

Gemiddeld 21% aan incurante voorraad!

Elke groothandel, spare-parts center, of voorraadhoudend bedrijf zal vroeg of laat te maken krijgen met druk op de marges door incurante voorraad of een assortiment dat zijn eigen marge kapot maakt ten gevolge van slecht voorraadbeheer. Zonde, vaak is hier wel wat aan te doen.

De meeste mensen zijn bekend met het begrip incurante voorraad. Een product dat simpelweg niet of nauwelijks meer verkoopt maar waar u wel voorraad van heeft. Dit soort goederen liggen slechts in de weg en verzamelen stof. Magazijnruimte is duur, incurante goederen dus ook. Voor deze goederen worden wel rente-/ruimte-/risico kosten gemaakt. Bedrijven moeten extra verkoopacties op touw zetten, het terugsturen naar de leverancier, of jawel, verkopen met een negatieve marge (verlies).

Incurante voorraad ontstaat doordat de vraag naar het product kleiner is dan het aanbod. Dit gebeurt uiteraard aan het einde van de levenscyclus van een product. Echter treed dit ook op aan het begin van de levenscyclus. Denk aan een productintroductie. De vraag vanuit de markt kan tegenvallen en kleiner zijn dan initieel geschat. Product introducties worden vaak overschat, de voorspelling is lastig, de afdeling verkoop is (te) positief gestemd. Een verkeerde inschatting kan leiden tot incurantie of nee verkopen. Incurante voorraden of nee verkopen zijn kapitaalvernietiging en een van de financieel grootste schadeposten in de logistiek.

De andere margekiller: een (te groot) assortiment

Denk aan de 20 – 80 regel. Oftewel, 20% van je assortiment zorgt voor 80% van de omzet. Veel bedrijven houden een groot assortiment aan ter garantie van ja-verkoop. Met andere woorden; er zal een groot deel van het assortiment op de plank blijven liggen en een uiterst lage doorloopsnelheid hebben maar puur op voorraad gehouden met als doel “ja” te kunnen verkopen aan de klant. De marge op deze producten is vaak laag of zelfs negatief, terwijl het doel van deze marge juist het genereren van winst is. De opbrengsten dekken de kosten niet, met als gevolg dat de marge van winstgevende -wel lopende- producten gebruikt wordt om de een groot deel van het slecht lopende assortiment te financieren.

Het flexibel willen zijn of het willen fungeren als one-stop-shop mag u niet ten koste laten gaan van de marge. Klanttevredenheid is erg belangrijks maar vaak kan goede communicatie en creatief om gaan met uw klantvraag leiden tot een veel beter bedrijfsresultaat.

De oplossing: werken naar een “gezondere” voorraad

Incurantie als gevolg van slechte vraagvoorspelling of het willen voeren van een te breed assortiment valt niet volledig te voorkomen. Uit onze analyses blijkt dat 21% van de voorraad incurant is! Iedere 100.000 Euro aan incurante voorraad kost u jaarlijks zeker nog eens 15.000 Euro. U kunt nu zelf makkelijk een rekensom maken over het besparingspotentieel op incurante goederen. De meeste bedrijven zijn prima in staat incurante voorraad inzichtelijk te maken, immers heb je hier geen geavanceerde formules of software voor nodig. Met wat werk en een goede kritische blik op de voorraad zijn de incurante voorraden flink te verlagen.

Dit zorgt voor een goede stap naar “gezonde voorraad”. Met wat meer rekenkracht en een geavanceerde analyse kan over het algemeen worden aangetoond dat los van incurante voorraad de voorraad met nog eens 20% verlaagd kan worden. Door fouten in de vraagvoorspelling, slechte leveranciersperformance, gebrekkige logistieke gegevens etcetera. houden bedrijven vaak te veel voorraad aan.

Bron: [Paul Durlinger – Incurante voorraad: laat het niet gebeuren.](#)