

Lieferperformance

Die Herausforderung

Globale Beschaffungs- und Distributionsnetzwerke, zusammen mit einer hohen Variantenvielfalt, erfordern von allen Marktteilnehmern ein hohes Maß an Verlässlichkeit. Die Lieferfähigkeit und Liefertreue sind dafür die Grundvoraussetzung. Allerdings darf eine gute Lieferperformance nicht durch hohe Beständen erkaufte werden. Vielmehr müssen Beschaffungs-, Planungs- und Produktionsprozesse so ausgelegt sein, dass ein Unternehmen schnell auf Veränderungen der Kundenbedürfnisse reagieren kann. Im Zeitalter zunehmender Globalisierung, sowohl auf der Lieferanten- wie auch auf der Kundenseite, ist die Einhaltung der eigenen Lieferperformanceziele nicht immer einfach. Abweichungen führen aber zwangsläufig zu ungeplanten Mehrkosten für Sonderfahrten oder zu der Produktion in unrentablen Losgrößen.

Unsere Methode

Eine hohe Lieferperformance verhindert teure Feuerwehreaktionen in Produktion und Beschaffung. Potenzialfelder zur Steigerung der Performance werden mit Hilfe einer Potenzial- und Wertstromanalyse beziehungsweise einer Beurteilung der Planungsprozesse inklusive der Auftragsdurchlaufprozesse identifiziert. Zusammen mit der Auswertung der bestehenden Kennzahlen, können nun die Handlungsfelder beschrieben und die Einzelmaßnahmen sowie Verantwortlichkeiten definiert und Potenzialeffekten abgeschätzt werden. Dabei ist es wichtig, auch die Lieferperformance zwischen internen Abteilungen des eigenen Unternehmens zu bewerten. Je nach Komplexität eines Unternehmens beziehungsweise einer Lieferkette erfolgt die Analyse des Status Quo sowie die Aufsetzung eines Programms zur Steigerung der Lieferperformance in drei bis sechs Wochen.

Meilensteine

- Potenzialanalyse (Wertstromanalyse, Planungsalgorithmen, Bestandsstrategie, etc.)
- Kennzahlenermittlung/-anpassung
- Beschreibung der Handlungsfelder
- Maßnahmendefinition
- Aufstellen einer Umsetzungs-Roadmap
- Implementierung der Erfolgsmessung
- Umsetzungsbegleitung/-steuerung (PMO)

[To top](#)