

Der Markt ist voller Möglichkeiten für Unternehmen, welche in der Lage sind, rasch auf wechselnde Marktbedingungen zu reagieren.

Alle produzierenden Betriebe auf der Welt verfügen über eine Lieferkette (Supply Chain), welche Kunden und Lieferanten verbindet. Nach Meinung vieler Experten entscheidet deren Organisation und Flexibilität in einem zunehmend wettbewerbsorientierten Markt über Erfolg oder Misserfolg der Unternehmen.

Wer Geschäfte macht, hat Beziehungspartner.

Das können Kunden, Mitarbeiter, Behörden oder Lieferanten sein. In jedem Fall aber muss etwas über die Lieferkette bewegt werden. Rohstoffe, Produkte, Komponenten oder Informationen.

In der letzten Zeit haben sich die Bedingungen für die Lieferkette verändert.

Die Unternehmen verspüren eine neue Druckwelle von Ihren Beziehungspartnern. Die Forderungen nach maßgeschneiderten Leistungen und besserem Service werden immer mehr.

Dabei ist die Veränderung nicht das Besorgniserregende, sondern die Geschwindigkeit und die Häufigkeit, mit der diese Veränderungen stattfinden.

Die Mitbewerber heben kontinuierlich über Effizienzsteigerungen, besseren Service und Preissenkungen die Messlatte.

Wir glauben das diese Situation auch als Chance gesehen werden sollte.

Besonders die mittelständigen Betriebe sind aufgrund ihrer Größe, ihrer organisatorischen Struktur und ihrer Produktpalette eher für einen raschen Wandel gerüstet als Großbetriebe.

Viele Mittelständische produzierende Betriebe sind Marktführer in Nischen-Produkten.

Hier bietet sich Weiterhin die Chance Produkte zu entwickeln, welche einfacher, günstiger, schneller, moderner oder situationsbezogen einfach gefragter sind.

Dafür benötigen Sie einen besseren Einblick in die eigentlichen Prozesse. Sie müssen aufmerksam die Bedürfnisse Ihrer Kunden und die Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter und Lieferanten beobachten und rechtzeitig bemerken.

Z.B. , wenn Waren oder Materialien knapp werden oder wenn Verordnungen und Gesetze geändert werden.

Sie benötigen Werkzeuge, mit denen Sie die Situation analysieren und kalkulieren können, wo Sie die höchsten Gewinne erzielen.

Derzeit verharren viele Unternehmen in einer abwartenden Haltung und vernachlässigen die Möglichkeiten auf den Druck des gewandelten Marktes zu reagieren. Viele gute Chancen werden dadurch vertan.

Insbesondere wenn dabei Investitionen erforderlich werden neigen viele Unternehmen dazu die Situation auszusitzen. Besonders, wenn nicht sofort ein Return on Investment zu erkennen ist.

In der gesamten herstellenden Industrie scheint diese Regel zu gelten.

Viele Investitionen der Vergangenheit haben nicht den gewünschten Erfolg gebracht also kann das in der Zukunft nicht anders sein und Investitionen können verschoben werden.

Viele machen sich jedoch keine Gedanken darüber, warum die Investitionen der Vergangenheit nicht den gewünschten Erfolg brachten.

Um im Wettbewerb mithalten zu können, sollte man strategisch denken und taktisch handeln. Leistungsschwächen müssen erkannt und Schritt für Schritt Beseitigt oder Gemindert werden.

Die Kosten für die Integration und Anpassung neuer Technologien kann ein Vielfaches der eigentlichen Lösung betragen. Z.B. kann die Anpassung und Einführung einer fertigen, starren Softwarelösung (ERP) oft bis zu 10 mal so hoch sein wie die eigentliche Software selbst.

Deshalb ist es wichtig mit einem Partner zu arbeiten, der die Abläufe in Ihrem Unternehmen kennt. Ein umfangreiches Detailwissen über alle Bereiche ist dabei gefordert. (Planung / Kalkulation / Marketing / Organisation / Produktion / Lagerhaltung / externes Rechnungswesen / internes Rechnungswesen / Personal / Management / Qualitätswesen / Vertrieb / Versand u.v.m.)

Oberste Aufgabe für diesen Partner ist es, die Transparenz des Unternehmens zu erhöhen. Hierbei versagen viele Softwareanbieter. Besonders beim Einsatz so genannter Allroundlösungen werden die Anwender meist durch unnötigen komplizierten Ballast verwirrt.

Maßgeschneiderte Lösungen bieten den größtmöglichen Nutzen für die Unternehmen.

Neue verbesserte Entwicklungswerkzeuge mit Generatoren oder vorgefertigte Bausteine helfen dabei die Entwicklungskosten gering zu halten und die Entwicklungszeit extrem zu verkürzen.

So können oft maßgeschneiderte Lösungen zu gleichen oder unwesentlich höheren Kosten als fertige Systeme erstellt werden.

Wobei die Einführungskosten wesentlich geringer ausfallen und die Anpassungskosten gar nicht erst anfallen.

Technologie kann genutzt werden, um Wettbewerbsfähiger zu werden. Der reine Kauf von Technologie hat selten etwas erzielt. Sie müssen die Möglichkeiten neuer Technologien auch im Unternehmen umsetzen und leben.

Entscheidend ist der Mehrwert der eigentlichen Geschäftsprozesse.

CRM-Lösungen können z.B. dabei helfen einen besseren Überblick über die Kundenbasis und potenzielle Neukunden zu gewinnen.

Die Erkenntnisse müssen jedoch auch im Unternehmen umsetzbar sein. Darum sollen Sie nicht den Fehler machen irgendeine komplexe CRM-Lösung zu kaufen. Eine Gesamtbetrachtung und Anbindung auch zu Lieferanten und den eigenen Mitarbeitern ist sinnvoller.

Business – Relationship über alle Ebenen statt Customer – Relationship.

Zunächst ist wichtig das Sie herausfinden was Ihre Kunden wollen, und was Ihre Lieferanten können, um dann eine interne Basis zu schaffen, damit Sie die Kundenwünsche effizient bearbeiten können.

Erst dann kann an die richtige flexible Lösung zur Betreuung der Kunden gedacht werden.

Internetlösungen können z.B. helfen neue Wege zu beschreiten. Dabei sollen Sie jedoch nicht einfach einer neuen Technologie hinterher rennen.

Sie sollten vielmehr mit Ihren Partnern Entscheidungen treffen, die für Ihre Partner und für Sie einen Mehrwert erbringen. Der Nutzen sollte immer im Vordergrund stehen.

Nur eine Gesamtbetrachtung aller Gegebenheiten und Möglichkeiten kann zu einer optimalen Lieferkette mit effizienten Prozessen führen.

Nutzen Sie die Möglichkeiten, um am Markt schneller und besser zu agieren.

(Dipl.-Ing. Hartmut Jeske Consulting Jeske GmbH)