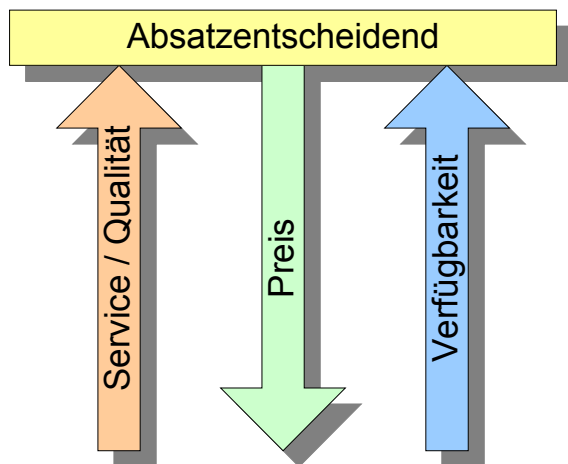


Kapital gewinn- und zieloptimiert in Handel / Fertigung einsetzen. Gleichzeitig Lieferfähigkeit / Liquidität verbessern.

Entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens ist immer mehr der Ertrag im Verhältnis zum Kapitaleinsatz. Kein im Wettbewerb stehendes Unternehmen kann es sich leisten, sein Kapital längere Zeit ruhen zu lassen.

In fast allen Handels- und Produktionsunternehmen bestehen einfache Regelkreise. Der Absatz ist davon abhängig, wie konkurrenzfähig Ihr Produkt oder Ihre Leistung ist. Dies wird neben der Qualität und anderem immer mehr über Lieferfähigkeit, Preis und Service bestimmt.



Der extrem schnelle Wandel dem die Unternehmen heute ausgesetzt sind, zwingt sie dazu, sich immer häufiger folgenden Fragen zu stellen.

- Womit erzielen wir unseren Ertrag?
- Wie können wir das verbessern?
- Wie schnell ändert sich das?
- Was bestimmt die Veränderung?
- Womit verlieren wir Kapital?
- Wie schnell geht es verloren?
- Was kann dagegen wirken?

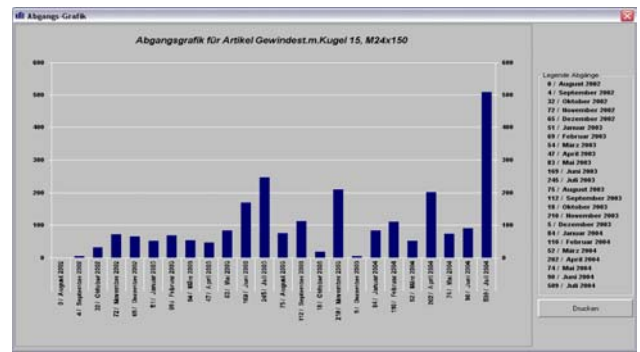
Hierzu benötigen Sie entsprechende Werkzeuge, mit denen Sie immer bei Bedarf diesen Fragen ohne großem Aufwand nachgehen können.

Permanente Analyse.

Eine permanente ABC / XYZ – Analyse kann hier z.B. die nötigen Informationen liefern, um sich den ständig veränderten Anforderungen und Geschehen stellen zu können.

Z.B. eine Analyse nach dem Verhältnis von Ertrag je Kapitaleinsatz zur Häufigkeit zeigt Ihnen, mit welchen Artikeln Ihr Unternehmen einen hohen oder niedrigen Gewinn erzielt und wie oft das im Verhältnis zum Kapitaleinsatz geschieht.

So ist jederzeit zu erkennen ob ein Artikel, Kunde, Gebiet oder eine Artikelgruppe sich lohnt oder nicht.



Bedarfsverlauf

Eine permanente ABC/XYZ-Analyse nach Bestandsmenge zu Absatz und Häufigkeit zeigt Ihnen, wie oft Sie das eingesetzte Kapital je Zeiteinheit verwenden, um Gewinne zu erzielen. Wichtiger jedoch ist die Erkenntnis, welche Artikel schnell bedarfsoptimiert angepasst werden können und welche nicht.

Gewinn und Flexibilität.

Die nicht oder schlecht anpassbaren Artikel werden in der Regel schnell zu Kapitalfressern. Auch ist wichtig, welche Artikel schnell zu liquidem Kapital werden können und welche nicht. Dies zeigt, wie schnell sich ihr Handels- oder Produktionsunternehmen an veränderte Marktanforderungen anpassen kann.

Meist unterliegt das Absatzverhalten saisonalen und trendartigen Veränderungen. Wobei sich jeder Artikel anders verhalten kann. Je öfter die Informationen vorliegen umso besser und schneller können Sie auf Veränderungen reagieren.

Krisensituationen.

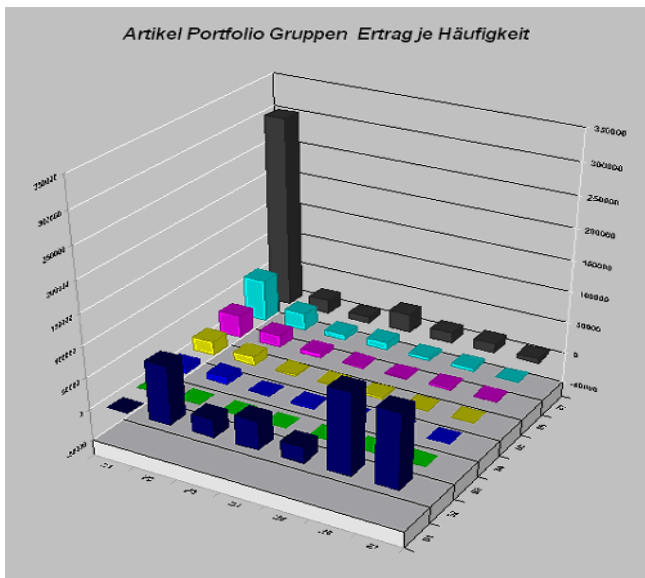
Besonders bei Krisensituationen sind schnell, exakte und aussagefähige Informationen nötig, um richtig entscheiden zu können. Bei Insolvenzfällen oder Firmenübernahmen kann so schnell erkannt werden, wo das Unternehmen stark und schwach ist. Es zeigt mit welchen Sparten, Artikel und Sortimenten das Unternehmen besonders erfolgreich werden kann und von welchen Bereichen sich das Unternehmen trennen muss.

Entscheidungen umsetzen.

Die Entscheidung alleine bringt jedoch nichts. Es müssen Maßnahmen beschlossen und umgesetzt werden. Dieser lange Weg führt in den Unternehmen unter den emotionalen Einflüssen oft zu einem anderen Ergebnis als gewünscht.

System zur Information und Steuerung.

Die Computersystemhaus Jeske Gesellschaft hat mit Ihrem Produkt CJG-BestMan ein System entwickelt, mit dem die erforderlichen Informationen täglich zur Verfügung stehen. Es ist ein System, mit dem ohne emotionale, belastende Einflüsse, auf rein sachlicher Basis je nach vorgebbarem Unternehmensziel Vorschläge entstehen, welche die Zielerreichung optimal unterstützen.



So können Ziele wie Umsatzausweitung in einzelnen Marktsegmenten durch Ertragsoptimierung in anderen Marktsegmenten finanziert werden.

Auch können Kapitalbinder und margenlose Bereiche und Artikel schnell erkannt werden. Mit dem System kann dann durch vorgegebene Steuerparameter, dieser Bereich automatisch reduziert werden.

Wobei das System so ausgelegt werden kann, dass die Produkte bedarfsoptimiert, terminiert bevorratet werden. Durch das System werden die Bestandsmengen automatisch optimiert und Ladehüter vermieden.

Konkret erzielt die wissensbasierte, sich selbst steuernde Software **folgende Ergebnisse:**

- Erhöhte Lieferfähigkeit einstellbar zu fast 100 %
- Reduzierung der Bestände um bis zu 40 %
- Senkung der Bestandsführungs - Kosten bis zu 50 %
- Höhere Liquidität in der Größe der Bestandssenkung
- Kostenoptimierung bei Produktion und Beschaffung
- Verbesserung der Margen

Das System berücksichtigt automatisch unterschiedliche Saison- und Trendverhalten der einzelnen Artikel. Auch wenn der Absatz sich plötzlich ändert, passt sich das System automatisch mit einem Regelsystem an den veränderten Bedarf an.

Unternehmen erhalten damit die wesentlichen Informationen, um gezielt Ihr Warensortiment planen zu können.

Es bietet Ihnen die:

- Wichtigkeit einzelner Artikel.
- Potenziale für Preiserhöhung und -senkung,
- Schnelle Reaktion auf Marktveränderungen,
- Ausbau der Gewinnpotenziale,
- Fundierte Grundlagen für strategische Entscheidungen.

So können kritische Artikel besonders schnell ausgefiltert und einzeln bearbeitet werden.

Preiserhöhungen und -senkungen oder Portfolio-bereinigungen können zielgerichtet vorgenommen werden. Die Auswirkungen von Marktveränderungen werden ebenso ersichtlich und die Unternehmen können gezielt, schnell reagieren und gegensteuern.

Der Einsatz im Unternehmen

Das Bestandsmanagement CJG-BestMan wird als operative Komponente in die bestehende Systemumgebung der Unternehmen integriert und bietet durch die direkte Anbindung an den jeweiligen Hostrechner ein Höchstmaß an Effizienz und Aktualität. Als integrierte Zusatzlösung im Rahmen einer bestehenden Materialwirtschaft, erhält das System seine Informationen durch direkten Zugriff auf die Datenbanken. Das System („CJG-BestMan“) lässt sich auf jedes ERP- oder Warenwirtschaftssystem problemlos aufsetzen. Die bestehenden Systeme müssen nicht verändert werden. Es unterstützt im Dialog oder als geschlossenes, automatisches Dispositionssystem die Warenbeschaffung.

In welchem Zeitraum rechnet sich die Lösung?

Die Computersystemhaus Jeske GmbH bietet das System auf Erfolgsbasis an. So rechnet sich die Lösung praktisch ab dem ersten Tag. Die Unternehmer erkennen innerhalb weniger Tage, wo Ihre Potenziale liegen. Dabei wird zusätzlich die Lieferfähigkeit innerhalb weniger Tage erhöht. Eine mögliche Bestandsreduzierung zum Beispiel um 20 % oder 40 % muß jedoch auch entsprechend umgesetzt werden. Nur diese bestimmt, wie schnell zusätzliche Liquidität daraus freigesetzt wird. Bei häufig verkauften Artikeln regelt sich der Kapitalbedarf schnell und hier wird schnell unnötig gebundenes Kapital frei. Ladehüter müssen jedoch entsprechend behandelt werden. Manchmal ist das Verschrotten von den Kosten günstiger, als die Artikel weiter zu bevorraten.

So senkt das System CJG-BestMan die Kosten in der Disposition und erzielt trotz geringer Kapitalbindung bei gleichzeitiger Freisetzung gebundener Mittel eine höhere Lieferfähigkeit.

Quelle: Computersystemhaus Jeske GmbH, Gelsenkirchen.
Ansprechpartner ist Dipl.-Ing. Maschinenbau Hartmut Jeske.

