



***Quick Scan
verpakkingsinkopen***

Hebt u het gevoel dat u voldoende inzicht hebt in de totale kosten van uw verpakkingsprocessen?

Onderbouw dat gevoel met de Quick Scan Verpakkingsinkopen!

Het begint met inzicht

Grote bedrijven hebben dit meestal wel. Maar juist ook middelgrote bedrijven moeten zorgen voor volledig inzicht. Inzicht brengt je verder. Op grond waarvan neemt u uw beslissingen? Op het bekende 'onderbuikgevoel' of op basis van feiten en kengetallen? 'Gevoel' is een verkeerd kompas bij het nemen van beslissingen met financiële impact. Zeker in deze tijd. Het is van groot belang dat u weet op welke zaken u kunt sturen. Ik kom bij veel bedrijven over de vloer waar resultaten tegenvallen. Als ik vraag om een feitelijke analyse, blijven veel ondernemers stil of volgt een analyse op basis van het onderbuikgevoel. Zeker wanneer het gaat om verpakkingsinkopen.

Als omzetten tegenvallen en kosten (blijven) stijgen, blijkt uit gedegen analyses dat er - voorafgaand aan de slechte financiële positie - veel ondoordachte beslissingen zijn genomen. Het inzicht in die resultaten en de financiële situatie ontbrak.

Ondernemers die sturen op cijfers zijn beter in staat te anticiperen op de toekomst

Daar ben ik het helemaal mee eens! Deze ondernemers vertalen cijfers naar activiteiten. Activiteiten gestuurd op verbetering. Ondernemen op de automatische piloot is een hachelijke bezigheid. De omstandigheden en de condities bepalen de koers. Maar, hoe komt u achter deze informatie? Heeft u als ondernemer grip op uw resultaat? Kent u alle onder- en achterliggende informatie met betrekking tot verpakkingsinkopen? Op welke wijze borgt u dit? Gebruikt u de cijfers daadwerkelijk op de juiste manier? Hebt u regelmatig contact met uw adviseur voor passende adviezen afgestemd op uw organisatie?



Het struikelblok: het juiste inzicht in de juiste cijfers

Het juiste inzicht met de juiste cijfers is cruciaal als het gaat om het optimaliseren van inkoopprocessen. De kerninformatie moet kloppen. Prognoses en veronderstellingen moeten bewaarheid worden. Analyses moeten leiden tot bijsturing en vervolgacties. Hebt u een adequate inkoopplanning? Kent u de effecten van omzetverhogende acties? Hoe staat het met uw planning, begroting en prognose? Worden zij gehaald, en zo niet, wat is de oorzaak? Kortom, stuurt u op verwachtingen, veronderstellingen en plannen met een lerend effect?

SALVUMEREN voor een efficiënt en duurzaam inkoopproces

SALVUMEREN, misschien bent u nog niet bekend met de term. Het staat voor snel en eenvoudig inzicht krijgen in de inkoopkosten verpakkingsmaterialen, waarbij het effect op het bedrijfsrendement direct zichtbaar wordt. Daarna wordt inzichtelijk hoe u kunt besparen op de kosten van het inkoopproces. En dat alles door het proces (kosten)efficiënt en duurzaam in te regelen voor verpakkingsmaterialen en aanverwante producten. Dat heeft een positief resultaat op uw bottom line!

Hebt u de juiste focus op uw verpakkingsinkopen? Doe de Quick Scan!

Het is uw eerste stap naar optimaal renderende verpakkingsinkopen.

Met de Quick Scan krijgt u een beknopt beeld van:

- Zijn uw verpakkingsinkopen efficiënt & effectief?
- Zijn uw verpakkingsinkopen marktconform?
- Zijn de risico's en verbeterpunten inzichtelijk?
- Is er winst te behalen uit uw verpakkingsinkopen?

Vul in:

1. **Weet u wat uw organisatie per jaar aan verpakkingsinkopen uitgeeft?**
 Ja Nee Weet ik niet
2. **Weet u hoeveel u aan verpakkingsinkopen uitgeeft op jaarbasis?**
 Ja, meer dan € 250.000,-
 Ja, minder dan € 250.000,-
 Weet ik niet
3. **Weet u bij hoeveel leveranciers u welke verpakkingsmaterialen inkoop?**
 Ja Nee Weet ik niet
4. **Stelling: Voor de inkoop van verpakkingen hebben wij voldoende kennis, expertise en resources in huis.**
 Ja Nee Weet ik niet
5. **Stelling: De kosten van mijn verpakkingsinkopen zijn een belangrijk onderdeel van mijn totale uitgaven.**
 Ja Nee Weet ik niet

3 of meer "Ja"?

U hebt voldoende inzicht in uw verpakkingsinkopen. Vermoedelijk is het een essentieel onderdeel van uw bedrijfsvoering en dat is goed. Houd de focus, blijf kritisch en onderbouw uw doelstellingen op basis van feitelijke data uit uw verpakkingsproces. Wilt u hierover sparren of hebt u specialistisch advies nodig?

Neem dan gerust contact met mij op.

3 of meer "Nee" of "Weet ik niet"?

U hebt onvoldoende inzicht in uw verpakkingsinkopen. Er valt winst te behalen met de juiste focus. Zeker wanneer u bij vraag 2 "Meer dan € 250.000,-" hebt ingevuld. Wilt u uw bottom line verbeteren door een efficiënter proces van verpakkingsinkopen?

Neem dan nu contact met mij op.



Benieuwd wat wij voor uw bedrijf kunnen betekenen?

Neem vrijblijvend contact met ons op.

SALVUM – Supply Chain Consultancy
Produktieweg 1 - 6045 JC Roermond

+31 (0) 475 635 805
info@salvum-europe.com

salvum
e-business · packaging · logistics