

“Demand & Supply Chain Management”

De wensen van zowel industriële afnemers als eindgebruikers worden steeds diverser, maar ook worden klanten steeds veeleisender. De industrie wil met een hoge frequentie kleine series materialen toegeleverd krijgen. De eindgebruiker wil keuze uit een groot assortiment, maar alles moet wel direct beschikbaar zijn. Demand & Supply Chain Management (DSCM) beoogt meer beheersing en samenwerking stroomafwaarts en stroomopwaarts in de keten om zodoende de beoogde servicegraad tegen minimale (keten)kosten te bewerkstelligen.

“Demand & Supply Chain Kosten beïnvloeding”

In de meeste organisaties kunnen we 5 aspecten aangeven die van essentieel belang zijn voor het verlagen van de Demand & Supply Chain kosten, te weten:

- Voorraadvermindering
- Product Rationalisatie
- Klanten Segmentering
- Leveranciersmanagement
- Netwerk Optimalisatie

“Voorraadvermindering”

De meest effectieve manier om DSC kosten te verlagen is door het verminderen van de voorraad. Dit heeft niet alleen een positieve invloed op de voorraadkosten, winstgevendheid en geldstroom, maar maakt tevens de onderliggende processen zichtbaar die deze voorraad creëren. Dit bevordert weer een procesgerichte manier van denken (Lean, Kaizen) die de voorraden nog verder terug brengen.

“Product Rationalisatie”

Bijna elk bedrijf steekt veel energie in het plannen en in de markt zetten van nieuwe producten. Daarentegen besteden slechts weinig bedrijven voldoende aandacht aan het onderkennen en uitfasen van oude producten aan het einde van hun levenscyclus. Product rationalisatie houdt zich bezig met het tijdig herkennen van producten of opties die in aanmerking komen om te beëindigen.

“Klanten Segmentering”

Klanten segmentering op basis van o.a. volume, winstgevendheid, strategisch belang, geven organisaties de mogelijkheid elk segment beter te beheersen. Dit door voor elk segment een eigen servicegraad en strategie te ontwikkelen die de kosten per segment minimaliseren. Bedrijven die aan klanten segmentering doen zijn beter in staat te leveren met een betrouwbare servicegraad per segment.

“Leveranciersmanagement”

Geld bespaard op levering van materialen en componenten komt rechtstreeks ten goede aan de winstgevendheid. Vergelijk dit maar met de omzetverhoging die nodig is om ditzelfde resultaat te verkrijgen. Leveranciersmanagement beoogt de leveranciersgroep (supply base) in lijn te brengen met de Supply Chain strategie om de totale kosten te verlagen en de prestatie te verhogen. Er wordt niet meer gekeken naar het verkrijgen tegen de laagst mogelijke prijs, maar gericht op de totale kosten en het strategisch belang van de leverancier(s).

“Netwerk Optimalisatie”

Het optimaliseren van het supply chain netwerk brengt grote voordelen met zich mee. Korte termijn optimalisatie behelst onderwerpen als:

- Het distribueren van de juiste producten vanuit de juiste locaties
- Het optimaliseren van de distributiestroom
- Het elimineren van overbodige stukken van het distributienetwerk

Bij langere termijn optimalisatie worden productielocaties en distributienetwerken over de hele supply chain geanalyseerd met betrekking tot:

- Locatie van strategische leveranciers
- Doelmatigheid van (meerdere) productielocaties
- Behoeftte aan één of meerdere distributielocaties
- Outsourcing van distributie en opslag

“Wat kan IBSa bijdragen”

Wij helpen u graag op weg bij de gedachtenvorming rond en de invoering van Demand & Supply Chain Management in uw onderneming. IBSa kan optreden als sparringpartner, architect en coördinator en levert daarbij effectief maatwerk tegen verantwoorde wederzijdse inspanning.



Ir. Wim Rutteman
Rimad BV
www.rimad.nl

- * Bedrijfs Cultuur Assessment
- * Bedrijfs Transformatie
- * Creërend Leiderschap

- * Boardroom Counseling
- * Interim Management
- * Lean Manufacturing



Lou Fredrix
Trigos Support BV
www.trigos.nl

- * Job Performance Improvement
- * Job-en werk(plek)instructies
- * Afstemming mens-werkproces

- * Projectontwikkeling
- * Projectmanagement
- * Opleiding & Training



Ir. Henk Ghijsen
Adviesbureau

- * Worldclassmanufacturing
- * Total Quality Management
- * Total Productive Maintenance

- * Zelfsturende teams
- * Lean Enterprise



Ing. Joost Krul
Market Quest Int.
www.mqi.nl

- * Marketing strategie
- * Marktanalyse en onderzoek
- * Verkoop strategie en tactiek

- * Communicatie briefing
- * Exportmanagement



Ing. Wim Schonk
SAO

- * Managementondersteuning
- * Verandermanagement

- * Kaizen



Thijs Habets
Procesconsultancy
Habets BV

- * Loopbaanadviesing
- * Managementconsulting
- * Managementcoaching

- * HR management
- * Verandermanagement
- * Outplacement

Multidisciplinair samenwerkingsverband van ervaren adviseurs & organisaties op het kruispunt van mens, techniek en markt.

“Demand & Supply Chain Management”

Innovative Business Support Associates

Business Park Stein 170A NL 6181 MA Elsloo
Postbus 61 NL 6160 AB Stein
tel +31 46 4350656
fax +31 46 4350657

www.ibsa.nl