportunistisch” en schat slagingskansen te hoog in;
- De verkoper is verantwoordelijk voor een goede klantrelatie. Hogere plannings leiden tot hogere voorraden en dus tot een hogere servicegraad (zo is de gedachte).

Een goede manier om dit in de hand te houden is het koppelen van de (artikel)planning aan de verkoopbudgetten.

Verbeter de huidige bestelparameters in het ERP systeem

Met het maken van een betrouwbare verkoopplanning zijn we er echter nog niet. De verkoopplanning moet omgezet worden naar bestelparameters. Veel ERP systemen bieden slechts basale functionaliteit op het gebied van de voorraadparameters. Het periodiek updaten van deze bestelparameters wordt vaak op gevoel gedaan zonder grondige kennis van zaken. Een ERP-systeem is echter een complexe “machine”. Vandaar de volgende tips:

- Train uw medewerkers;
- Maak operationele afspraken;
- Maak van het updaten van de bestelparameters een specifieke taak.

Pas lean concepten toe

Lean concepten kunnen zeer goed werken in samenwerking met de andere tips in dit productblad. Zo kunt u denken aan:

- Minimaliseer bestel- en omstelkosten om lage bestelparameters mogelijk te maken;
- Minimaliseer variantie in zowel vraag als aanbod zodat het plannen minder lastig wordt;
- Versnel de informatie uitwisseling zodat de operationele organisatie tijd heeft om te reageren.

Saneer een artikel actief uit het assortiment

Veel bedrijven hebben een beleid voor het accepteren van nieuwe artikelen in het assortiment. Voor het uitfaseren blijkt vaak niets ingericht. Het uitfaseren kan bijvoorbeeld bestaan uit twee fasen waarbij in de eerste fase de verkoopplanning van het artikel wordt gereduceerd en het bestelpunt en de bestelhoeveelheid worden teruggebracht. In een tweede fase wordt het artikel alleen op bestelling gemaakt. Dit betekent dan wel dat de order een bepaalde ordergrootte moet hebben en dat de klant moet accepteren dat het artikel een langere levertijd heeft.

Help ik verzuip in mijn voorraad! IPL helpt!

- IPL maakt samen met u een pareto analyse;
- IPL helpt met het invoeren van demand management;
- IPL traint uw medewerkers in het opstellen van juiste bestelparameters;
- IPL adviseert over het invoeren van lean concepten.

IPL is een onafhankelijk adviesbureau dat haar dienstverlening richt op bedrijven die werkzaam zijn binnen industriële ketens, zowel producenten als handelpartijen. De adviseurs van IPL begeleiden bedrijven bij het verbeteren van hun prestaties. Zij richten zich daarbij in het bijzonder op de bedrijfsbesturing en de informatievoorziening.