

Das positive Ergebnis für unseren Kunden

- Die Risiken sind bekannt und Strategien zur Vermeidung oder Reduzierung wurden etabliert.
- Sichergestellte Produktions- und Lieferfähigkeit
- Umsatzzuwachs aufgrund einer „best in class Liefertermintreue“ zum Kunden
- Umsatzzuwachs aufgrund risikorelevanter Informationen hinsichtlich „Markt und Wettbewerb“
- Hohe Bestandsreduzierung durch geringes Risiko
- Erhöhung der Rendite durch:
 - Vermeidung von teurem Zukauf von Alternativen für nicht geliefertes Material
 - Vermeidung von Kundenpönalen
- Ressourcenschonung durch vermiedenes Trouble Shooting bei nicht gelieferten Materialien
- Vermeidung von Negativauswirkungen durch Lieferanten- oder Kundenausfälle (frühzeitige risikorelevante Informationen in Echtzeit)
- Erhöhung des Anteils der Standardteile, bei gleichzeitiger Erhöhung des Kundennutzens

Ausgangssituation:

- Es kam zu Produktionsausfällen aufgrund von Lieferkettenunterbrechungen.
- Zur Überbrückung von Ausfällen wurde der Lagerbestand erhöht.
- Zu hohe Kosten durch Lieferkettenunterbrechungen beeinflussten das Ergebnis in hohem Maße.
- Umsatzeinbußen und Kundenverlust durch schlechte Lieferperformance

Information zum Unternehmen:

- Maschinenbau
- Inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen
- Jahresumsatz ca. 60 Mio Euro
- 350 Mitarbeiter

Situationsbeschreibung

Das Unternehmen stellte einen Zielkonflikt zwischen Leistungssteigerung und Risikovermeidung fest. Strategien, Projekte, Investitionen und Budgets wurden durch Lieferkettenunterbrechungen monetär und in der Zielerreichung negativ beeinflusst. Die Rendite sank und Kunden wurden unzufriedener.

Das vorhandene Risikomanagement wurde durch eine klassische ABC-Analyse abgebildet, welche allerdings nur einen Zustand beschrieb, jedoch keine Strategien zur Reduzierung oder Vermeidung beinhaltete.

Mögliche Preisreduzierungen, Lieferantenwechsel oder technische Entwicklungen wurden oftmals ohne Risikoanalyse und mit Erhöhung eines vorhandenen oder Schaffung eines neuen Risikos realisiert.

Aufgabenstellung

Aufbau eines funktionierenden Risikomanagements, über die alleinige Betrachtung des Versorgungsrisikos hinaus, mit Anbindung an die Unternehmensstrategie, welches die gesamte Lieferkette von Lieferanten, Unterlieferanten, Transportwege etc. im Radar hat, rechtzeitig auf Gefahren hinweist, die Gründe sichtbar macht und Möglichkeiten aufzeigt, Risiken zu managen.

Wirtschaftliche und technische Risiken, die großen finanziellen Schaden zur Folge haben können, sollten sichtbar werden: Umsatzverluste, hohe Kosten etc..

Das zukünftige Risikomanagement sollte für jeden ersichtlich und durch eine formale Vorgehensweise einfach zu handhaben sein, sodass bei Mitarbeiterwechsel keine Wissensdefizite entstehen.

Lösung

Über Portfolioanalysen und FMEA wurden alle Warengruppen und Lieferanten auf sämtliche Risiken und deren Eintrittswahrscheinlichkeit identifiziert.

Daraus resultierend wurden die Risiken analysiert und bewertet. Die Handhabung der Risiken hat der Einkauf gemeinsam mit der Unternehmensführung festgelegt und in Aktionsplänen verankert.

Darüber hinaus wurde eine Unterstützungssoftware eingesetzt, welche sämtliche Risiken überwacht und die entsprechenden Risiko-Scores der einzelnen Lieferanten stetig aktualisiert. Ereignisse, welche Einfluss auf die Stabilität der Lieferkette haben könnten, werden in nahezu Echtzeit einem festgelegten Kreis an Mitarbeitern übermittelt, sodass frühzeitig die entsprechenden festgelegten Maßnahmen eingeleitet werden können

Ergebnis

Das Unternehmen hat heute sämtliche Risiken im Radar und kann somit frühzeitig agieren. Dies hat unserem Kunden einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschafft, da die Kundenzufriedenheit angestiegen ist und die Rendite, auch durch vermiedene Kosten, nachweislich gesteigert werden konnte.

Mitarbeiterkapazitäten, die früher zum Trouble Shooting benötigt wurden, werden heute sinnvoll und wertbringend im Unternehmen eingesetzt.

Zielvorgaben, Projektziele, Budgets, Savings und Forecasts sind heute wesentlich belastbarer, da sämtliche eventuell eintretende Risiken überwacht werden und über entsprechende Aktionspläne abgesichert sind.

Die Sensibilität bei Entscheidungen und Veränderungen stets die Risiken und Chancen gegeneinander abzuwägen und dementsprechend Lösungen zu finden, ist heute im gesamten Unternehmen fest verankert und gehört zur Unternehmenskultur.

Sprechen Sie uns an!

Stehen Sie vor ähnlichen Herausforderungen und wünschen Sie weitere Informationen zu unseren Leistungen?

Sprechen Sie uns an! Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



Gerold Ohlendorf

Geschäftsführer

ohlendorf@gocon-consulting.de

+49 151 61338110

Standort Detmold

Königstraße 76

D-32760 Detmold



Stefan Papenberg

Geschäftsführer

papenberg@gocon-consulting.de

+49 172 2311511

Standort Bielefeld

Lenkwerk Plaza

Am Lenkwerk 9

D-33609 Bielefeld