



Het onderscheid tussen een verpakkingsleverancier en een verpakkingspartner?



De voordelen van het werken met een Value Added Service Supplier (VASS) voor uw verpakkingsmanagement

Samenvatting

Fabrikanten en distributeurs spelen een verschillende rol in de markten die zij bedienen.

De voornaamste rol van een fabrikant is het maken of assembleren van het product. Een distributeur helpt het product op de juiste plaats te krijgen. Beiden zijn belangrijk, maar beide partijen kunnen de supply chain ook verstoren. De uitdrukking "een distributeur is alleen een extra mond om te voeden" zegt veel over het gevoel dat men hierbij heeft. In sommige sectoren is echter een ander type speler opgestaan en wel de "Value Added Service Supplier" (VASS). Een VASS werkt heel goed samen met fabrikanten, beoordeelt hun beperkingen en biedt extra voordeel voor klanten. Graag laten wij u kennis maken met ons business model en laten wij u zien hoe een VASS leverancier enorme toegevoegde waarde kan leveren aan de supply chain van een bedrijf. Wij noemen het 'Verpakkingsmanagement vanuit een Ander Perspectief'.

Inleiding

In de meeste bedrijfstakken zijn meerdere spelers betrokken om het product bij de eindafnemer te krijgen. Jarenlang hebben fabrikanten en distributeurs elk een belangrijke rol gespeeld om uw magazijnstellingen te vullen met de juiste producten. Maar beide spelers kunnen ook uw supply chain verstoren.

Fabrikanten zijn goed in het maken van dingen. Maar het liefst maken ze veel van één ding. Dat willen ze dan zo snel mogelijk aan u verkopen/leveren en hun machines continu draaiende houden. Distributeurs voegen flexibiliteit toe aan de supply chain door bulk op te delen en door de opslag van producten. Maar distributeurs krijgen steeds meer tegenwind. Uitspraken als "een distributeur is alleen een extra mond om te voeden" en "ik doe geen zaken met distributeurs" hoor je bijna elke dag. En dat is begrijpelijk. Distributeurs zijn tussenhandelaren en kosten vaak meer dan ze opleveren

Omdat klanten steeds efficiënter willen werken en meer toegevoegde waarde zoeken, is er een nieuw type leverancier ontstaan: De Value Added Service Supplier. Deze combineert de sterkste punten van fabrikanten en distributeurs maar elimineert hun beperkingen.

Maar eerst stellen wij de fundamentele vraag waarom tussenschakels überhaupt nodig zijn.



Complexe markten hebben tussenschakels nodig

Bedrijfstukken met veel spelers – lees: met veel kopers en verkopers – zijn complex. En deze complexe markten hebben vaak speciale mechanismen nodig om efficiënt te kunnen draaien.

De verpakkingsmarkt is hier een goed voorbeeld van. Een groot deel van de verpakkingen wordt gekocht door een kleine groep van grotere bedrijven. Door de enorme omvang van hun inkoop doen dit soort bedrijven vaak rechtstreeks zaken met de grootste verpakkingsfabrikanten.

Maar een enorme hoeveelheid verpakkingen en een groot aantal inkoopscenario's vallen niet in dit directe aankoopmodel, bijvoorbeeld:

- Nieuwe spelers op de markt (met weinig inkoopkracht) die van grote verpakkingsfabrikanten willen kopen (die geen tijd hebben om kleine bedrijven te bedienen).
- Nieuwe klanten die van kleinere, niche verpakkingsfabrikanten willen kopen (die mogelijk niet de middelen hebben om de nodige extra diensten en services te leveren).
- Grotere afnemers met specifieke wensen die het beste terecht kunnen bij gespecialiseerde verpakkingsfabrikanten (maar moeilijk de juiste leverancier kunnen vinden).

Duizenden afnemers en honderden fabrikanten profiteren daardoor van het bestaan van tussenschakels in de verpakkingsmarkt.

Maar dit hoeft niet te betekenen dat verpakkingsdistributeurs de beste oplossing zijn. Soms zijn ze niet eens goed op de hoogte en voegen ze weinig toe voor de kosten die ze berekenen. Een supply chain manager zal inzien dat zaken doen met een distributeur niet per definitie altijd de oplossing is. Maar dezelfde manager ziet ook valkuilen bij het rechtstreeks zaken doen met fabrikanten. Om dit duidelijk te maken bekijken we elke speler in de supply chain, te beginnen met de fabrikanten.



De traditionele fabrikant

Een traditionele fabrikant bezit de middelen – machines en gebouwen – om producten te maken in opdracht van zijn klanten. Deze fabrikanten zijn deskundig in het selecteren van de juiste machines, materialen en locaties om een order te produceren en hun machines zo efficiënt mogelijk te laten draaien.

De materiële vaste activa van een fabrikant vertegenwoordigen een enorm groot geïnvesteerd kapitaal. Het is gebruikelijk dat de totale materiële vaste activa meer dan 30% van het totale vermogen van een fabrikant vormen. Daardoor wil een fabrikant het hoogste rendement op deze activa behalen.

Dit kan soms wat starheid en inefficiëntie opleveren die in strijd zijn met het belang van de klant. Om het hoogste rendement op zijn machines te krijgen zal de fabrikant zijn machines zo veel mogelijk willen laten draaien met zo min mogelijk stilstand.

Voor de klant betekent dit ofwel het kopen van een standaard product (waarmee hij zich mogelijk niet kan onderscheiden in de markt) of genoeg nemen met lange productieseries of ongunstige doorlooptijden. En aangezien de fabrikant al zo veel geblokkeerd kapitaal heeft, zal hij terughoudend zijn om nog meer magazijnruimte toe te voegen voor zijn klanten, zelfs voor een korte periode. Dus wil hij zijn product verzenden zodra het van de productielijn af komt (maken op bestelling). Voor de meeste klanten is dat niet ideaal want het betekent dat ze zelf moeten investeren in opslagruimte en omvangrijke voorraden. Dat brengt hoge kosten met zich mee en heeft een negatieve invloed op de cashflow. Bovendien in hun streven om optimaal rendement te behalen, hebben ze de neiging om te bezuinigen op diensten die toegevoegde waarde bieden aan de klant.

De traditionele distributeur

Een traditionele distributeur verdeelt grote (bulk)voorraden. Ze kopen in één keer een enorme voorraad (waardoor de fabrikant grote series kan produceren) en verdelen die in vele kleinere verkoopseenheden. De voordelen van dit model zijn de handzame hoeveelheden en het hebben van voorraad.

Distributeurs profiteren van de tekortkomingen in de markt. Het probleem voor de inkopers is dat niet alle distributeurs handelen in het belang van de klant. Ze willen verkopen wat ze op voorraad hebben want hun dure geld zit in voorraden en gebouwen. Distributeurs werken van order naar order; vaak op dezelfde wijze als een fabrikant.

Het gevolg is dat de meeste distributeurs niet willen of kunnen investeren in de toekomst. Innoveren heeft niet hun prioriteit noch het zoeken naar manieren om hun klanten wat extra's te kunnen bieden vergeleken met een fabrikant.



De moderne ‘Value Added Service Supplier’ (VASS)

Naar ons idee betekent de term ‘added value’ het combineren van verschillende elementen tot een optimale mix.

Een VASS combineert het beste van wat fabrikanten en distributeurs te bieden hebben gecombineerd met service en klantondersteuning waardoor zijn klanten de mogelijkheid krijgen om hun winst te laten groeien. En dat zonder de beperkingen waar men vaak bij de traditionele partijen tegen aanloopt.

Een VASS brengt drie fundamentele elementen samen die hem onmisbaar maken in de supply chain.

Ten eerste, heeft hij de beste eigenschappen van een fabrikant.

Hij is een goed opgeleide product expert; houdt toezicht op de productie; bedenkt oplossingen op maat en heeft eigen deskundige teams. Maar een VASS leverancier heeft zelf geen productiemiddelen of machines. In plaats daarvan besteedt hij het werk uit aan de best geschikte fabrikant voor die specifieke opdracht. Dat betekent dat hij zich niet druk hoeft te maken hoe hij een bepaalde machine draaiende houdt of hoe hij een bestelling van een klant moet zien om te buigen naar een beschikbaar product. Een VASS leverancier heeft daardoor een onbeperkte capaciteit en is niet gebonden aan specifieke technologie, apparatuur of instrumenten.

Ten tweede, hij verricht distributie- en logistieke diensten.

Hij heeft magazijnen; beheert voorraden, verwerkt binnenkomende en uitgaande logistiek; levert volledig en wanneer u het nodig hebt. Een VASS leverancier gaat verder dan het traditionele distributeursmodel met een uitstekende proactieve voorraadinzicht en bewezen uitmuntende bedrijfsprestaties (operational excellence). Een VASS streeft ernaar de totale systeemkosten te verlagen door het consolideren van voorraden in de gehele supply chain, inclusief de voorraden bij de klant zelf. Een VASS heeft een kerncompetentie in voorraadmanagement en helpt klanten hun voorraadniveaus en kosten te beheersen.

Ten derde, hij verleent extra service en diensten met toegevoegde waarde (value added).

Hij vindt manieren om de winst van zijn klanten te verbeteren en hun kosten te verlagen en zelfs de resultaten van de leveranciers te verbeteren. Iedere sector zal zijn eigen serie van mogelijkheden hebben die een VASS zal benutten. Een goed voorbeeld van deze extra service is ons business concept “Outsourcing”.



Vaak hebben fabrikanten en distributeurs tegenstrijdige belangen. Er zijn zelfs distributeurs die ernaar streven om te concurreren met fabrikanten, waarbij de strijd voornamelijk gaat om de prijs.

Een VASS en een fabrikant vullen elkaar juist aan en respecteren elkaars vaardigheden en kracht. Dus in plaats van met elkaar te concurreren, werken ze samen en bundelen krachten om de eindafnemer zo goed mogelijk te bedienen. De VASS maakt het voor de fabrikant mogelijk zijn favoriete bedrijfsfilosofie (maken op bestelling) te handhaven en de VASS beheert de voorraden voor zijn klanten op een proactieve “maken voor voorraad” filosofie.

Dus, een VASS gaat veel verder dan een traditionele fabrikant of distributeur. Wat het verschil maakt is hoe hun kostenplaatje eruit ziet en hun deskundigheid en positie. Een VASS omarmt innovatie, efficiency en heeft een grote focus op klanttevredenheid.

Een VASS verkoopt geen (verpakkings)producten maar biedt in de eerste plaats supply chain oplossingen

Een VASS kan sectoren transformeren. Het integreren van een verpakkingspartner in de supply chain kan vele voordelen opleveren:

- Vermindering van de activa op uw balans: Door uitgebreide logistieke netwerken kan een VASS voorraad houden en producten leveren wanneer u ze nodig hebt. Verminder de totale voorraadkosten door de voorraad van de balans te halen; zo maakt u uw geld vrij (geen werkkapitaal meer in lege verpakkingen), geen kosten voor externe opslag en verminderd risico op incurantheid (geen afschrijving op voorraden).
- Vermindering van de kosten op uw verlies- en winstrekening. Het verplaatsen van voorraden naar een andere partij heeft ook als voordeel dat u middelen vrij kan maken die vastzaten in opslag, afhandeling, verzekering en administratie van de voorraden (vermindering van het aantal leveranciers). De besparing op deze kosten komen ten gunste uw resultaat (voorraad is een aanslag op uw liquide middelen en ruimte).
- Door het samenvoegen van aantallen worden de inkoopkosten verlaagd: met een grotere inkoopkracht door het bundelen van hoeveelheden van meerdere klanten, kan een VASS leverancier efficiencyvoordelen bieden.
- Het toevoegen van flexibiliteit en snelheid in de markt: een VASS hanteert een lagere minimumafname en biedt beschikbare voorraad. Dit zorgt voor een snellere doorlooptijd voor u en uw klanten.



- Gegarandeerde levering: door voorraadmanagement en veel opgeslagen producten kan een VASS continue leveringen garanderen die vaak niet mogelijk zijn bij fabrikanten of distributeurs.
- Het leveren van service op maat en coördinatie: voor klanten die meerdere fabrikanten en agenten nodig hebben kan consolidering uw oplossing zijn voor een soepel lopende supply chain. Daarbij zullen kwaliteitsschommelingen verminderen en voeren wij een gedegen administratie.

Samenvatting

Het gezegde is dat “bedrijven niet met elkaar concurreren maar dat supply chains met elkaar concurreren”. Het is dan ook noodzakelijk om uw supply chain zo sterk mogelijk te maken.

Hierbij is de Total Cost of Ownership (TCO) leidraad. Want de inkoopprijs van de verpakking is niet hetzelfde als wat de verpakking u uiteindelijk kost. De supply chain lijdt het meest onder een te groot aantal leveranciers, te veel items en overdreven infrastructuren.

Consolidatie met een outsourcing partner als Bark Verpakkingen kan veel voordelen opleveren in de totale verpakkingskosten, infrastructuur en materialenstroom, de kwaliteit en de focus van het management door het bereiken van een ‘leanere’, sterkere en meer winstgevende supply chain.

Een VASS kan u helpen uw resultaten een ‘boost’ te geven omdat het de beste eigenschappen verenigt van fabrikanten, de beste distributie en logistieke service biedt en ook nog een heel pakket aan value added services. Met één telefoontje weet u het. We laten ons graag uitdagen.