

7 manieren om uw voorraadomloopsnelheid te verbeteren

Tips om uw voorraad te verminderen & uw service te verhogen



Contents

De 7 manieren om uw voorraadomloopsnelheid te verbeteren	3
Hoe kijkt uw financieel manager naar de voorraadniveaus?	5
1 Voorraad ABC-classificatie	7
2 Aangepaste inkoop- bestelcycli en hoeveelheden	9
3 Verminder de veranderlijkheid in de vraag	11
4 Verbeterde voorraadprognose en nauwkeurigheid van de prognose	13
5 Verwijder overtallige en verouderde voorraad	16
6 Begrijp welke servicelevels uw klanten nodig hebben	18
7 Stem bedrijf breed uw KPI metingen af	20
Ontwikkel een totaaloverzicht	23
Een systematische aanpak voor uw prognose-, plannings- en bevoorradingsprocessen	24

De 7 manieren om uw voorraadomloopsnelheid te verbeteren

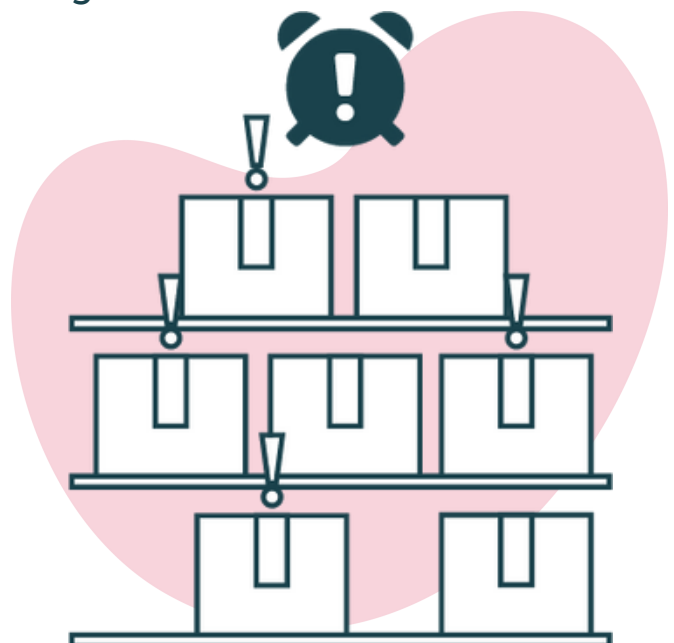
De omloopsnelheid van onze voorraad is 3x per jaar, onze concurrentie zit op 5. Ook wij moeten een omloopsnelheid van 5x per jaar kunnen bereiken! Regel dat!

Je manager

Dit is het moment dat de voorraadreductie carroussel begint te draaien. Wat is de eenvoudigste manier om de voorraad te verminderen? Natuurlijk, door het voorraadniveau van de medium en fastmovers te verlagen. De voorraad wordt verminderd en u bereikt uw 5 voorraadcycli per jaar. Maar tegen welke kosten? Bij deze aanpak gaan de kosten voor snellere levering omhoog en de servicelevels omlaag.

Waarom gebeurt dit? Omdat er slechts naar één Key Performance Indicator (KPI) van de logistieke keten is gekeken. In dit geval de omloopsnelheid van de voorraad. Dit is niet ongebruikelijk bij veel bedrijven.

Hierdoor kan het makkelijk gebeuren dat één probleem op de radar van het management komt, zonder dat men het grotere KPI-plaatje ziet. Voorraadvermindering staat niet op zichzelf en uw voorraadbeheer kan niet worden uitgevoerd onafhankelijk van andere variabelen en KPI's in uw logistieke keten.



Er is een aantal relevante vragen bij het ontwikkelen van een lange-termijn successtrategie om de uitdagingen rond de omloopsnelheid van uw voorraad aan te pakken:

- Hoe ziet uw vraaghistorie eruit en hoe fluctueert de vraag?
- Wat zijn de levertijden en hoe fluctueren die?
- Heeft u een efficiënt en effectief ontwerp voor uw bevoorradingsketen?
- Is uw productiecapaciteit in lijn met de kooppatronen van uw klanten?
- Gebruikt u de beste logistieke oplossingen voor uw inkoop en levering?
- Wat is het benodigde servicelevel binnen uw onderneming?

Om een duurzame vermindering van de voorraad te realiseren bij een gelijkblijvend of verbeterd servicelevel, moeten de verschillende variabelen die de voorraad beïnvloeden, worden verbeterd. Te vaak wordt de voorraad aangepast ten behoeve van financiële doelstellingen, zonder de achterliggende parameters die de voorraad beïnvloeden te verbeteren of zelfs maar te begrijpen.



Hoe kijkt uw financieel manager naar de voorraadniveaus?

Waarom kijkt uw financieel manager als een havik naar de voorraadniveaus? Omdat die direct - en op een negatieve manier - zichtbaar zijn in de financiële rapportages van uw bedrijf. Terwijl er geen regel in die rapportages staat over het behalen van de beoogde servicelevels of de nauwkeurigheid van uw voorspellingen.

De eenvoudige waarheid is dat voorraad duur is en gemiddeld zo'n 40% tot 50% uitmaakt van de kapitaalinvesteringen door producenten en handelsbedrijven. De kosten zijn een combinatie van de productkosten en de opslagkosten die nodig zijn om de voorraad in stand te houden. Meestal is het een aanzienlijk bedrag dat zichtbaar is voor het management en de aandeelhouders, en die kunnen dat bedrag niet waarderen.

Er is een aantal KPI's dat gelijktijdig gemeten en beheerd moet worden om een allesomvattend beeld van de prestaties van uw voorraad te krijgen. De belangrijkste KPI's en variabelen zijn het servicelevel, de ontwikkeling van het kapitaal dat in voorraad is geïnvesteerd, de omloopsnelheid van de voorraad, naleveringen en leveranciersprestatie.

Duurzame voorraadvermindering begint bij de input variabelen. Maar onthoud dat het overkoepelende doel van de onderneming het maximaliseren van de lange-termijn winst is. Ieder poging om de voorraad te verminderen moet in dat doel passen.

In deze Whitepaper behandelen we 7 manieren waarmee handelsbedrijven en fabrikanten hun voorraad beter kunnen beheren. Daarmee kunnen ze zowel het voorraadniveau verlagen als de servicelevels verbeteren.





1

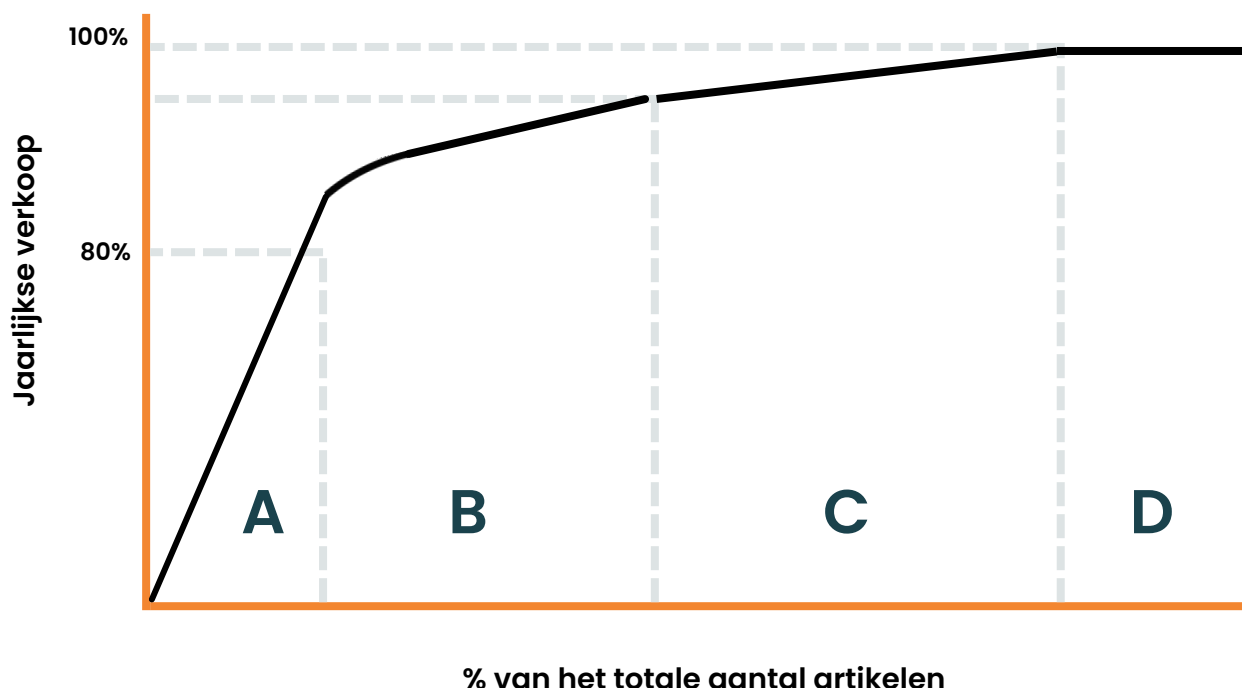
Voorraad ABC-classificatie

Bij het classificeren van uw voorraad kunt u over het algemeen zonder problemen het Pareto Principe volgen, beter bekend als de 80/20 regel. Het Pareto Principe is de theorie dat de meeste ondernemingen 80% van hun omzet halen bij 20% van hun klanten.

ABC-classificatie voor voorraadmanagement kent eenzelfde benadering. Het classificeren van uw voorraad items in A, B, C en D (80%, 15%, 5%, 0%) op basis van hun verkoopvolumes is een best practice bij het voorraadbeheer.

Het meest gebruikte kengetal om bij de ABC-classificatie de voorraad per groep te bepalen, is het jaarlijkse verkoopvolume. Als u bijvoorbeeld de berekeningen uitvoert en de A-items vertegenwoordigen maar 50% van uw voorraad, bestaat de kans dat u van die items niet genoeg voorraad heeft om aan de klantvraag te voldoen.

Nieuwe en kritische items in uw voorraad verdienen bijzondere aandacht. Voor nieuwe producten is het mogelijk om de jaarlijkse voorspellingen te gebruiken ter ondersteuning van de vraagvoorspelling. Belangrijke items moeten natuurlijk nauwkeurig gevolgd worden zodat u niet zonder voorraad komt te zitten en klanten u de rug toekeren.





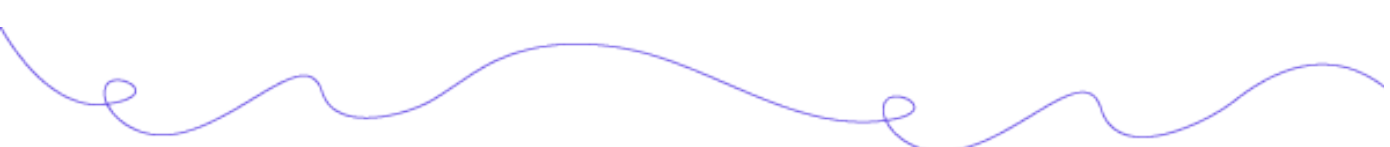
2

Aangepaste inkoop- bestelcycli en hoeveelheden

Een andere effectieve strategie om de omloopsnelheid van uw voorraad beter te managen, is het frequenter inkopen van kleinere partijen om daarmee de totale voorraad te verminderen. Zijn uw magazijn en medewerkers in staat een hogere inkoopfrequentie te verwerken? Kan het capaciteitsverlies worden gecompenseerd door de minder gevraagde items juist minder vaak te bestellen? Neemt de efficiëntie van het transport af bij de overgang naar kleinere leveringen?

Het bepalen van de bestelfrequenties is een van de sleutelvariabelen in uw toeleveringsketen. Eén benadering is om het aantal jaarlijkse bestellingen niet te wijzigen, maar ze anders te verdelen over A, B en C. Tegelijkertijd kunt u de vraagfrequentie evalueren om de bestelcycli en -hoeveelheden intelligenter te beheren.

Deze strategie biedt voorraadmanagers meer flexibiliteit om de inkooppatronen in lijn te brengen met de daadwerkelijke klantvraag.



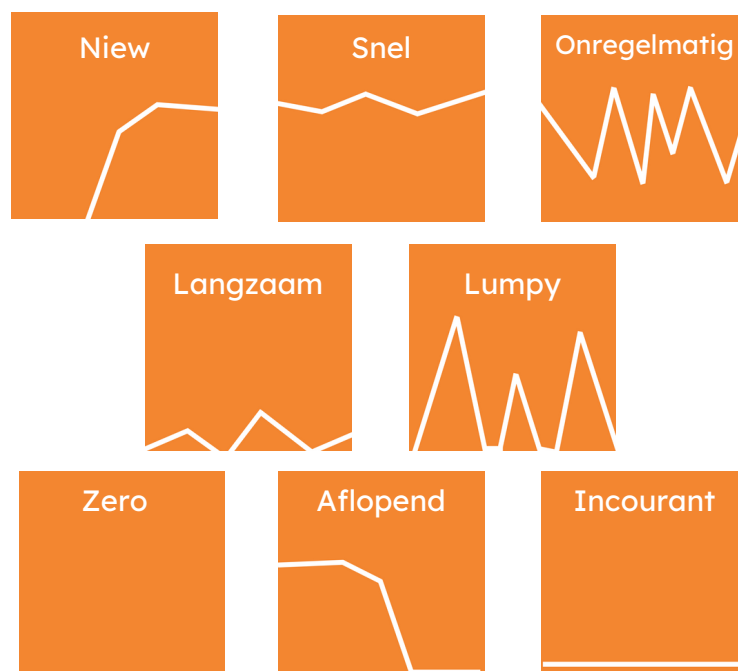


3

Verminder de veranderlijkheid in de vraag

Worstelt uw onderneming met het verminderen of zelfs afschaffen van periodieke verkooppieken, die alleen maar bedoeld zijn om de quota's te halen? Dat is een hardnekkige gewoonte die moeilijk te veranderen is en alleen met ondersteuning vanuit de top van de organisatie is het mogelijk dit structureel aan te pakken.

Een van de manieren om van die wisselvalligheid in de vraag af te komen, is om de grootste pieken in uw historische vraag goed te analyseren. Wat veroorzaakte die pieken en hadden ze een negatief effect op uw levering en service? Als u de verschillende vraagpatronen kunt herkennen en deze patronen kunt aanpassen in de toekomst, zullen eventuele fluctuaties beter voorspelbaar worden. Waarmee u zorgt dat u uw prognoses, planning en bevoorrading beter onder controle krijgt



Veranderlijkheid heeft een duidelijke correlatie met doorlooptijd. Kortere doorlooptijden hebben over het algemeen minder fluctuaties. Het herkennen van de schommelingen in de vraag en het ontdekken van de oorzaak daarvan zorgt ervoor dat u beter kunt plannen. Op die manier vermindert de veranderlijkheid, wat helpt de voorraadniveaus en kosten te verminderen.



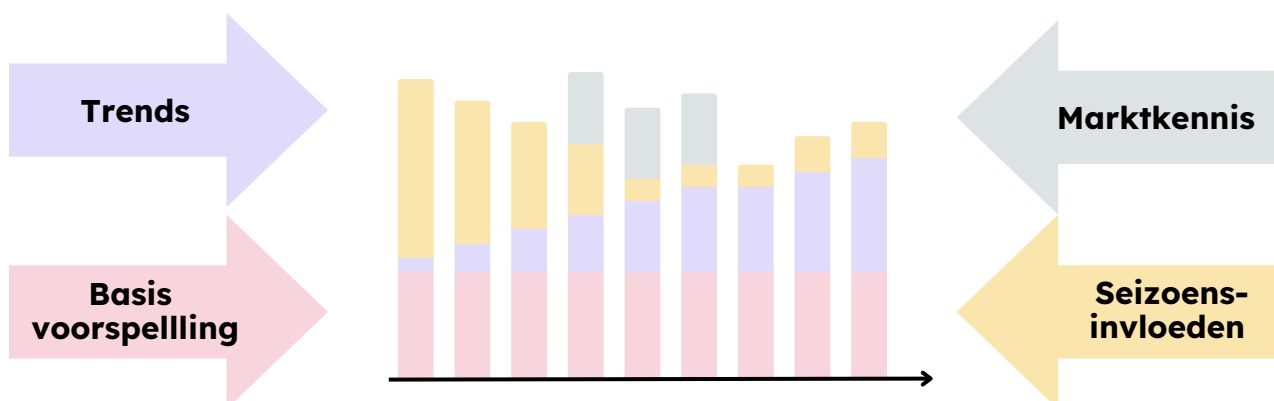
4

Verbeterde voorraadprognose en nauwkeurigheid van de prognose

Prognoses zijn vaak niet het populairste onderwerp voor voorraadplanners en -managers. Maar u ontkomt er niet aan want voorspellen gebeurt bij ieder productie- en handelsonderneming. Het enige dat waar is bij voorraadprognoses is dat ze zelden juist zijn. Het is mogelijk uw prognoseproces te verbeteren maar de meeste bedrijven maken de vergissing te beginnen met wiskundige prognosemethodes, terwijl dat de laatste stap in het proces moet zijn.

Bij het voorspellen van de voorraad zult u zich er eerst van moeten vergewissen dat uw data correct zijn. Sales en marketing kunnen de vraag bijvoorbeeld hebben beïnvloed door middel van de prijs of promotie acties. Begin dan ook met het doorgronden van de vraag en het verzamelen van de input die de vraag stuurt. Filter de seizoensinvloeden en trends eruit. Filter ook de uitschieters eruit en maak een onderscheid tussen de reguliere vraag en de vraag die is ontstaan door specifieke campagnes.

Gebruik de vraagvolumes die zo nauwkeurig mogelijk de werkelijke klantvraag weergeven, bij voorkeur de data van uw Point of Sales systemen of webshop. Als u prognosticeert op basis van verzendingen, en die verzendingen geven niet de werkelijke klantbestellingen en bestelmomenten (bijvoorbeeld door niet-beschikbaarheid of naleveringen), is de data vervuild en zal het zorgen voor afwijkingen in de prognoses.



Als u de juiste input heeft en de data zijn schoon, dán wordt het tijd om de prognosemethodes opnieuw te bekijken. Zorg dat alle data actueel blijven terwijl de producten hun levenscyclus doorlopen. Het is belangrijk om te begrijpen dat nauwkeurigheid van prognoses voortdurend analyse en berekeningen vereist. Door de correctheid van uw prognose regelmatig te berekenen, beschikt uw organisatie over een tool die garandeert dat de juiste prognoses worden gemaakt, gebaseerd op de juiste vraagpatronen.





5

Verwijder overtallige en verouderde voorraad

Weet u hoeveel verouderde voorraad u bewaart in uw opslag? Wordt het bewaard omdat uw onderneming zich de extra afschrijving van de verouderde voorraad dit kwartaal niet kan permitteren? Zodra uw voorraad het incurante stadium van zijn levenscyclus bereikt, is het te laat om nog maatregelen te nemen om uw eerdere investering alsnog rendabel te maken.

Met goede voorraadregels, een beter inzicht in de klantvraag en inzicht in de trends in de levenscyclus van hun producten, kunnen bedrijven deze situatie voorkomen. Wees gewaarschuwd. Als u nu niets doet aan incurante voorraad zal het probleem alleen maar groter worden. Zorg dat uw financieel management geen slechte operationele regels voorschrijft. Zorg dat verouderde voorraad uit de boeken gaat, en gebruik de vrijgekomen magazijnruimte voor productieve en rendabele voorraadcycli. Als u overtallige voorraad opspoort - dat is voorraad waarvan u teveel heeft ten opzichte van uw voorspelde vraag - probeer dan de verkoop extra te stimuleren met behulp van uw marketing en sales teams, vóórdát de voorraad verouderd is.





6

**Begrijp welke
servicelevels uw
klanten nodig hebben**

Welke serviceniveaus eisen uw klanten, in termen van levertijden en beschikbaarheid? Het heeft geen zin om een betere service te bieden dan nodig, want dat kost uw bedrijf geld. Probeer erachter te komen hoe uw klanten uw producten gebruiken en wat ze verwachten op het gebied van de beschikbaarheid en levertijd. Als een levertijd van 7 dagen goed genoeg is voor de klant, is het wellicht mogelijk uw voorraad te verminderen en te werken met kleinere, snelle orders om op die manier te besparen op opslagkosten.

Maar in de huidige concurrerende markt mag u natuurlijk niet vergeten dat de klant koning is. Als u er niet in slaagt verkooporders tijdig te leveren, zal uw klant niet twifelen om over te stappen naar een van uw concurrenten. In dat geval kan het nodig zijn om de levertijden te verkorten en de beschikbaarheid van producten in uw voorraad te verbeteren om concurrerend te blijven. Wat uw situatie ook is, de klantbehoefte begrijpen is een kritische succesfactor.



7

Stem bedrijf breed uw KPI metingen af

Lijkt het er binnen uw bedrijf vaak op dat zaken als leiderschap, financieel management, bedrijfsvoering en verkoop verschillend worden bekeken? Als het bijvoorbeeld gaat om de definitie van operationeel succes, bepalen veel organisaties dat voor iedere afdeling anders.

Laten we een voorbeeld nemen:

1. De voorraad planningsmanager krijgt betaald om zo weinig mogelijk gereed product op voorraad te hebben. Hij vindt het prettig om een kleine voorraad te hebben in de magazijnen, omdat het management blij is met de vermindering van de kapitaalkosten. Lagere voorraadniveaus, goed voor de organisatie toch?

2. Daar staat tegenover dat de verkoopmanager alles in het magazijn wil hebben. Zodra er een grote, nieuwe verkooporder binnen komt, is alles direct leverbaar. Hij wil dat omdat hij betaald wordt om meer producten te verkopen. Een groei in verkoop, goed voor de organisatie toch?

3. Tenslotte hebben we de productiemanager die een bonus krijgt die gebaseerd is op de bereikte operationele efficiëntie. De productiemanager werkt het liefst met lange stabiele productiecycli. Daarmee verlaagt hij de kosten per eenheid omdat machines en mankracht zo efficiënt mogelijk zijn ingezet. Goed voor de organisatie toch?

Ziet u het belangenconflict? De concurrerende prestatiemetingen zorgen ervoor dat de productiemanager een kortere productiecycclus niet overweegt. Hij produceert overtollige voorraad om de benutting van machines en mensen te optimaliseren. De voorraadmanager wil echter de overtollige voorraden niet accepteren in zijn magazijn omdat hij zijn voorraad gereed product en de gerelateerde kosten niet wil laten toenemen.

Als gevolg hiervan wordt de voorraad tijdelijk opgeslagen in de fabriek of in trailers die elders staan. Als de verkoopmanager vervolgens een deal sluit, is de benodigde voorraad niet aanwezig in het magazijn. Het moet dus versneld vanaf een andere locatie worden gehaald om de verkoop niet te missen. Uiteindelijk komt het erop neer dat iedereen zijn bonus krijgt, maar dat de bevoorradingsketen verre van efficiënt is.



Ontwikkel een totaaloverzicht

De conclusie is dat de voorraad als meetstok fungeert voor uw complete bevoorradingsketen. Het toont de flexibiliteit en de winstgevendheid van die bevoorradingsketen. De enige duurzame aanpak om de voorraad te verminderen, is uw bevoorradingsprocessen te verbeteren. En om dat te bereiken heeft uw organisatie een totaaloverzicht nodig over de hele bevoorradingsketen. En de muren tussen afdelingen moeten worden afgebroken.

Handelsbedrijven en fabrikanten die de volgende KPI's nauwkeurig monitoren zijn in staat hun voorraadniveaus effectief te beperken en de omloopsnelheid te verbeteren:

- Doelstellingen voor de servicelevels
- Kapitaal dat is geïnvesteerd in voorraden
- Naleveringen
- Leveranciersprestaties



**Forecasting, planning
and replenishment**



Een systematische aanpak voor uw prognose-, plannings- en bevoorradingsprocessen

Er zijn verschillende soorten systemen die planners en inkopers ondersteunen bij hun dagelijkse werk. De meest gebruikte systemen in de distributie- en productiebedrijven zijn Enterprise Resource Planning (ERP) systemen. Het probleem is dat ERP-systemen niet ondersteunen bij het optimaliseren van de voorraad.

ERP-systemen zijn ontwikkeld voor het verwerken van transacties, het verzamelen van gegevens en het maken van rapportages. Voorraadplanning en -optimalisatieoplossingen bepalen de optimale mix tussen voorraadinvesteringen en servicelevels voor ieder voorraaditem op iedere locatie. Bestudeer uw ERP-systeem en evalueer mogelijke add-on oplossingen die u kunnen helpen de voorraad uitdagingen te managen die we in deze whitepaper bespreken.

Er zijn grote kostenbesparingen te behalen met het juiste type oplossing. Voorraadplanning oplossingen houden al uw planning parameters up to date en garanderen dat ieder voorraaditem op de best mogelijke manier wordt gepland en aangevuld. Bovendien worden al uw KPI's automatisch berekend en bijgewerkt zodat u de ontwikkeling van servicelevels, kapitaalbesteding, naleveringen etc. volgt in samenhang met de omloopsnelheid van uw voorraad. Die laatste is namelijk de KPI waar het allemaal mee begon.





EazyStock's voor geconfigureerde, webbased optimalisatie oplossing zorgt dat bedrijven de data uit hun ERP-systemen kunnen inzetten voor optimalisatiedoeleinden zonder dat er dure en complexe implementatie- of integratieprojecten nodig zijn.

**Boek Een
Demo**