



Bark Verpakkingen

Outsourcing Concept



Outsourcing

Bark Verpakkingen BV als uw partner in strategisch verpakkingsmanagement. De win-win relatie tussen 'outsourcing' en uw 'core business efficiency'. Met andere woorden: inkopen met toegevoegde waarde met een knipoog naar uw werkkapitaal.

De 'gezondheid' van uw organisatie is afhankelijk van twee belangrijke factoren:

1. Uw mensen
2. Uw werkkapitaal

Om efficiënt, effectief en concurrerend te kunnen werken is het essentieel dat uw mensen zich richten op de kernactiviteiten van uw bedrijf. De focus moet liggen op het produceren en verkopen van uw eigen specialisme.

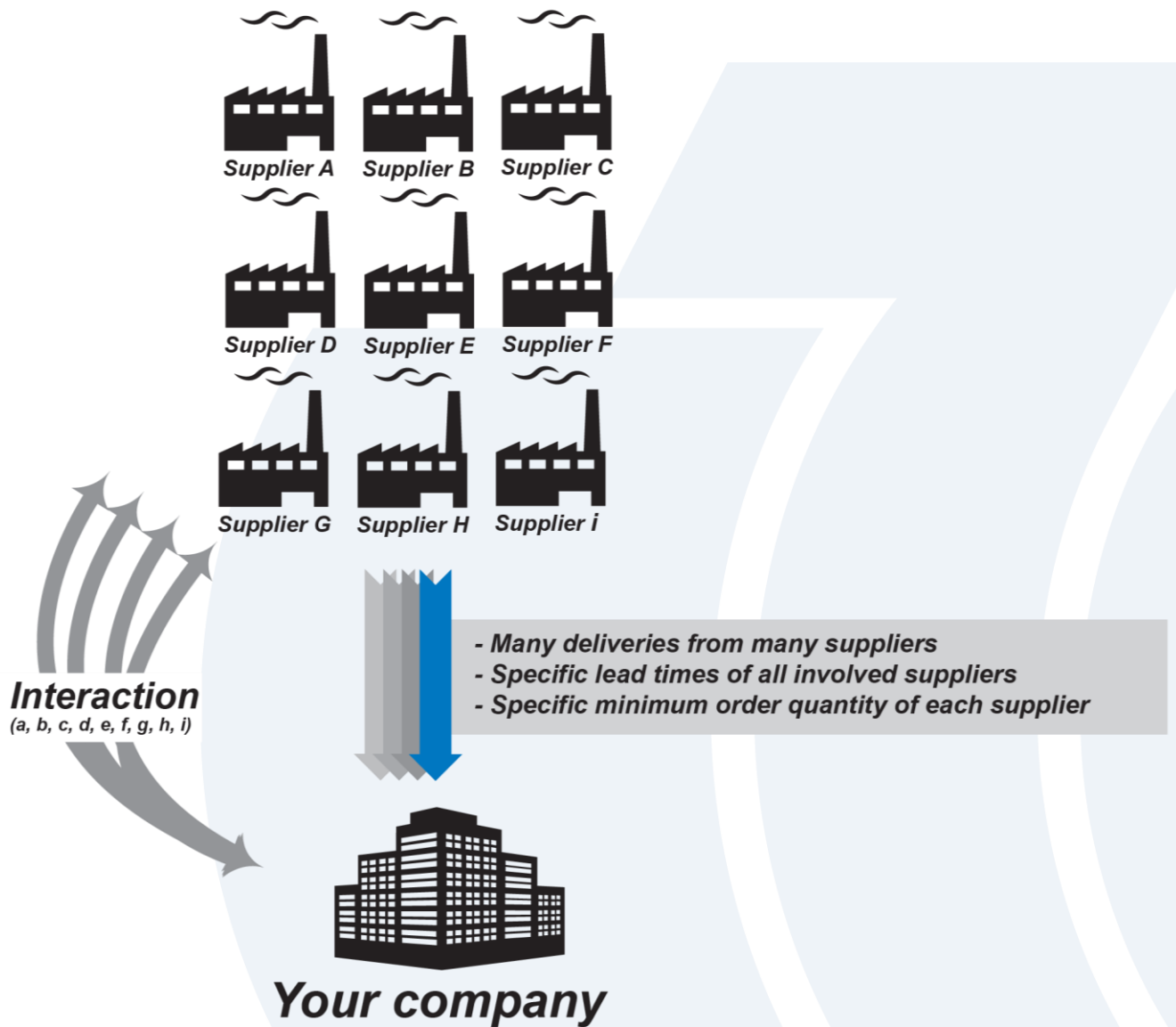
Helaas krijgt men altijd te maken met bijzaken en randverschijnselen die nodig zijn om uw kernactiviteiten mogelijk te maken. Deze zaken vragen vaak veel tijd, energie, arbeid en dus geld en moeten worden vermeden. Waarom zou u deze bijzaken niet buiten de deur houden en uitbesteden aan een betrouwbare partner? Voor uw verpakkingsmanagement laten wij ons graag uitdagen.

Het verschil?

Uw bijzaken zijn onze hoofdzaak.



Gebruikelijke wijze van inkoop



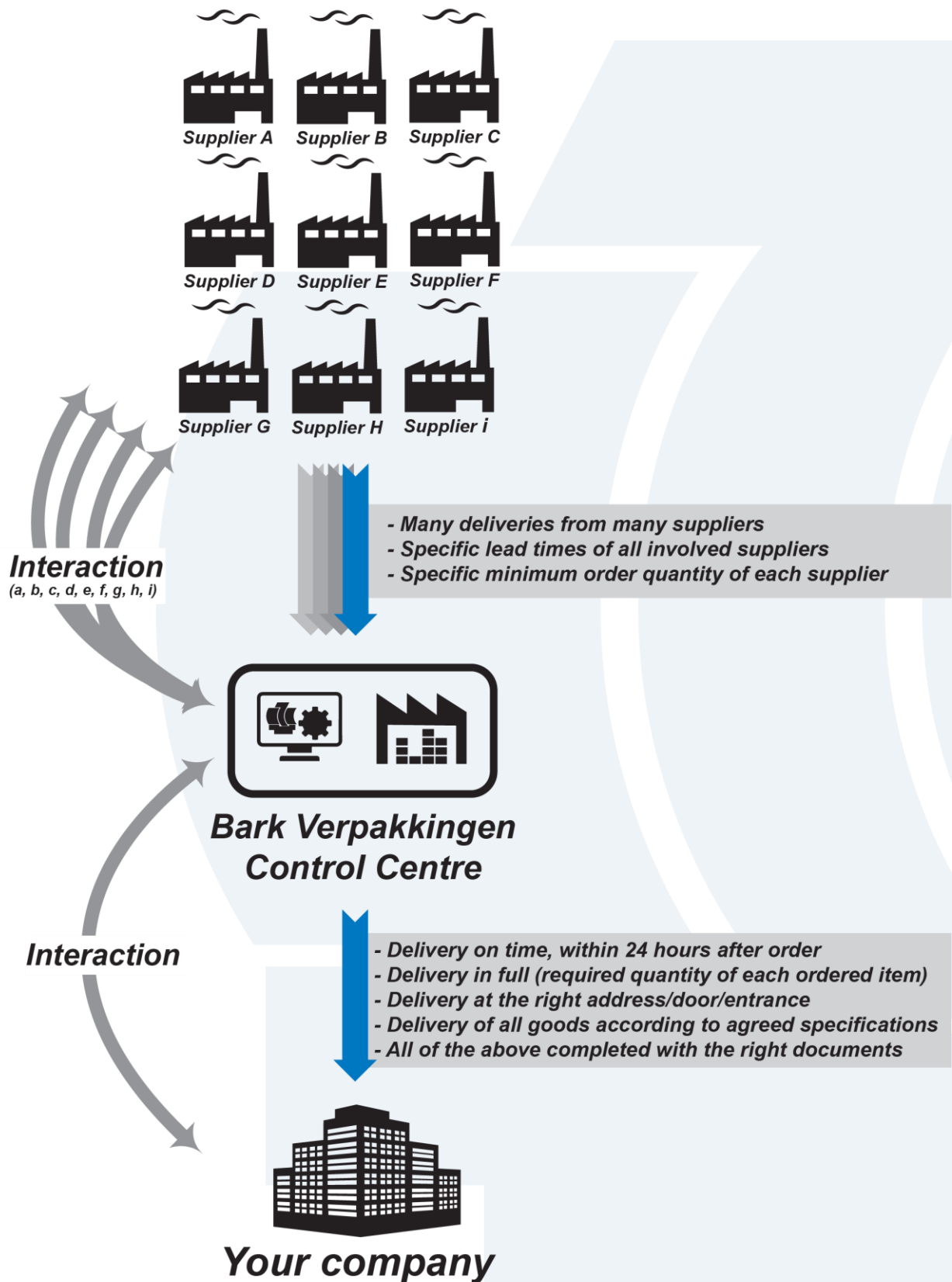


Gevolgen gebruikelijke wijze van inkoop

- 1) Niet de meest optimale inkoopprijs door kleinere bestelhoeveelheden en dus versnippering van inkoopkracht. De eerste voorwaarde om prijsoptimalisatie te bereiken begint met complete ladingen (full truck leveringen).
- 2) Veel verschillende leveranciers met elk zijn eigen levertijden en minimale afnames.
- 3) Door lange levertijden kan er een verstoring optreden in de productieplanning en binnen de supply chain.
- 4) Complexiteit in beheer en het afstemmen van alle betrokken leveranciers.
- 5) Geblokkeerd werkkapitaal voor de totale verpakkingsvoorraad opgeslagen bij de operatie
- 6) Opslag in eigen magazijn, wat leidt tot hoge kosten. [Klik hier voor download Hoe de totale voorraadkosten te benaderen?](#)
- 7) Het verwerken van verschillende orders, orderbevestigingen, documenten, facturen, leveringsvoorwaarden etc. in plaats van standaardisering.



Bark Verpakkingen Outsourcing Concept





Operaties binnen het Bark Verpakkingen Controle Centrum

- 1) Dagelijkse controle van minimum voorraadposities van alle uitbestede items gebaseerd op overeengekomen data (historisch, prognose of vraag gerelateerd).
- 2) Dagelijks contact met leveranciers om de productieplanning te bewaken en het voorraadniveau op het gewenste peil te houden. Ons werk begint niet bij uw order-input; we denken altijd een paar stappen vooruit. Wij structureren de verschillende levertijden van alle leveranciers voor u.
- 3) Ontvangst van goederen van alle leveranciers in principe in full loads.
- 4) Kwaliteitscontrole van ontvangen goederen volgens uw eigen criteria.
- 5) Etikettering van elke pallet met uw product code voor eenvoudige identificatie bij aankomst op uw productielocatie.
- 6) Ompakken (indien nodig) en opslag van goederen in magazijn.
- 7) Combineren van items na uw afroep. Elke zending voor 11.00 's ochtends besteld kan de volgende ochtend vanaf 06.00 worden geleverd.
- 8) Regelen van gemixte (vele verschillende verpakkingen) naar uw operatie.
- 9) Volledige afwikkeling van alle financiële en financieel gerelateerde zaken tussen alle leveranciers en Bark Verpakkingen.



Resultaten door inzet Bark Verpakkingen Controle Centrum

- 1) Sterke afname van het aantal leveranciers. Slechts één contact voor alle verpakkingsgerelateerde leveringen, diensten en onderwerpen.
- 2) Gegarandeerde 24-uurs leveringen inclusief logistieke afhandeling.
- 3) Geen planning van levertijden; dat is onze verantwoordelijkheid. Uw verpakking is altijd beschikbaar.
- 4) Geen verstoring van uw productieplanning en dus geen verstoring binnen de supply chain.
- 5) Geen kwaliteitscontrole van ingekomen goederen, dus geen onderbreking van het productieproces.
- 6) Geen verpakkingsvoorraad, dus geen kosten die daarmee gemoeid zijn.
- 7) Financiering van uw voorraad, dus vergroting van uw werkkapitaal. Hou geen voorraad van goederen die u de komende dagen niet nodig hebt.
- 8) Geen risico over- en geen verantwoordelijkheid voor uw verpakkingsvoorraad maar wel altijd en direct beschikbaar.
- 9) Vermindering van de interne logistieke handling. Er wordt direct afgeleverd bij (of op) de afvallocatie.
- 10) Slechts 12 facturen per jaar voor een compleet verpakkingsprogramma waardoor uw boekhouding en financiële procedures sterk worden vereenvoudigd (in het geval van maandfacturering).



11) Bedrijven kunnen zich hierdoor meer focussen op hun kernactiviteiten. Het managen van uw verpakkingen is (voor u) geen primair proces; dat is alleen nodig om uw kernactiviteiten mogelijk te maken. Voor u is verpakking geen doel; het is een middel. In het algemeen representeert het inkoopbudget van verpakkingen niet meer dan 8 % van het totale inkoopbudget van een productieorganisatie. Het budget voor grondstoffen is minstens 7 tot 10 keer hoger dan het verpakkingbudget. Door het outsourcen van uw verpakkingissues bespaart u tijd. Deze tijds winst kunnen medewerkers aanwenden ten faveure van de kernactiviteiten van de onderneming. Elke gerealiseerde 1% efficiency op grondstoffen resulteert in een ten minste 7 tot 10 factor hoger rendement, indien men de financiële impact van verpakkingen versus grondstoffen vergelijkt.

Voor wat de productiekosten betreft, zult u uw efficiency vergroten door een meer flexibele productie. Geen productie meer annuleren, uitstellen of vertragen door het ontbreken van de juiste verpakking. Vergroot de flexibiliteit van uw productiesysteem als de basis voor alle productieactiviteiten en beschouw de benodigde verpakking als vanzelfsprekend, in plaats van een probleem dat uw productieplanning kan ontregelen. Pas uw productie niet aan de verpakking aan, maar de verpakking aan uw productie!



Kennis

Een van de andere belangrijke voordelen van het uitbesteden van uw verpakkingsvraagstukken is de verpakkingskennis die we kunnen toevoegen.

Rechtstreeks zaken doen met fabrikanten betekent voornamelijk dat je te maken hebt met de mogelijkheden binnen de productiebeperkingen van deze specifieke fabrikant. Het is begrijpelijk dat een fabrikant van kunststof verpakkingen niet zal adviseren om bijvoorbeeld een metalen verpakking te gebruiken, zelfs als dat materiaal een beter alternatief zou zijn.

De reden hiervoor is niet alleen dat deze fabrikant het voorgestelde alternatief niet kan leveren, hij is waarschijnlijk ook niet op de hoogte van de eigenschappen van een ander (alternatief) materiaal.

Verkopers worden verondersteld alles te weten over de producten en materialen die ze verkopen, maar het komt zelden voor dat ze ook de specifieke eigenschappen en voordelen van de mogelijke substituten kennen. Wij zijn van mening dat deze kennis van cruciaal belang is om een objectief advies te geven.

Daarom hebben onze mensen ieder hun eigen specialisme; van (roestvrij) staal tot spuitgiet kunststoffen (polymeren) en van vormgeblazen kunststoffen tot blik. Bark Verpakkingen werkt niet met machines die beperkingen hebben in vorm, afmeting en/of materiaal. Ons doel is de beste oplossing te vinden voor uw verpakkingsbehoefte. Onze eerste prioriteiten zijn uw wensen en eisen. De technische productieaspecten zijn voor ons slechts een bijkomstigheid!

Aangezien we een groot netwerk hebben van (inter)nationale productiepartners, zijn we altijd in staat om de juiste match te vinden voor uw verpakkingsbehoefte. Door het uitbesteden van uw verpakkingsmanagement, profiteert u automatisch van alle hierboven genoemde voordelen. Wat voor u onbekend terrein zou kunnen zijn, is voor ons waarschijnlijk gesneden koek. In plaats van het zoeken en analyseren van alle mogelijkheden en onmogelijkheden op verpakkingsgebied, legt u uw vraag gewoon bij ons neer.

Omdat we ook goed zijn ingevoerd binnen de chemische (gerelateerde) industrie, kunnen we u ook met onze kennis van 'het vervoer van gevaarlijke stoffen' met raad en daad bijstaan.



Procedure om tot een outsourcing partnership te komen

Intakegesprek met cliënt

Items die kunnen worden besproken:

- *Om welke verpakkingen gaat het.*
- *Wilt u bepaalde verpakkingsmaterialen behouden of zoekt u alternatieven en zijn deze verkrijgbaar.*
- *Wie zijn uw huidige leveranciers.*
- *Wilt u (sommige) leveranciers behouden of zoekt u alternatieven.*
- *Prijs, inkoopcondities etc.*

Intakegesprek met huidige leveranciers

Items te bespreken bijvoorbeeld:

- *Welke korting is haalbaar als goederen per full trucks worden geleverd?*
- *Conditie, levertijden etc.*

Implementatie

Uitvoering