



Dienst Dashboard
Klant Groot internationaal chemieconcern met ruim 22.000 werknemers
Vraag Welke verbeteringen kunnen wij doorvoeren op ons crediteuren-, debiteuren- en voorraadbeheer om daarmee onze werkkapitaalpositie te verbeteren?

Uw werkkapitaal verbeteren? Focus op de details

Een groot chemieconcern kwam naar Deloitte met een vraag die in deze economisch pittige tijden bij veel organisaties leeft: hoe kunnen wij ons werkkapitaal reduceren? Als antwoord ontwikkelde Deloitte de data-analysetool Dashboard. Het resultaat? De klant beperkte binnen een jaar zijn werkkapitaal met 850 miljoen euro.



Wie zijn werkkapitaal wil reduceren kijkt naar zijn debiteuren, crediteuren en naar zijn voorraden. Maar voor grote organisaties is dat makkelijker gezegd dan gedaan: 'Honderden miljoenen euro's aan openstaande facturen, kun je niet zomaar even in Excel analyseren', zegt Stefan van Duin, director Analytics bij Deloitte. 'Met een slimme data-analysetool kun je veel meer detaildata analyseren, waardoor je inzichten krijgt die niet in de gemiddelden naar boven komen.'

Cashboard is een tool die alle administratieve gegevens uit de verschillende systemen van een organisatie aan elkaar koppelt en op die manier tot op factuurniveau inzage kan geven in bijvoorbeeld de betalingstermijn die een bepaalde leverancier hanteert of in het betaalgedrag van een bepaalde klant. Van Duin: 'Voor je werkkapitaalmanagement is het zeer relevant om snel te reageren op klanten die niet op tijd betalen. Bij het concern hebben we dat met Cashboard zodanig inzichtelijk gemaakt dat er meteen actie kon worden ondernomen, ook als het om kleine bedragen of kleine klanten ging. Juist bij deze groep is winst te boeken, want grotere klanten heb je vaak wel op het vizier, maar veel kleine bedragen samen leiden ook tot grote besparingen.'

Ook in het voorraadbeheer valt bij veel organisaties nog winst te boeken. Maar bij een organisatie als het desbetreffende concern met duizenden halffabrikaten en producten op voorraad is het niet te doen om per product te analyseren of het voorraadniveau optimaal is. 'Met Cashboard gebeurt dit echter wel in een handomdraai.', zegt Van Duin. 'Cashboard zag bijvoorbeeld dat er bij het concern bij bepaalde producten in twee jaar tijd nauwelijks een beroep op de safety stock werd gedaan, dan kan die voorraad vaak flink omlaag.'

Ook waren er veel SLOB-producten, Slow Moving and Obsolete items. 'Die werden nauwelijks besteld. Dan kun je besluiten om die pas te produceren als er vraag naar is, waardoor je ze niet op voorraad hoeft te hebben.'

Cashboard geeft de stand van zaken op een bepaald moment weer. In een workshop gaf Deloitte toelichting op en advies bij de cijfers die eruit kwamen rollen. 'De tool zorgt ervoor dat onze consultants veel beter hun werk kunnen doen', zegt Van Duin. 'Zij zien met Cashboard waar er in sommige processen verbeterpotentieel zit en kunnen aan de hand daarvan hun advies bepalen.'

Dankzij Cashboard kon het chemie concern haar werkkapitaal met 850 miljoen euro beperken. 'We zien nu al dat de resultaten van Cashboard voor onze klanten een eyeopener zijn. Wij laten ons niet afleiden door de grote getallen en gemiddelden: juist door naar details te kijken kun je heel gericht actie ondernemen.'

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.nl/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte has in the region of 200,000 professionals, all committed to becoming the standard of excellence.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the "Deloitte Network") is, by means of this publication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.

