



Wat is tail-end management?

Dit business model is in eerste instantie geïntroduceerd voor bedrijven met veel verschillende leveranciers van verpakkingen. Momenteel passen we dit verpakkingsconcept toe bij grotere bedrijven, voornamelijk multinationals.

Tail-end management is een concept gebaseerd op het Pareto principe, vaak aangeduid als de 80/20 regel. Het Pareto principe stelt dat in veel gevallen ongeveer 80% van de uitkomsten voortkomt uit 20% van de oorzaken.

Deze regel kan worden toegepast op vele zakelijke aspecten zoals:

- **80% van uw winst komen van 20% van uw klanten**
- **80% van uw omzet komt van 20% van uw producten**

Het heeft ook een specifiek en aantoonbaar effect op veel business supply chains waaronder:

- **80% van uw leveranciers is goed voor 20% van uw inkoopbudget.**

Ten aanzien van het aantal leveranciers zijn er de 'paar belangrijkste' (A en B-leveranciers, die 20% van uw leveranciersbestand en 80% van uw inkoopbudget vertegenwoordigt) en de 'noodzakelijke vele' (C-leveranciers die 80% van uw leveranciersbestand vertegenwoordigt en 20% van uw inkoopbudget).

De 20% van uw uitgaven staat bekend als 'tail-spend' of 'long-tail'. Tail-end management is de kunst van het behe(e)r(s)en van uw tail-end leveranciers en bijbehorend budget om uw inkoop en uw supply chain te optimaliseren.

Waarom is tail-end management belangrijk?

In elke organisatie zijn er beperkte middelen voor de inkoop beschikbaar en moet men prioriteiten stellen. Als het gaat om het optimaliseren van de supply chain is het vaak zinvol om zich te concentreren op de gebieden waar het grootste effect kan worden bereikt, namelijk de grootste uitgavencategorieën en belangrijkste leveranciers. Deze hebben de grootste impact op uw organisatie.

Dit veroorzaakt een 'tail-spend' die 20% van de uitgaven vertegenwoordigt bij 80% van alle leveranciers. Dat kan (qua volume en qua arbeidsintensiteit) het grootste deel vormen van de transacties van een onderneming en betrekking hebben op een enorm scala van verpakkingsproducten.

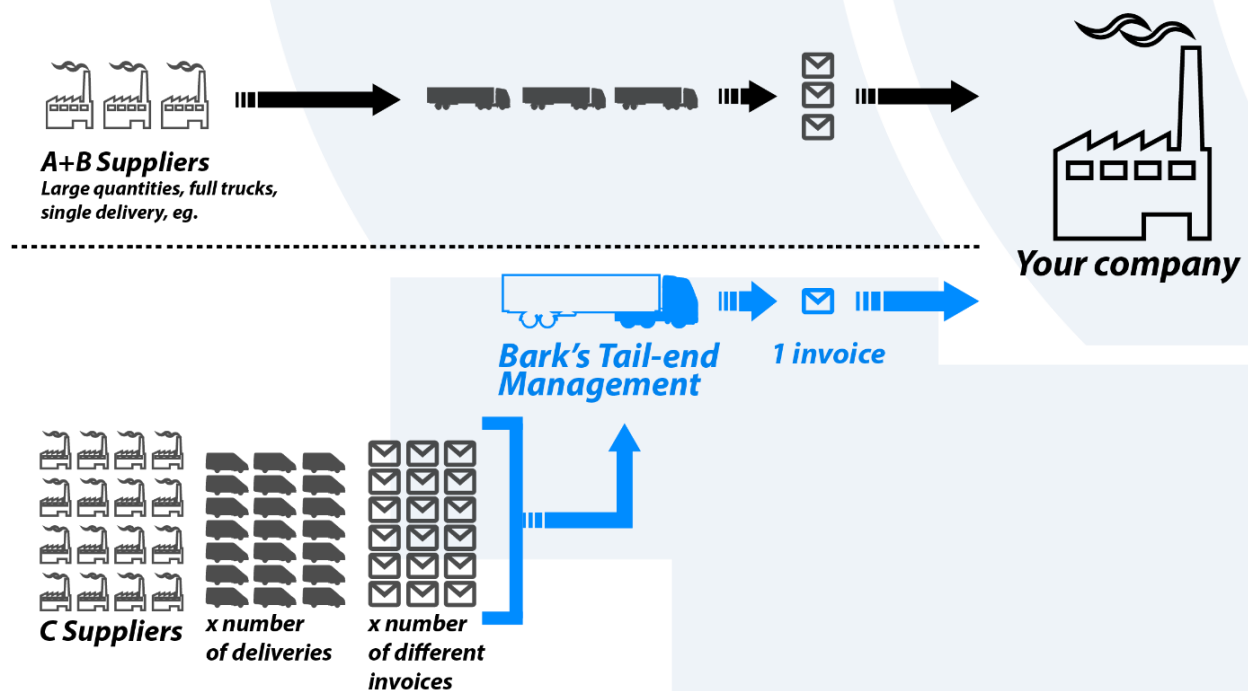


Als we verstoringen in de supply chain analyseren, zien we dat deze verstoringen vaak worden veroorzaakt door de tail-end leveranciers (lange levertijden, misvattingen specificaties, etc). Voor u zijn ze niet de hoogste prioriteit en u voor hen ook niet. U heeft de 'noodzakelijke vele' wel nodig om uw corebusiness mogelijk te maken, maar door het ontbreken van een 'strategische match' is het moeilijk om deze leveranciers goed te managen.

Door beperkte tijd en arbeidskracht hebben veel bedrijven het tail-spend probleem links laten liggen, in de veronderstelling dat de investering in tijd en middelen die nodig zijn om tail-spend te reorganiseren, niet de uiteindelijke voordelen en besparingen zouden rechtvaardigen. Dit is een misvatting omdat het optimaliseren van de tail-end supply chain aanzienlijke (vooral indirecte) kostenbesparingen kunnen opleveren en de volgende voordelen kunnen genereren:

- Kostenverlaging van uw inkoopproces
- Tot 80% vermindering van leveranciers (consolidatie)
- Toename inkoop controle; daardoor vermindering verstoring in de supply chain
- Verhoging zichtbaarheid totale uitgaven
- Verbetering efficiency door één order, één factuur en één levering
- Lager risico / meer controle
- Minder tijdsbeslag en minder administratie

Door ons in te zetten als uw tail-end partner vormen we uw portfolio van C-leveranciers om naar één strategische partner.





De uitvoering van uw tail-end management is afhankelijk van uw behoeften en het gewenste service niveau. Binnen dit concept kunnen we de onderstaande drie modellen toepassen:

- [Outsourcing](#)
- [Procurement Support Services \(of Procurement Single Sourcing\)](#)
- [Customized Sourcing \(volledig maatwerk\)](#)