

Tien voorraadtips voor het managen van grote assortimenten

21-06-2018 11:36



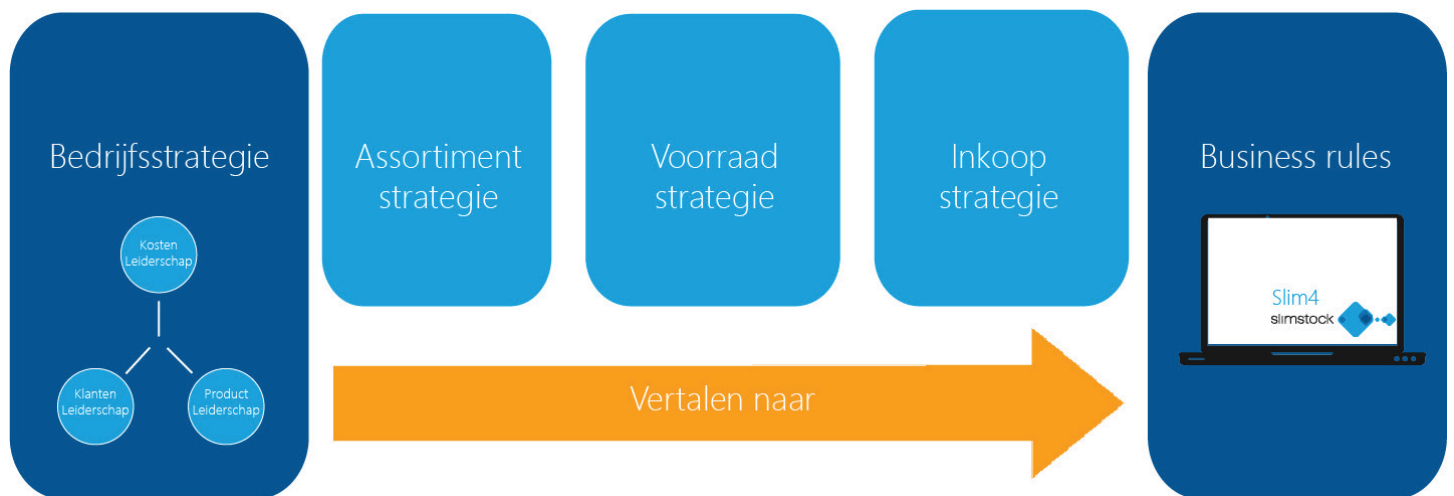
Branded content

In essentie is voorraadbeheer heel eenvoudig. Het draait om twee vragen: wanneer en hoeveel moet je bestellen? Wat voorraadmanagement complex maakt, is het feit dat iedereen er anders naar kijkt. Zo kijkt een financieel directeur naar de kapitaalkosten en incurantie. Een logistiek manager denkt vaak in aantal palletplaatsen en aantal orderregels. De verkoopdirecteur vertaalt voorraad in meer omzet, meer marge en een tevreden eindklant.

Wat voor nog meer complexiteit zorgt: de traditionele supplychain bestaat niet meer. In plaats van goederen die via producent, groothandel en retailer naar de consument gaan, zijn supply chains veel meer hybride geworden. Waar leg je dan de voorraad neer voor de beste service? Met een groeiend assortiment, meer verkoopkanalen en meer voorraadpunten, blijkt dit in de praktijk heel lastig aan te sturen voor bedrijven. Op basis van de ervaringen bij meer dan zeshonderdvijftig klanten wereldwijd die onze software gebruiken voor het optimaliseren van hun voorraad, komen wij met deze tips.

Tip 1: Van strategie naar executie

Maak de juiste vertaling van je bedrijfsstrategie naar business rules met bijbehorende automatische scenario's. De Bijenkorf en Zeeman verkopen beide witte T-shirts. Hun voorraad- en inkoopstrategie is echter volledig anders.



Tip 2: Statistiek liegt niet

Maak gebruik van (big) data! Dit maakt het mogelijk om ook voor extreem grote assortimenten dagelijks met statistisch verantwoorde modellen de juiste forecast en (vaak nog belangrijker) de juiste bijbehorende veiligheidsvoorraad te calculeren.

Tip 3: ABC voor de juiste focus

Het is onmogelijk bij grote long tail assortimenten elk artikel evenveel aandacht te geven. Breng focus aan door frequent een gedegen ABC/XYZ-analyse op basis van de forecast te maken. Welke producten leveren de meeste toegevoegde waarde op in marge, omzet en/of aantal klanten?

Tip 4: To stock or not to stock?

Houd hierbij rekening met het 3-staps-model. Past het artikel in het assortiment? Moet je het artikel zelf op voorraad leggen? Hoeveel stuks? Hierbij is de tweede stap de belangrijkste. Veel hangt af van de bereidheid van de klant om te wachten en de wijze waarop de toeleverancier zijn back office heeft ingericht.

Tip 5: Kanaaldifferentiatie

Winkels, webshops, marktplaatsen; retailers hebben steeds meer verkoopkanalen te managen. Door groeiende assortimenten neemt de vraagspreiding toe. Optimaliseer je marges door producten aan de juiste kanalen toe te wijzen.

Tip 6: Product life cycle management

Houd de product life cycle van het product goed in de gaten. Elke fase kent binnen een organisatie een andere eigenaar en een ander sturingsmechanisme. Pas je voorraden inkoopstrategie hierop aan.

Tip 7: Management by exception

Het is onmogelijk alle artikelen dagelijks handmatig te checken. Hoeveel excepties kun en wil je managen? Wat wil je automatiseren en wat moet / mag een planner nog zelf beslissen? Zorg hierbij voor de juiste trade off tussen efficiency en effectiviteit.

Tip 8: Samenwerking

Samenwerking is key, zowel extern als intern. Deel informatie met je leveranciers voor betere prestaties. Deel tijdig informatie met Marketing om issues rondom voorraad en mogelijke tekorten zo effectief mogelijk op te lossen.

Tip 9: Bouwstenenmodel

Professionaliseer je supply chain stap voor stap. Zorg daarbij voor het juiste fundament. Het Slimstock bouwstenenmodel helpt structuur aan te brengen.

Supply Chain management



Samenwerken met klant en leverancier

Inventory management



Juiste proces en beslisregels

Parameters



Correcte parameters

Masterdata



Betrouwbare voorraaddata

Portfolio



Juiste assortiment

Complexiteit

Tip 10: Blijf trainen

Voorraadmanagement is topsport. Blijf investeren in je mensen om ze beter te maken en om ze langer voor je bedrijf te behouden.

Bron: RetailTopics

Peter Bocken