

Drie methodes om levertijd van leveranciers te verkorten

27 februari 2023, 14:30

Pascal Pollet
Véronique Dossogne

Vaak worden leveranciers over het hoofd gezien bij verbetertrajecten. Toch hebben ze vaak een grote invloed op de eigen doorlooptijd en leverbetrouwbaarheid.

Het succes van een bedrijf wordt niet alleen bepaald door zijn eigen prestaties, maar hangt ook in grote mate af van zijn leveranciersnetwerk. Onvoorspelbare leveranciers die laat leveren, verstoren de interne processen, dwingen tot herplanning en leiden tot onnodige spoedorders in de productie. Leveranciers met lange levertijden vertragen op hun beurt de leveringssnelheid naar de eindklant.

In dit artikel geven we een drietal praktische methodes mee om leverproblemen aan te pakken.

Methode 1: Verbeter de informatiestroom naar de leveranciers

Als klant hebt u weliswaar geen directe controle over uw leveranciers, maar u hebt wel een perfecte controle over de informatie die u naar de leveranciers stuurt. De aard en de kwaliteit van deze informatiestroom bepaalt mee de doorlooptijd, waardoor u alsnog greep kan krijgen op de levertijd van uw leveranciers.

Enkele mogelijke concrete stappen om de informatiestroom te verbeteren:

- Vergroot de frequentie van bestellen: als u slechts één maal per week bestelt, bouwt u in feite onnodige vertragingen in.
- Splits grote orders op in deelleveringen met verschillende levertermijnen. Het afwerken van een groot order vergt voor uw leverancier veel tijd, terwijl u mogelijks niet alles op hetzelfde moment nodig hebt.
- Zorg voor een goede digitale uitwisseling van gegevens. De administratieve verwerking van orders kan één derde tot soms de helft van de doorlooptijd in beslag nemen. Een deel van de administratieve stappen kan vaak worden overgeslagen door een directe uitwisseling van de gegevens (bijv. EDI, supplier portals) en door het aanleveren van de informatie in het juiste formaat.

Methode 2: Reserveer capaciteitslots

Om te voorkomen dat u telkens achteraan in de rij moet aansluiten bij iedere bestelling, kunt u van tevoren afspreken om bepaalde capaciteitslots te reserveren. Tijdens deze gereserveerde tijdvakken zal de leverancier de afgesproken capaciteit vrijhouden, zodat u naar eigen wens gebruik kunt maken van deze capaciteit. Als u bijvoorbeeld regelmatig onderdelen naar een lakkerij stuurt, kunt u bijvoorbeeld afspreken om op elke dinsdag en donderdag een shift te reserveren. De delen die op dinsdag worden afgeleverd, kunnen dan op donderdag al met het retourtransport worden meegegeven.

Deze werkwijze verkort de levertijd en biedt zekerheid over de leverdatum, waardoor het gemakkelijker is om uw eigen productie te plannen. Tegelijk verlicht deze aanpak de druk op het aankoopproces, doordat er minder communicatie nodig is over leverdata, bestellingen, prijsafspraken, …

Methode 3: Werk nauw samen met de leverancier om de doorlooptijd te verkorten

Vaak is het mogelijk om de levertijd te verkorten door betere samenwerking en relatief eenvoudige maatregelen. Om dit te bereiken is het nodig om inzicht te krijgen in wat de doorlooptijd bij de leverancier bepaalt. Enkele voorbeelden:

- Een bedrijf moest zes weken op voorhand op maat gemaakte onderdelen bestellen bij de leverancier. Door samen te werken met de leverancier ontdekte men dat de customisatie van de onderdelen pas in de laatste twee weken van het proces plaatsvond. Dit betekende dat men op basis van een forecast de productie zes weken op voorhand kon initiëren en pas de laatste twee weken voor de levering kon doorgeven wat er precies nodig was. Deze nieuwe werkwijze resulteerde in een de facto doorlooptijdverkorting van vier weken.
- Door vroegtijdig samen te werken in de ontwerpfase, wordt niet alleen de levertijd, maar ook de kostprijs gunstig beïnvloed. Ontwerpers hebben vaak geen goed zicht op de beperkingen van de leveranciers, waardoor ze soms te strenge toleranties specificeren of ongebruikelijke materialen of coatings vragen.
- Het onderhandelen van langlopende raamcontracten met prijsafspraken kan het administratieve proces aan beide kanten versnellen. Hierdoor hoeft de leverancier minder tijd te besteden aan offerteopmaak en bespaart u zelf tijd, doordat u minder aanbieders hoeft te vergelijken. Door prijskortingen te bedingen op basis van jaarvolumes in plaats van individuele orders, voorkomt men ook dat aankopers te grote orders plaatsen, met langere

levertijden tot gevolg.

Meer weten over QRM?

Door doorlooptijden te verkorten kan een bedrijf groeien en heel wat indirecte kosten reduceren. De productiestrategie quick response manufacturing (QRM) maakt dit mogelijk voor bedrijven in een high-mix-low-volume-omgeving. Binnenkort start er opnieuw een opleidingscyclus rond QRM, vanaf 30 maart 2023 in Diepenbeek en vanaf 18 april 2023 in Gent.

Auteur: Pascal Pollet, Principal Engineer, Sirris

Beeld: 77481478 © Tashatuvango | Dreamstime.com

Auteurs



Pascal Pollet



Véronique Dossogne