

Hamsterwoede

Voorraadvorming zit bij ons allemaal in de genen. Neem de huissituatie: voorraadkasten, kelders en uitpuilende zolders; we verzamelen veel spullen en nemen hier maar moeilijk afscheid van.

En als we bijvoorbeeld thuis de voorraadkast eens opruimen; vaak kunnen we producten weggooien waarvan de houdbaarheidsdatum allang is overschreden. Herkenbaar? Ook thuis blijkt het al moeilijk te zijn de vraag naar producten goed in te schatten! Dit gedrag lijkt wel te worden doorgetrokken naar het bedrijfsleven. Volgens een recente opgave (Bron: Bizz; december 2006) hebben we met onze hamsterwoede een kleine 100 miljard Euro aan voorraden in Nederland opgeslagen. De vorige opgave dateert van 2000 (bron: CBS) en bedroeg toen ca. 60 miljard Euro. Een forse stijging dus die niet toe te schrijven is aan de groei van het aantal voorraadhoudende bedrijven. Ondanks de aandacht vanuit logistiek voor dit fenomeen, talloze publicaties, seminars, onderzoeken en zelfs specifieke software voor voorraadbeheersing lijken wij niets te zijn opgeschoten.

Doordat we reeds talloze voorraadscans hebben uitgevoerd, kunnen we goed inschatten hoe de gemiddelde kwaliteit van een voorraad is opgebouwd: tussen de 20% en 30% van de totale voorraadwaarde mag als incurant worden beschouwd!! Incurant betekent dat er al geruime tijd geen vraag naar deze producten bestaat. Deze producten zijn dus eigenlijk overbodig geworden. De retail heeft een oplossing gevonden voor het 'lozen' van incurante producten; de zogenaamde outlet-shops/centers. Deze schieten als paddenstoelen uit de grond. Mijn inziens is er geen beter bewijs te vinden voor het feit dat we nog steeds veel moeite hebben onze voorraden te beheersen...

Veel voorraad betekent een aanslag op het werkkapitaal, men financiert immers de verwachte toekomstige verkopen of productie voor. Hoe groter de aanslag op het werkkapitaal, hoe lastiger het wordt om aan uw kortlopende verplichtingen te voldoen. Laat staan dat u nog denkt aan investeringen! Uit hetzelfde onderzoek is het dan ook bizar om te constateren dat slechts 36% van de in het onderzoek betrokken ondernemingen aangeeft aandacht te besteden aan het verlagen van voorraden. 59% van de ondervraagden zoekt zijn heil in het verkorten van de betalingstermijn van de debiteuren. Hiermee houden zij de broodnodige cashflow in stand om wel aan de kortlopende verplichtingen te kunnen voldoen.

Een belangrijke oorzaak waarom slechts weinig bedrijven kiezen voor een actief beleid gericht op voorraadverlaging zijn nare ervaringen uit het verleden: velen hebben wel eens een poging ondernomen voorraad te verminderen. En inderdaad; de voorraad verminderde drastisch, maar het aantal ontevreden klanten dat steeds vaker te horen kreeg dat er nu even geen voorraad was, nam eveneens drastisch toe. Met de schrik in de benen wordt vervolgens abrupt de actie om voorraad te verlagen afgebroken en voor je er erg in hebt, zit je met nog meer voorraad dan voorheen! Dit "jojo" effect komen we ook tegen bij het afslanken; bewezen is dat alleen een structurele aanpak werkt. Zo werkt het ook bij voorraad: alleen een structurele aanpak leidt tot succes, meer voor minder!

Door Marc Mallant

Geld besparen voor U?

Wilt u weten op welke manier de mensen van Mondea voor uw organisatie geld kunnen besparen? Neem dan snel contact op voor een gratis kennismakingsgesprek.



Mondea
Marc Mallant

W: www.mondea.com
E: info@mondea.com
T: +31 33 4627051