

Optimact, Achieve Effective Inventory Management!
Forecasting, Inventory Management, Replenishment, Analysis, Optimisation

Voorraadbeheer in de diepte en de breedte

Slimstock en Optimact lichten Business Software Survey 2014 toe

Behalve het realiseren van groei staan ook kostenbesparingen in veel bedrijven nog steeds hoog op de agenda. Niet zelden wordt voor dat laatste ook in de richting van de supply chain manager gekeken. En dan kom je al gauw bij voorraad uit. Voorraad staat immers synoniem met werkkapitaal, en hoe minder daarvan vastzit in voorraad, hoe beter. Daar zijn we het over eens. Waar niet iedereen het eens over lijkt te zijn, is wat de meest geschikte tool is om het voorraadbeheer te ondersteunen en tot de gewenste kostenbesparingen en efficiëntieverbeteringen te komen. Uit de Business Software Survey 2014 van Value Chain blijkt dat de grote meerderheid daarvoor een beroep doet op de voorraadmodule van het ERP-pakket. We trokken met de resultaten van de survey naar Slimstock en Optimact, beide leverancier van gespecialiseerde add-ons voor voorraadoptimalisering, en beide partner van de survey, voor hun kijk op de cijfers.

De juiste voorraad op de juiste plaats op het juiste moment. De kern van oplossingen voor voorraadoptimalisering is dezelfde: op basis van de verkoopcijfers wordt een forecast voor de verschillende artikelen opgemaakt en worden automatische besteladviezen gegenereerd. Bovenop die kernfunctionaliteit bieden deze tools nog tal van optimaliserings- en analysemogelijkheden. Die stellen de medewerkers niet alleen in staat om sneller en efficiënter te werken maar ook veel gericht. De functionaliteit gaat steeds dieper, de scope wordt steeds breder – met voordelen die zich over een steeds groter deel van de supply chain uitstrekken – en de performantie steeds hoger.

BL: Bedrijven halen zo te horen niets dan voordelen uit tools als Slim4 en Optimact. Toch blijkt uit onze survey dat de grote meerderheid van de respondenten gebruikmaakt van de ERP-module

voor voorraadbeheer. Tot eerder grote tevredenheid bovendien.

Wim Van Loo, Slimstock: “De vergelijking tussen een gespecialiseerde add-on en een ERP-module is een beetje zoals die tussen een tienkamper en een atleet die in één discipline gespecialiseerd is. Zelfs de beste tienkamper zal nooit net zo goed scoren op de individuele disciplines als een gespecialiseerde atleet. Op zich verbaast het resultaat van de enquête niet – wij merken elke dag dat we de markt nog voor een stuk moeten ‘evangeliseren’ – maar ik stel me de vraag of de uitkomst niet anders was geweest als de vraag anders gesteld zou zijn. Er is namelijk een verschil tussen tevreden zijn omdat een product doet wat je vraagt en tevreden zijn omdat een product al je verwachtingen inlost. Veel bedrijven zijn zich onvoldoende bewust van de kansen die ze laten liggen. Als je gemiste verkopen niet meet, dan heb je er ook geen probleem mee. Onze tool beheert de voorraad op een meer

diepgaande en dynamische manier dan een ERP-module voor voorraadbeheer. Als ik zie hoeveel gebruik onze klanten maken van de vrije velden in onze oplossing – met andere woorden velden die ze strikt genomen niet nodig hebben om onze tool te gebruiken – stel ik toch vast dat heel wat bedrijven tegen de beperkingen van een ERP-pakket aanlopen.”

Olivier Corluy, Optimact: “Een ERP-systeem is vrij statisch. Bedrijven die nood hebben aan een meer dynamisch voorraadbeheer gaan vrij snel de limieten van hun ERP-systeem ondervinden. Maar heel wat bedrijven zijn zich vandaag onvoldoende bewust van het feit dat ze hun klanten met minder voorraad even goed en waarschijnlijk zelfs nog beter kunnen bedienen. Die duiding moeten wij hen geven. Het bewustzijn daaromtrent groeit wel, en dat zal verder groeien naargelang de activiteiten van veel bedrijven steeds complexer worden.

*Optimact, Achieve Effective Inventory Management!
Forecasting, Inventory Management, Replenishment, Analysis, Optimisation*



“De klemtoon ligt anders bij een WMS. De focus ligt er veel meer op de bewegingen van de voorraad, terwijl wij focussen op de waarde van de voorraad”, klinkt het.

Sowieso heeft onze tool in een niet-complexe omgeving minder toegevoegde waarde.”

Brede functionaliteit

BL: Jullie tools bieden ook functionaliteit op het vlak van forecasting. Hoe ver gaat die functionaliteit?

O. Corluy: “We maken geen forecasts waarop de productie rechtstreeks aangestuurd wordt. Op basis van de verkoopcijfers genereren de statistische modellen in onze tool een forecast die vervolgens gebruikt wordt om de ideale voorraadparameters te bepalen en een besteladvies te genereren. We doen geen productieplanning.”

W. Van Loo: “We doen inderdaad geen productieplanning maar via de bill of material hebben we er wel mee te maken. Een bedrijf dat tafels produceert heeft niet enkel nood aan een forecast op productniveau maar ook op componentniveau.”

O. Corluy: “Bovendien wordt onze tool in heel wat distributiebedrijven ook aangewend als basis voor een S&OP-achtig (Sales & Operations Planning) proces. In veel distributiebedrijven staan verkopers niet te springen om forecasts op te stellen. Daarom worden de inzichten uit onze tool, met name de afwijkingen die de tool meldt, geregeld gebruikt tijdens vergaderingen met verkoop, marketing, logistiek en aankoop om de oorzaak van die afwijkingen te achterhalen. Pure operations planning is in een distributiebedrijf of groothandel minder aan de orde, maar de input uit onze tool wordt dan veeleer ingezet voor assortimentsbeheer.”

BL: De klemtoon komt ook meer en meer op rapportering en analyse te liggen. Komen jullie daarmee in het vaarwater van de BI-aanbieders (Business Intelligence)?

W. Van Loo: “Wij leveren rapporten maar die zijn toegespitst op ons specialisme, namelijk

voorraadbeheer. Wij automatiseren in hoofdzaak processen. Dat doet een BI-tool niet. Er is nog een groot verschil tussen automatisch optimale besteladviezen genereren en lijsten ophalen uit verschillende bronnen waar je misschien het antwoord in kunt vinden.”

O. Corluy: “Wij zijn een voorraadbeheersysteem, dus het heeft voor ons geen zin om data uit een brede waaier aan bronnen binnen te halen zoals een BI-tool wel doet. Dat is al een eerste onderscheid. Ten tweede, een BI-tool is op zich wel een intelligent systeem maar daar zitten geen heuristische, algoritmes en statistische modellen achter zoals in onze tool. Omgekeerd hebben wij wel een aantal BI-kenmerken in onze tool geïntegreerd. In de eerste plaats om te vermijden dat data al te veel van de ene naar de andere tool gekopieerd zouden worden voor bewerkingen en analyses. Daarom hebben wij werk gemaakt van een geïntegreerde omgeving om de data te verwerken.”

Optimact, Achieve Effective Inventory Management! Forecasting, Inventory Management, Replenishment, Analysis, Optimisation

Over Excel en andere kwalen

BL: Uit de survey blijkt inderdaad dat Excel spreadsheets nog steeds wijdverspreid zijn voor het verwerken en analyseren van data.

O. Corluy: "Omdat Excel nu eenmaal een ongeïnfeliek flexibel systeem is. Je komt in elk project heel klantspecifieke behoeften tegen. We kunnen heel wat in Optimact integreren maar geen enkele standaard tool kan tippen aan de flexibiliteit van Excel. Alleen is Excel bijzonder moeilijk onderhoudbaar."

W. Van Loo: "Ook voor het voorraadbeheer an sich wordt nog vaak een beroep gedaan op Excel. Volgens de survey zou dat bij slechts 7% van de respondenten het geval zijn, maar ik vermoed dat dat aandeel in werkelijkheid veel groter is."

BL: Mogelijks een nog groter probleem is dat aan spreadsheets in veel gevallen een zeer

povere datakwaliteit. Is dat een probleem?
O. Corluy: "Dat is en blijft een probleem. Zeker in distributiebedrijven – waar het volume aan artikelen vele malen groter is dan in pakweg een productieomgeving – zie je dat het vaak moeilijk is om alle data goed te blijven onderhouden. Het wordt ook steeds complexer. Het gaat niet enkel om data over levertermijnen, minimum bestelhoeveelheden en aantal stuks per doos of pallet, maar steeds vaker ook om foto's en omschrijvingen voor webshops. Daarom hebben wij in onze tool een aantal standaard analyses geïntegreerd die onnauwkeurigheden niet alleen snel detecteren maar ze ook indelen in gradaties. Op die manier kunnen de 'zwaarste' problemen als eerste aangepakt worden. Vervolgens kan de organisatie dan zelf bepalen met welke snelheid de data verder opgekuist wordt."

W. Van Loo: "Op zich is het ook een opportuniteit die aanleiding geeft tot de ontwikkeling van nieuwe tools. Zo trachten wij klanten steeds beter te begeleiden bij hun assortimentsbeheer. Bijvoorbeeld via een tool voor product lifecycle management. Je maakt een forecast op basis van de verkoopcijfers, maar als er binnenkort een nieuw model van een bepaald product zit aan te komen, dan heeft



Optimact, Achieve Effective Inventory Management! Forecasting, Inventory Management, Replenishment, Analysis, Optimisation

Wij garanderen een snelle terugbetaling van de investering. De cash-in-advant tegen gebeurt vaak al veel sneller. De financiële waarde die vrijkomt door de voorraadreductie overstijgt vaak ruimschoots het investerings- en implementatiebedrag", vertelt Olivier Corluy.

dat een impact op hoeveel je nog in voorraad neemt. Daarnaast zien we ook de vraag naar ABC-modules toenemen om het assortiment beter onder controle te krijgen. Op basis van die analyses zie je dan dat gebruikers de tool weer efficiënter gaan inzetten."

BL: Bedrijven die al een WMS (Warehouse Management System) hebben, beschikken toch al over dergelijke analyses?

W. Van Loo: "Een WMS doet die analyses op basis van wat er in het magazijn ligt. Wij doen dat op de forecast. Je moet het eerder zien als complementaire systemen."

O. Corluy: "De klemtoon ligt anders bij een WMS. Een WMS wil zo snel en efficiënt mogelijk goederen ontvangen en weer buiten krijgen. De focus ligt er veel meer op de bewegingen van de voorraad, terwijl wij focussen op de waarde van de voorraad. De nuances verschillen. De hartslag van een WMS klopt ook veel sneller dan die van een voorraadbeheersysteem. Een WMS moet voortdurend geüpdatet worden – je moet op elk moment van de dag precies weten waar iets zich bevindt – ter-

wij het aantal klanten dat meerdere keren per dag zijn data in onze tool wil refreshen, eerder beperkt is."

Continue verbetering

BL: Welke ROI (Return on Investment) halen klanten gemiddeld uit hun investering in een voorraadbeheersysteem?

O. Corluy: "We stellen bij aanvang van het project samen met de klant een ROI voorop, en de mate waarin die gehaald wordt wijst zich vervolgens op een zeer transparante manier uit. De cijfers spreken voor zich: ofwel verkopen ze evenveel of meer met minder voorraad, ofwel hebben ze meer voorraad maar tegelijk ook veel meer verkocht. De ROI is heel gemakkelijk aantoonbaar."

W. Van Loo: "Als we het bestelgedrag van de klant van de voorbije twee jaar extrapoleren naar de toekomst, kunnen we meteen het winstpotentieel blootleggen. Dat helpt om bedrijven snel mee te krijgen in het verhaal. Heel belangrijk vinden wij het ook om onze klanten na zes of twaalf maanden te bench-

Optimact, Achieve Effective Inventory Management! Forecasting, Inventory Management, Replenishment, Analysis, Optimisation

marken. Zo toon je hen heel duidelijk welke weg ze afgelegd hebben en of ze nog op koers zitten in hun verbetertraject. Een ROI berekenen helpt beslist om de investering te kaderen maar het is veel belangrijker om op te volgen of alles wat voorzien is ook uitgevoerd wordt."

O. Corluy: "Sowieso garanderen wij een ROI van binnen het jaar. De 'cash in' daarentegen gebeurt vaak al veel sneller. De financiële waarde die vrijkomt door de voorraadreductie overstijgt vaak ruimschoots het investerings- en implementatiebedrag."

BL: Hoe belangrijk is het kennis- en maturiteitsniveau binnen bedrijven voor de adoptie van jullie tools?

O. Corluy: "Interessante vraag. De regels voor voorraadbeheer bestaan al meer dan 50 jaar maar ik blijf er versteld van staan hoe moeilijk dat nog steeds is voor veel bedrijven. Hoe analytischer medewerkers ingesteld zijn, hoe sneller je ze mee aan boord krijgt. Dat spreekt voor zich. Maar lang niet iedereen heeft die vaardigheden, en dan merk je dat het moeilijker gaat. Wij trachten daarom in onze tool alles zo eenvoudig mogelijk voor te stellen. Heel visueel vooral. De statistiek proberen we zoveel mogelijk achter de schermen te houden. Daarnaast organiseren we ook opleidingen om het kennisniveau op te krikken. Maar desalniettemin blijft het belangrijk dat een aantal mensen in de organisatie de achterliggende principes en regels begrijpt."

W. Van Loo: "Anderzijds mogen we het niveau van de gebruikers zeker niet onderschatten. Dat is vrij hoog. Vaak worden trainingen en coaching ook aangewend om de kennis verder te verdiepen. Of in grotere bedrijven krijg je dan de vraag om sessies te organiseren samen met een aantal van hun leveranciers, met als doel supply chain collaboration projecten op te zetten."

Blik vooruit

BL: Welke evoluties zien jullie nog in de markt?

W. Van Loo: "Sowieso zal onze functionaliteit verder uitgebreid worden in de richting van

supply chain optimalisering. Naast functionaliteit wordt ook performantie steeds belangrijker. Vroeger kregen we zelden vragen over hoe snel we hoeveel data kunnen verwerken, vandaag vragen klanten dat steeds vaker. Ook online en realtime wordt van steeds groter belang. Van zodra een artikel verkocht is, willen klanten die informatie kunnen verwerken. Die evolutie zal nog verder kracht bijgezet worden wanneer online kassasystemen hun intrede doen in de retailsector. Tot slot stellen we ook vast dat steeds meer klanten de overstap willen maken van een klassiek licentiemodel naar een overeenkomst waarbij ze een vast bedrag per maand betalen."

"Een gevolg van de stijgende complexiteit is dat bedrijven steeds vaker niet meer de implementatie van een ERP-pakket afwachten om te investeren in een gespecialiseerde add-on."

O. Corluy: "Vooral in kleinere bedrijven zien we dat op zoek gegaan wordt naar oplossingen om van de complexiteit rond hun IT vanaf te raken. Eén IT-verantwoordelijke kan onmogelijk alle evoluties op het vlak van hardware en software bijhouden en heeft sowieso vaak al een fulltime job met het beheer van de gebruikers. Met SaaS (Software as a Service) zijn ze ineens ook van alle zorgen omtrent hardware, onderhoudbaarheid, enz. verlost. Onze oplossing draait volledig in de cloud. Met andere woorden: 100% SaaS en van overal toegankelijk."

W. van Loo: "Wij laten de klant de keuze tussen on premise of SaaS."

BL: In welke mate leeft de vraag naar 'mobile' bij jullie klanten?

W. Van Loo: "Minder dan in de ERP-wereld alleszins. Wij bieden de mogelijkheid aan om KPI's (key performance indicators) op mobiele devices te raadplegen. De gebruikers van onze software zelf hebben die behoefte niet echt, maar het management vaak wel. Zo zijn de meeste

CEO's en CFO's fervente mobiele gebruikers van onze Corporate Performance Monitoring tool."

O. Corluy: "Ik heb daar toch bedenkingen bij. Onze tool is van oorsprong ontworpen om op een tablet te draaien maar in de praktijk zien we dat de meeste gebruikers toch van op hun vertrouwde pc in de oplossing werken. Ik weet niet of er vandaag al zoveel CFO's zitten te wachten op voorraadgerelateerde KPI's op hun iPhone."

BL: Er wordt in het retaillandschap ook veel gezegd en geschreven over omnichannel en e-commerce. Zijn jullie tools daar klaar voor?

W. Van Loo: "Op zich heeft het opstarten van een webshop weinig impact op onze tool. In zekere zin betekent dat niet meer dan het toevoegen van een extra kanaal. Dat vormt geen enkel probleem. Wel stellen we vast dat klanten steeds vaker op zoek gaan naar consultancy om hen te ondersteunen in het nemen van de juiste strategische beslissingen. Het is een feit dat voor veel bedrijven de context steeds complexer wordt. Een groothandel die morgen een b2b-weboplossing wil lanceren, zal snel vaststellen dat de mogelijkheid om online bestellingen te plaatsen meteen ook het bestelgedrag van heel wat klanten zal beïnvloeden. Met die stijgende complexiteit hebben velen het lastig. Zeker als je dat met Excel moet zien op te vangen."

O. Corluy: "Een gevolg van die stijgende complexiteit is wel dat we vaststellen dat bedrijven steeds vaker niet meer de implementatie van een ERP-pakket afwachten om te investeren in een gespecialiseerde add-on. De maturiteit van de gebruikers evolueert dermate dat ze vrij snel doorhebben wat ze wel en niet van een ERP mogen verwachten."

W. Van Loo: "Het klopt inderdaad dat het vertrouwen in de performantiewinst die onze oplossingen bieden t.o.v. een klassiek ERP-systeem groot is. Dat vertrouwen uit zich in een steeds groter wordende vraag over de branches heen."

BDV

Vorraadoptimalisatie bij Sfinc

Sfinc Industry maakt deel uit van de Solina Group, een bedrijvengroep die zich specialiseert in het ontwikkelen en produceren van functionele voedingsadditieven, sausen, kruiden en aromatische mengelingen.

Door de gestage groei van het bedrijf is de nood erkend om het voorraadbeheer grondig aan te pakken. In het bijzonder moest de liquiditeitspositie van het bedrijf verbeterd en het magazijnbeslag verminderd worden.

Er werd eerst gestart met het in vraag stellen van de voorraadstrategie voor alle artikels: wat dient op stock te komen en wat zal op order worden behandeld. Deze oefening werd uitgevoerd met Optimact aan de hand van artikelkarakteristieken, zoals verkoopvolume, aantal verkopen, ... Hierbij werden duidelijke service engagementen gedefinieerd. Deze aanpak liet toe om de voorraad reeds met 15% te verminderen.

In tweede instantie werd de berekening van de voorraadparameters met Excel verlaten. Via Optimact worden nu maandelijks forecasts opgemaakt en worden alle voorraadparameters dynamisch herberekend. Aan de hand van de nieuwe parameters worden nu aankooporders, productieorders en transferten georganiseerd vanuit Optimact waardoor de voorraad nogmaals met 25% verminderd is.

Door deze aanzienlijke verbeteringen werd de liquiditeitspositie

substantieel verbeterd en werden de kosten van de externe magazijnen volledig teruggeschroefd. Het is zelfs zo dat de koelruimten en de ambiante magazijnen voor een deel zijn vrijgekomen waardoor de toekomstige groei zonder problemen intern gaat kunnen opgevangen worden.

Naast deze louter financiële voordelen is er tijdens het project ook gewerkt aan het verbeteren van de interne processen en communicatie. Optimact laat toe om zeer snel abnormale vraagveranderingen, hoge bestelhoeveelheden en dode voorraden te detecteren. Deze gevallen worden maandelijks doorgesproken met verkoop, aankoop en R&D. Dit laat toe om de verbeteringsdynamiek levendig te houden en de voorraden verder te optimaliseren.



Optimact, Achieve Effective Inventory Management!

Optimact inventory management software creates transparency, agility and focus into your supply chain.

- Forecasting
- Inventory management
- Replenishment
- Inventory analysis
- Inventory optimisation

Optimise service, inventory, resources, margins and assortment.

- Optimal collaboration
- Responsive planning
- High performance
- Quick response
- Accurate actions
- Increased profitability

