



Die zuverlässige Beherrschung der unterschiedlichen Serviceanforderungen zu minimalen Kosten ist das Herzstück von Supply-Chain-Management.

Foto: ifl-consulting

Mit Prioritäten-Setzen zu mehr Unternehmensgewinn

Top-Service bieten, zufriedene Kunden haben und gleichzeitig zu mehr Umsatz kommen? Geht nicht? Doch! Allerdings nur wenn man im Supply-Chain-Management die richtigen Prioritäten setzt. Worauf es ankommt, erklärt der Topfachmann Dr. Klaus Venus – Geschäftsführer von ifl-Consulting.

Im Wettstreit um die Kunden liefern Unternehmen, ohne viel nachzudenken. Immerhin ist der Kunde König und der Konkurrenzkampf groß. Die Frage ist: Braucht der Kunde das wirklich? Erfahrungen zeigen, dass nur fünf Prozent der Kunden einen Express-Service brauchen, die restlichen 95 Prozent damit leben könnten, wenn sie standardmäßig beliefert würden. „Hier bietet sich enormes Potenzial für massive Kosteneinsparungen“, sagt der auf Supply-Chain-Management spezialisierte Unternehmensberater Dr. Klaus Venus. „Umgekehrt gilt es herauszufinden, welchen Bedarf Kunden haben und ob sie bereit sind, dafür zu bezahlen.“ Sein Lösungsansatz: Prioritäten setzen! Was leicht abgedroschen klingt, ist in der Supply Chain noch lange kein alter Hut. Sondern für den Unternehmenserfolg essenziell.

Worauf es ankommt „Die Supply Chain beginnt beim Absatzmarkt mit dem Verstehen der wirklich notwendigen Serviceanforderungen der Kunden und endet mit der Erfüllung dieser beim Abnehmer.“ Die zuverlässige Beherrschung der unterschiedlichen Serviceanforderungen zu minimalen Kosten ist das Herzstück von Supply-Chain-Management.

Genau hier setzt der Unternehmensberater in der Zusammenarbeit mit Industriekunden an, wenn es darum geht, eine Lösung des Spagats zwischen kurzen Lieferzeiten, hoher Auslastung und geringeren Kosten zu erzielen. Gemeinsam werden im Beratungsprozess die Setzung unterschiedlicher Prioritäten und deren Einfluss auf die Unternehmensergebnisse durchsimuliert. „Dies führt bei unseren Kunden in der Regel zu drei bis fünf Prozent mehr Ergebnis und um bis zu 30 Prozent weniger Working Capital.“ ■■