



leveranciers

middelen

*Cash Flow Management
die uw concurrentie-
positie versterkt*

Financial Supply Chain management (FSCM) is een onafhankelijk adviesbureau voor middelgrote bedrijven en het MKB. FSCM stelt zich tot doel om de financiële positie van haar klanten significant te verbeteren en zodoende een betere concurrentiepositie voor hen te realiseren. FSCM is ontstaan vanuit onze ervaring, dat goed advies leidt tot meetbare resultaten. FSCM biedt u daarom pragmatisch maatwerk op het gebied van Cash Flow Management passend bij uw onderneming. Hiermee kunt u profiteren van extra financiële mogelijkheden zowel op de korte, als op de lange termijn.

Focus

FSCM richt zich op op bedrijven die op zoek zijn naar een *fundamentele verbetering* op het gebied van werkkapitaal, vreemd vermogen, voorraadbeheersing en *inkoopbesparingen*. Daarnaast ligt de focus op bedrijven die door de financiële crisis (en/of de daarop volgende kredietcrisis) een sterkere financiële urgentie hebben gekregen en op zoek willen gaan naar mogelijkheden om op korte termijn hun *financiële kengetallen* te verbeteren. Het succes van FSCM ligt in het implementeren en integreren van nieuwe denkwijzen en processen, die nodig zijn om competitief en succesvol te kunnen opereren in de huidige instabiele markten.

Werkwijze

Meer dan ooit worden bedrijven geleid vanuit een Financieel Perspectief. FSCM werkt daarom vanuit een analyse van de financiële kengetallen in de Supply Chain. In deze analyse proberen wij een link te leggen tussen de prestaties van de Supply Chain en de financiële performance van het bedrijf. De uitkomst hiervan geeft ons de mogelijkheid om - samen met u - verbeteringen door te voeren die leiden tot *direct kwantificeerbare financiële resultaten*. Deze resultaten worden zichtbaar op het gebied van **liquiditeit, werkkapitaal, voorraadbeheersing en inkoopbesparingen**. Het verbeteren van deze kengetallen in de keten zorgt voor een sterke, stabiele en betrouwbare Supply Chain waarmee beter kan worden geconcurrereerd.

Tijdens onze verbetertrajecten leren wij uw medewerkers om op financiële kengetallen te sturen en te zoeken naar continue verbetering van processen. Deze *verankering* van de verbetercultuur in de organisatie draagt in hoge mate bij aan 'Operational Excellence'. Projecten uit het verleden hebben ons geleerd, dat een belangrijk deel van het succes bepaald wordt door de borging van de behaalde resultaten. Deze *borging* onderscheidt ons in de markt en geeft ons de handvatten om op te treden als succesvolle financiële, operationele en strategische partner voor de lange termijn.

Kunnen wij u helpen?

Neem dan geheel vrijblijvend contact met ons op en laat een van onze consultants u in een kort gesprek alles vertellen over onze aanpak. Het verplicht u tot niets!

Zie www.fscm.nl en
bel of mail voor meer informatie:
070 - 3029040 of info@fscm.nl.

Voorbeelden:

Strategische herpositionering

Het financieel en operationeel herpositioneren van een marktleider in de *conserven sector* met € 170 miljoen omzet. Met deze relatie is een optimalisatietraject aangegaan. Positieverbetering was noodzakelijk in verband met verliesgevendheid met name als gevolg van onderbezetting van diverse productielocaties. Het totale waardecreatieplan behelsde een optimalisatie van de productie-infrastructuur (sluiting van 1 van de 3 productielocaties), het verminderen van de overheadkosten en het optimaliseren van de operationele marge. Het FSCM plan heeft geresulteerd in de *omvorming* van traditionele contracten met leveranciers, verlaging van het benodigde werkkapitaal voor productie en logistieke activiteiten en het verbeteren van de *liquiditeit*.

Herstructureren van een flexibele verpakkingen producent

Het herstructureren van de Financiële Supply Chain bij een Europese leider in flexibele *verpakkingen* met een omzet van € 20 miljoen. FSCM heeft de relatie met bestaande crediteuren gestabiliseerd, vigerende contracten heronderhandeld, voorraden verlaagd en de liquiditeit verhoogd. Dit optimalisatietraject heeft geleid tot een meetbare, grote verbetering van de *financiële positie* van deze klant.

Optimalisatie van liquiditeitspositie

Het verbeteren van de liquiditeitspositie bij een Nederlandse *retailer* met een omzet van € 4 miljard. FSCM heeft voor deze relatie bestaande crediteuren gestabiliseerd en vigerende contracten heronderhandeld op het gebied van kortingen en betalingscondities. Tijdens de projectperiode is de *gewenste liquiditeitspositie* van deze relatie gerealiseerd en zijn significante besparingen door vernieuwde kortingsafspraken behaald.

Verbetering van de liquiditeitspositie

Het verbeteren van de liquiditeitspositie bij een Nederlandse *Inkoopcombinatie* voor retailers met een omzet van € 11 miljard. In dit optimalisatietraject heeft FSCM op het gebied van Cash Flow Management *significante* resultaten geboekt op heronderhandeling van contractuele betalingsafspraken met crediteuren. Bij afsluiting van dit traject was de liquiditeitspositie met 80% verbeterd.