

5

**5 versteckte Ursachen
für Überschüsse
und Fehlbestände.**

5 versteckte Ursachen für Überschüsse und Fehlbestände.

In diesem E-Book gehen wir auf die 5 Hauptursachen für überschüssige Bestände und Stockouts ein und zeigen Ihnen, wie Sie als Disponent überschüssige und fehlende Bestände mithilfe von Best Practices der Branche vorbeugen können.

37%

der Netstock Kunden bezeichnen überschüssige Bestände als ihr größtes Problem bei der Lagerverwaltung.

Inhalt.

1. Ungenaue Prognosen
2. Neue Artikel
3. Kundenspezifische Prognosen
4. Lieferantenedingungen
5. Falsche Grenzwerte
6. Fazit

1. Ungenaue Prognosen

Ungenaue Prognosen sind die Hauptursache für fehlende und überschüssige Lagerbestände. Die Geschäftsführung überspringt diesen Punkt oft, ohne zu erkennen, dass sie bereits in gewisser Weise mit Prognosen arbeitet. Bei näherer Betrachtung zeigt sich fast immer, dass sie einen einfachen Umsatzdurchschnitt oder ein statisches Bestellsystem verwenden. Obwohl es sich dabei um einfache Berechnungen handelt, sind auch diese als Prognosen zu betrachten. Diese sind allerdings recht grob.

Jeder erstellt auf die eine oder andere Weise Prognosen. Lassen Sie uns deshalb schauen, wie eine Prognose erstellt und umgesetzt wird.

Wir unterteilen das Ganze in zwei grundlegende Aspekte: Erstens das Prognosesystem, welches die ganze Arbeit macht und zweitens den Prozess und die Tools, die verwendet werden, um Prognosen, die vom Ziel abweichen, zu identifizieren. Das Eine ist nicht möglich ohne das Andere. Bevor wir weitermachen, ein weiterer wichtiger Punkt: Algorithmen erreichen irgendwann einen Punkt, an dem die Erträge abnehmen. Unternehmen geben Unmengen von Geld aus, um ihr Prognosesystem unglaublich komplex zu machen und damit alle möglichen Szenarien berücksichtigen zu können. Im Endeffekt entsteht ein System, das niemand im Team versteht. Daraus wird dann ein System, dem niemand im Team vertraut. Was bringen Ihnen Prognosen, die niemand versteht und denen niemand vertraut? Deshalb sind die richtigen Tools und Prozesse so wichtig. Ein Prognosemodul ist nur begrenzt effektiv – unabhängig von seiner Komplexität. Es ist weitaus effizienter, ein solides System mit einer wirksamen Reihe von Kontrollen und Gegenkontrollen einzusetzen, um sicherzustellen, dass alles seine Richtigkeit hat.

Jetzt, wo wir diesen Aspekt verstanden haben, werfen wir einen Blick auf die Tools.

Wir haben bereits einen einfachen Umsatzdurchschnitt als Basis für einen Algorithmus erwähnt. Dieser

Durchschnitt berücksichtigt weder Saisonalität noch Trends, die jedoch entscheidende Komponenten für viele Bedarfsprognosen darstellen.



Ein Prognosemodul ist nur begrenzt effektiv – unabhängig von seiner Komplexität.

Die Verwendung einer Tabellenkalkulation, um diese Art von Daten zu verstehen, kann ziemlich kompliziert sein. Zudem ist es wichtig, sich mit dem "Tournament"- oder "Best-Fit-Test"-Konzept, das die verschiedenen Formeln vergleicht, auseinanderzusetzen. Dies erlaubt dem System den besten Algorithmus und die besten Parameter für einen bestimmten Artikel in einem bestimmten Monat zu finden. Seien Sie bei der Bearbeitung der Formeln oder der Änderung der Parameter vorsichtig, da geringfügige Änderungen erhebliche Auswirkungen haben können. Manchmal werden sogar historische Daten geändert, um das System zu manipulieren. Wenn dieses jedoch richtig funktioniert, sollte das nicht notwendig sein.

Verkaufsdaten



Ausreißer-Management



Tournament-Prognosesystem



Aggregierte Kontrollen

Anpassungen nach oben und unten

Ausnahmekontrollen

Manuelle Anpassungen

Team-Inputs

Manuelle Anpassungen

Ungenau Prognosen – Fortsetzung.

Der hier erforderliche Prozess bedeutet, dass die richtigen Personen zum richtigen Zeitpunkt einbezogen werden müssen. Das Vertriebsteam spielt eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, den Disponenten auf dem Laufenden zu halten. Ein Wort der Warnung: Verwenden Sie bitte keine Umsatzprognosen als Prognose für den Einkauf von Lagerbeständen! Das Gleiche gilt für Budgets, die eine ähnliche Art von Input darstellen und in der Regel eher optimistisch sind. Beide sind wahrscheinlich nicht mehr aktuell. Sie können einen nützlichen Kontext liefern, aber man sollte ihnen nicht blindlings folgen. Wir empfehlen, jeden Monat mit einer Gesamtübersicht zu beginnen.

Es gibt einige Aspekte, die zu beachten sind:



Vergleichen Sie die Verkäufe mit früheren Prognosen, insgesamt und nach Gruppen.

Betrachten Sie die Über- und Unterprognosen der letzten Monate.

Identifizieren Sie alle Produkte oder Produktgruppen, die sich ungewöhnlich zu verhalten scheinen (und beziehen Sie erfahrene Teammitglieder ein, um mehr Informationen zu sammeln).

Vergleichen Sie die Top-Über- und Top-Unterprognosen der letzten drei Monate mit den entsprechenden Verkaufszahlen.

Prüfen Sie neue Produkte und greifen Sie manuell ein, wenn Daten fehlen.

Bevor Sie größere Bestellungen für den Monat aufgeben, ist es wichtig, diese Schritte zu erledigen. Während des Monats ist es wichtig, die Artikel zu überprüfen, bei denen die Umschlaghäufigkeit vor oder hinter den Erwartungen liegt. Zum Beispiel: Wenn Sie für einen Artikel eine Prognose von 100 Stück pro Monat hatten, aber nach einigen Wochen nur wenige Verkäufe zu verzeichnen sind, muss möglicherweise etwas angepasst werden. Überprüfen Sie diese Ausnahmen in der zweiten und dritten Woche des Monats, um die Prognosen anzugleichen.

Prognosen bringen eine Reihe von Herausforderungen und Kopfschmerzen mit sich, aber ein smartes Prognosemodul, das durch einige grundlegende Prozesse zur Überwachung unterstützt wird, trägt wesentlich zu einem ausgewogeneren Bestand bei.

Ohne das richtige Gleichgewicht zwischen einem Prognosesystem und einem kontinuierlichen Prozess zur Überprüfung der Prognosen, ist das Lager dazu verdammt, zu unpassenden Zeiten überfüllt zu sein. Die meisten Disponenten entscheiden sich für einen zusätzlichen Sicherheitsbestand, damit sie sich keine Sorgen um Fehlbestände machen müssen, aber genau hier werden die Kosten für den Bestandsüberschuss zu einem Cashflow-Killer. Für Unternehmen, die Tools und Prozesse ausbalancieren, wird das Ergebnis ein ausgewogener Lagerbestand sein.

Weitere Informationen

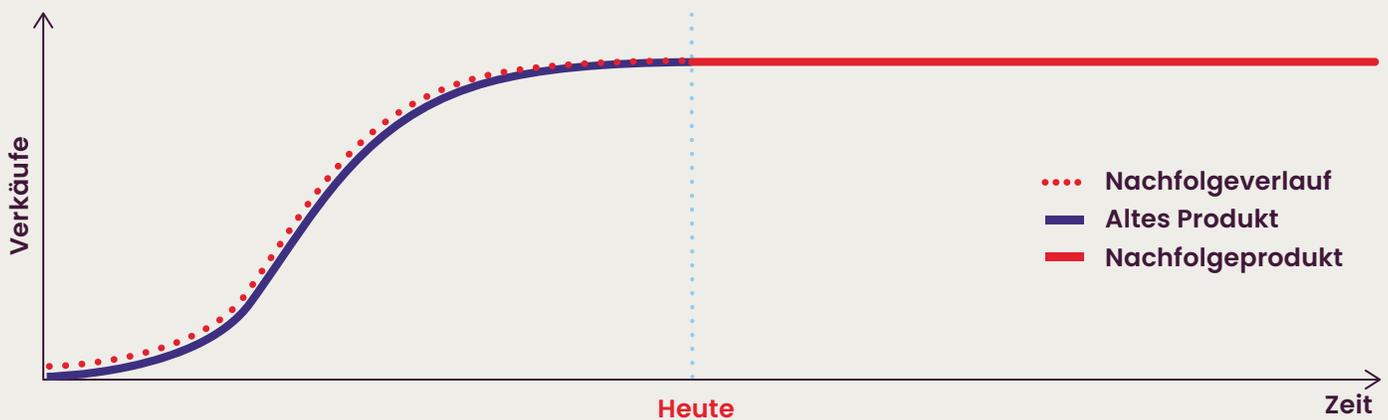
Gerne erläutern wir Ihnen im kurzen Gespräch mehr zu diesem Thema und wie Sie akkurate Prognosen erstellen.



2. Neue Artikel

Unternehmen müssen sich weiterentwickeln, um nicht zu stagnieren oder irrelevant zu werden. Für viele Unternehmen bedeutet dies, dass sie ein neues Warenangebot einführen müssen. Prognosen für neue Artikel zu erhalten, ist jedoch nicht immer einfach. In vielen Lagern gibt es einige neue Artikel, die im Übermaß bestellt wurden und nun Staub ansetzen. Das ist unvermeidlich und es gibt kein Patentrezept, um das Problem vollständig zu lösen. Es ist jedoch sinnvoll, einen praktikablen Prozess einzuführen, damit Überschüsse an neuen Produkten eine Seltenheit werden. Der verbesserte Cashflow, der sich daraus ergibt, ist entscheidend, um flexibel und reaktionsschnell zu bleiben. Lassen Sie uns einige einfache Strategien zur Reduzierung von Überbeständen von Neuware betrachten.

Nachfolgeartikel



Wenn ein neuer Artikel nur deshalb eingeführt wird, weil der Anbieter die Artikelnummer geändert hat, müssen Sie daran denken, diese als Nachfolgeartikel zu erfassen. Dabei wird der neue Artikel mit dem alten Artikel verknüpft und der Umsatzverlauf kann übernommen werden. Kennzeichnen Sie anschließend den alten Artikel auch als veraltet, um zu vermeiden, dass der Artikel in den falschen Listen auftaucht. Berücksichtigen Sie auch alle ausstehenden Aufträge und Bestellungen sowie den noch vorhandenen Bestand der alten Artikelnummer und erstellen Sie einen Plan für den verbleibenden Altbestand.

Vergleichbare Artikel

Häufig gibt es auch einen Artikel, der einem anderen Artikel ähnlich ist. Dieser ältere Artikel bleibt jedoch weiterhin aktiv im Verkauf. Die Lösung ist hier nicht unbedingt eine Nachfolge, sondern eher eine einfache Änderung der Prognose für den neuen Artikel, die den älteren, vergleichbaren Artikel berücksichtigt. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, diese neuen Artikel, die nun mehr Aufmerksamkeit benötigen, klar zu identifizieren. Denken Sie daran, dass diese Posten, während sie "heranwachsen", ein wenig mehr Prüfung und gelegentliche manuelle Überarbeitungen erfordern werden. Es kommt häufig vor, dass Disponenten zu viel kaufen, weil es keine Historie gibt, auf die sie sich stützen können, doch versuchen sie zumindest, eine vernünftige Schätzung vorzunehmen, auch wenn diese nur auf einem "Bauchgefühl" beruht. Das ist besser als gar nichts! Streben Sie eine Vorhersage an, die mit dem Zeitpunkt beginnt, zu dem Ihr Bestand ankommen soll. Auf diese Weise lassen sich Über- oder Unterschreitungen in der Analyse der bisherigen Prognose feststellen. Achten Sie auch auf plötzliche Anstiege, die durch Einführungsangebote zu einem späteren Zeitpunkt im Lebenszyklus des Artikels verursacht werden.

Diese neuen Artikel sind oft entscheidend für das Wachstum eines Unternehmens, aber zu Beginn zu viel zu bestellen ist ein kostspieliges Problem, das sich einnisten könnte. Disponenten, die relevante Daten nutzen und Schwankungen im Auge behalten, sind dem Zeitplan weit voraus, um in Zukunft gute Prognosen zu erstellen.

Weitere Informationen

Sprechen Sie uns an und erfahren Sie noch mehr über die effektive Verwaltung von neuen Produkten.

“

Für neue Artikel gibt es keine Pauschallösung, aber auch mit Nachfolgeprodukten und vergleichbaren Produkten sind realistische Prognosen möglich. Fügen Sie einige manuelle Anpassungen auf der Grundlage der anfänglichen Leistung hinzu, um Fehlbestände und Überschüsse zu vermeiden, sodass Sie bei neuen Artikeln gleich im Bestandsüberschuss landen.



Letztlich ist die kundenspezifische Prognose ein Mittel, das Unternehmen nutzen, um das Verkaufsteam in die Pflicht zu nehmen oder um Kunden zur Bindung zu bewegen. Diese Ziele sind durchaus verständlich und manchmal sogar notwendig. Doch was ist, wenn dieses Vorgehen den Kaufprozess negativ beeinflusst? 

3. Kundenspezifische Prognosen

Wenn wir über Prognosen sprechen, werden auch kundenspezifische Prognosen zu einem wichtigen Thema. Viele Disponenten beharren darauf, dass sie Prognosen pro Kunde, pro Produkt, pro Lager erstellen sollten. Die Technologie, um diese umzusetzen ist vorhanden. Aber ist das der beste Ansatz für die Planung?

Letztlich ist die kundenspezifische Prognose ein Mittel, das Unternehmen nutzen, um das Verkaufsteam in die Pflicht zu nehmen oder um Kunden zur Bindung zu bewegen. Diese Ziele sind durchaus verständlich und manchmal sogar notwendig. Doch was ist, wenn dieses Vorgehen den Kaufprozess negativ beeinflusst? Was ist, wenn aus zu enthusiastischen Verkaufsprognosen ein Bestandsüberschuss entsteht?

Lassen Sie uns das ein wenig genauer betrachten.

Angenommen, wir haben 100 Kunden, über die wir Informationen erhalten möchten. Wir haben fünf Lagerhäuser und durchschnittlich etwa 200 Produkte.

Dies ergibt eine einfache Rechnung:

$$100 \times 5 \times 200 = 100,000$$

Das sind 100.000 Prognosen auf Produktebene, die erfasst werden müssen. Wenn diese Aufgabe auf zehn Vertriebsmitarbeiter verteilt wird, ist jeder Verkäufer für 1.000 Prognosen von Kunden pro Monat verantwortlich. Selbst wenn diese Aufgabe nur fünf Minuten pro Prognose benötigen würde, wären das fast 85 Stunden pro Vertriebsmitarbeiter. Das ist genau die Hälfte des Monats. Ist das wirklich das, was Vertriebsmitarbeiter tun sollten? Und wie zuverlässig sind die einzelnen Prognosen?

Wahrscheinlichkeits-Szenario

100 Kunden
200 Produkte
5 Lager

→ **100,000** Prognosen! → Mit **10** Vertriebsmitarbeitern

↓
1,000 Prognosen
pro Vertriebsmitarbeiter

= 85
Stunden
pro Monat!

Kundenspezifische Prognosen – Fortsetzung

Einige Unternehmen verlassen sich darauf, dass Sie aus dem Verkaufsverhalten der Kunden Prognosen treffen können. Doch wie gut ist die Qualität dieser Vorhersagen? Ist es wirklich möglich, ohne weitere Tools und Algorithmen Prognosen zu erstellen, die Unternehmen bestmöglichen Nutzen schenken? Natürlich ist das Kundenverhalten ein Aspekt, den sie in die Planung mit einbeziehen müssen, doch wenn Sie diesem zu viel Relevanz schenken, können ungenaue Prognosen die Folge sein.

Wie dieser Prozess zu ungenauen Prognosen führt und wie diese Ungenauigkeiten schnell zu einem kostspieligen Überschuss im Lager werden können, ist leicht zu erkennen. Eine andere Möglichkeit ist die Verwendung eines Prognosemoduls, um die Zahlen zu berechnen. Dies ist vermutlich besser, als die Einschätzungen des Kaufverhaltens der Kunden zu erfragen. Bei jedem statistischen System sind die Ergebnisse nur so gut wie die Eingaben. Korrekte Daten schaffen jedoch deutlich mehr Vorhersagbarkeit.

Häufig wird empfohlen, mit einer hoch aggregierten Ebene zu beginnen, um ein besseres Ergebnis zu erzielen. Überlegen Sie einen Moment lang: Wenn ein Kunde ein Produkt kauft und die Verkaufsrate im einstelligen Bereich pro Monat liegt, könnte er möglicherweise alle zwei oder drei Monate 10 Stück des Produkts bestellen. Das führt zu einer sehr unzuverlässigen Prognose, es sei denn, Sie haben ein kausal basiertes Modell, das sich bereits als vorhersehbar erwiesen hat. Nun multiplizieren Sie das mit allen Kunden, und Sie erhalten einen ganzen Haufen unzuverlässiger Prognosen.

Was kann man also von der kundenbezogenen Bestandsprognose mitnehmen? Wenn es sich dabei um ein System handelt, mit dem das Vertriebsteam seine monatlichen Ziele erreichen oder die Kunden an sich binden kann, ist das vollkommen in Ordnung. In der Tat können diese Zahlen bei der Erstellung von Prognosen hilfreich sein. Aber sie als Ersatz für eine Prognose zu verwenden, ist ein Garant für überschüssige Bestände, Monat für Monat.

Erinnern Sie sich...

Die Verwendung einer statistischen Prognose ist eine weitaus zuverlässigen Methode der Planung und die Kundenprognosen können weitere Analysen und Zusammenhänge liefern, damit alles reibungslos läuft. Denken Sie daran: Der Schlüssel ist ein ausgewogenes Lager, in dem Überbestände und Fehlbestände auf ein Minimum reduziert werden. Wenn die Kundenprognose nicht ausreicht, ist es an der Zeit, andere Lagerplanungssysteme zu verwenden.

Wir sind von den Lieferanten abhängig

4. Lieferantenbedingungen

Der Umgang mit Lieferanten erfordert ein gewisses Geben und Nehmen. Selbst die besten und effizientesten Lieferanten haben einige Bedingungen, die berücksichtigt werden müssen, um die Preise wettbewerbsfähig zu halten. Bedingungen wie die Mindestbestellmenge oder Mindestbestellwerte sind üblich und auch die Lieferzeiten müssen mit Rücksicht auf die Lieferkette beachtet werden.

Sicherheitsbestand

Wenn man diese verschiedenen Bedenken berücksichtigt, ist es verständlich, warum so viele Disponenten auf Sicherheitsbestände setzen, die manchmal auch als "Pufferbestand" bezeichnet werden. Dieser zusätzliche Bestand ist sehr hilfreich für den Fall einer gelegentlichen kleinen Störung. Bei längeren Lieferzeiten oder höheren Mindestbestellmengen sind in der Regel zwei Dinge zu beachten:

Die Berechnung des angemessenen Sicherheitsbestands wird schwieriger und die Disponenten müssen ihre Aufträge weiter im Voraus planen. Diese Aspekte verkomplizieren selbst die einfachsten Planungsaufgaben. Sie können dazu führen, dass Lager einen Bestandsüberschuss haben, der weit über den Bedarf an normalen Pufferbeständen hinausgeht.

Beginnen wir mit den Grundbedingungen. Auf der einfachsten Ebene wird dies als Mindestbestellmenge vorgeschrieben (vielleicht mit einem Vielfachen). Es ist wichtig, dass diese Mindestbestellmengen in die Bestellparameter und die Berechnung des Sicherheitsbestands zu einbezogen werden. Ein Twist, der bei größeren Abnahmemengen vielleicht kontraintuitiv erscheinen mag, ist, dass die Sicherheitsmenge nach unten korrigiert werden muss.



Lassen Sie uns weitere Bedingungen betrachten:

Containerladungen

Eine wichtige Einschränkung, die es zu beachten gilt, betrifft Containerladungen und -befüllungen. Bei der Beförderung von Containerladungen von Produkten kann es einige variable Komponenten geben, aber in der Regel besteht das Ziel darin, so viel wie möglich von der Gewichts- oder Volumenkapazität zu nutzen. Oft können die Disponenten dies auf die eine oder andere Weise erreichen, sei es durch das Volumen oder durch die Nutzung von konsolidierten Lieferungen. Wenn diese Optionen nicht infrage kommen, ist das Hinzufügen von Containern eine weitere Option.

Bei der Befüllung eines Containers ist es wichtig, ihn nicht mit denselben Produkten zu beladen – so lagern Sie ansonsten garantiert überschüssige Bestände ein. Auch den Container mit zufällig gewählten Artikeln zu füllen, ist eine schlechte Idee. Identifizieren Sie Produkte, die ohnehin in den nächsten Wochen bestellt werden sollten, und bestimmen Sie eine Bestellmenge, die in den allgemeinen Einkaufsplan passt. Das ist der klügste Weg, den zusätzlichen Containerplatz optimal zu nutzen, ohne sich mit wenig hilfreichen und kostspieligen Überbeständen.

Sichtbarkeit des Bestands

Ein weiterer häufiger Stolperstein sind die Lieferzeiten und die Sichtbarkeit der Bestände auf dem Transportweg. Wenn man den Überblick über die Bestände auf dem Transportweg verliert, kann das zu Doppelbestellungen führen. Einige Bestandsverfolgungssysteme bieten hier keine große Hilfe. Wenn eine Warenumlagerung gebucht wird, kann es sein, dass das System den Bestand sofort im empfangenden Lager platziert, obwohl er noch gar nicht dort ist. Das kann einen Lagermanager ganz schön in den Wahnsinn treiben! Einige Unternehmen legen im System ein Transitlager als Zwischenstation für die laufende Sendung an. Dies ist für die grundlegende Bestandskontrolle hilfreich, aber es macht die Planung wesentlich komplizierter. Um Probleme zu vermeiden, muss ein Disponent sehen, dass der Bestand im Eingang ist und wann er voraussichtlich eintreffen soll. Dies kann durch das Hinzufügen einiger benutzerdefinierter Felder in der Transitlager-Datenbank erfolgen.



Lieferzeiten

Disponenten und Lieferanten müssen eine genaue und angemessene Berechnung der Lieferzeiten durchführen. Jede Ungenauigkeit oder mangelnde Transparenz kann zu Fehlbeständen oder überschüssigem Bestand führen. Planen Sie jeden Standort für sich und betrachten Sie die Lieferzeit als die Zeitspanne zwischen dem Zeitpunkt der Bestellung und dem Zeitpunkt, zu dem das Produkt für den Verkauf zur Verfügung steht, vorausgesetzt, dass keine ungewöhnlichen Störungen oder Komplikationen auftreten. Auf diese Weise können Sie am besten sicherstellen, dass alle verschiedenen Aspekte bei der Lieferzeit für ein bestimmtes Produkt berücksichtigt werden.

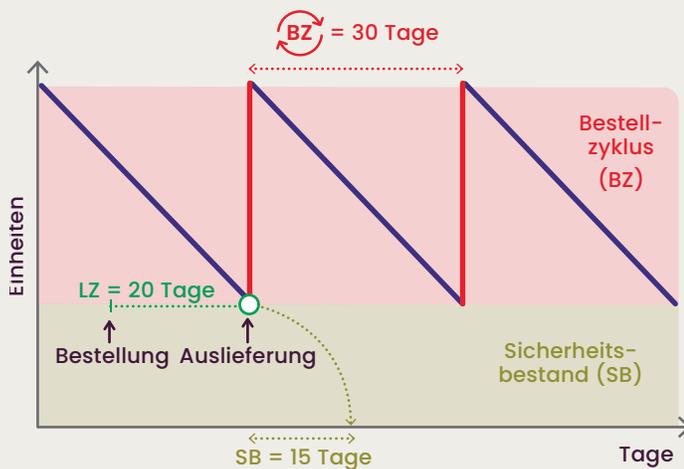
Wenn dies kompliziert klingt, sollten Sie bedenken, dass diese Bedingungen und Faktoren nicht immer zutreffen. Es gibt jedoch noch komplexere Situationen und die einzige zuverlässige Lösung ist ein besseres Set von Tools. Die richtigen Methoden machen den Prozess überschaubarer und verständlicher. Sie können nichts an der Tatsache ändern, dass der Bestell- und Planungsprozess oft sehr kompliziert ist, aber sie können eine Lösung bieten, die den Disponenten hilft, den Überblick über die verschiedenen Herausforderungen zu behalten. Ohne die richtigen Tools für diese Aufgabe führen solche Komplexitäten zwangsläufig zu Überbeständen oder Fehlbeständen. Der Verlust von Kunden als Folge von Fehlbeständen ist schädlich für Ihre Bilanz.

Der Verlust von Kunden als Folge von Fehlbeständen ist schädlich für Ihre Bilanz.

5. Falsche Grenzwerte

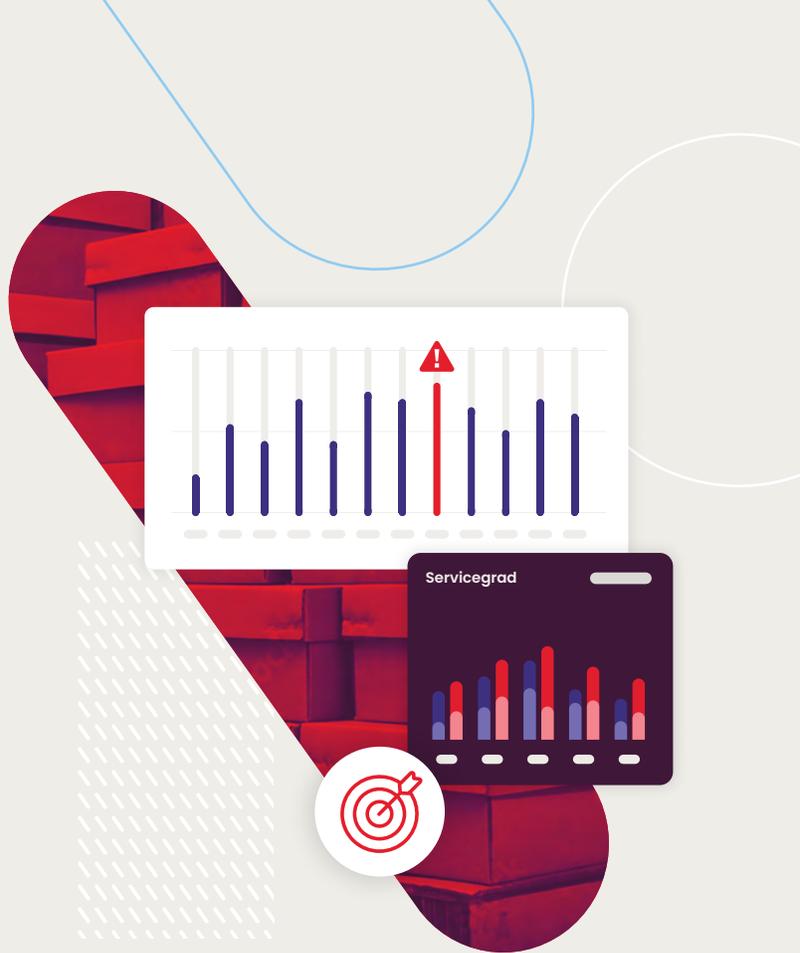
Es mag offensichtlich erscheinen, dass falsche Grenzwerte zu Überbeständen und Stockouts führen können, aber lassen Sie uns das einmal näher betrachten. Verschiedene Planungsparameter bestimmen die Bestände und es sind diese Parameter, die untersucht werden müssen. Unabhängig von der angewandten Methodik zur Berechnung der Bestände, wird das Ergebnis falsch sein, wenn falsche Eingaben gemacht werden. Um falsche Bestände zu beheben und die Bestandsplanung zu verfeinern und zu verbessern, müssen wir zunächst die Eingaben überprüfen. Vor der Herrschaft der Desktop-Computer verließen sich die meisten Unternehmen auf einfache Verfahren zur Bestimmung ihrer Lagerbestände. Oft lieferte das Bauchgefühl des Disponenten die meisten Erkenntnisse über die Bestellung. Hier basierte alles auf Aussagen wie: "Es kommt eine große Bestellung rein, also planen wir dafür" oder "Die Lager sehen recht leer aus, wir sollten sie auffüllen".

Der erste ist der Meldebestand, der festlegt, wann eine Nachbestellung erfolgen soll. Zweitens gibt es eine Bestellgrenze, welche die Menge festlegt, bis zu der bestellt werden soll. Berechnen Sie diese Zahl: aktueller Bestand, minus eventuell reserviertem Bestand, plus eventuelle neue Bestände. Dann vergleichen Sie dies mit dem Meldebestand – liegt der Artikel unter diesem Wert, ist es an der Zeit, eine Bestellung aufzugeben, die die Bestellgrenze erreicht.



Die Faktoren, die in diese Bestände einfließen, sind der Sicherheitsbestand (SB), die Lieferzeit (LZ) und der Bestellzyklus (BZ).

Die sich ergebende Bestellung sollte natürlich durch Mindestbestellmengen oder Mehrfachaufträge modifiziert werden. Dennoch sollten diese Einschränkungen bei der Berechnung der Bestände nicht berücksichtigt werden, da sonst die Gefahr besteht, dass die Bestände zu hoch sind. Am besten ist es, diese Messungen in Tagen vorzunehmen. In manchen Fällen kann eine Messung in Wochen jedoch angemessener sein. Andere Bedarfsströme, die infrage kommen, könnten Kundenaufträge, Produktionsbedarf (MRP) und/oder andere Lageranforderungen (DRP) umfassen. Zu Beginn des E-Books haben wir die Bedeutung der Lieferzeit näher beleuchtet. Es ist von entscheidender Bedeutung, diese im Auge zu behalten, einschließlich des Status laufender Bestellungen, die unterwegs sind, damit keine überflüssigen Bestellungen erfolgen. Auch das Zusammenspiel von Lieferzeit und Sicherheitsbestand spielt eine wichtige Rolle.



Falsche Grenzwerte – Fortsetzung

Wenn ein Lieferant die benötigte Menge zum richtigen Zeitpunkt und in perfekter Übereinstimmung mit dem Timing und der Menge aller Kunden liefert, ist kein Sicherheitsbestand erforderlich. Auch wenn die Lieferzeit recht lang wäre, könnte ein Disponent dies ohne Sicherheitsbestand bewerkstelligen. So sieht die Realität in der Lieferkette jedoch nicht aus. Deshalb ist die Berechnung des Sicherheitsbestands besonders wichtig. Lieferanten sind nicht immer zuverlässig und die Kundennachfrage ist nicht vorhersehbar. Das bedeutet, dass der Sicherheitsbestand eine Notwendigkeit ist, um mögliche Lücken zu schließen.

Weitere Faktoren, die berücksichtigt werden müssen, sind der Bestellzyklus und die Lieferzeit. Dies sind die wichtigsten Eingaben, die in die Berechnung der Sicherheitsbestände einfließen müssen und die mit verschiedenen Servicegraden übereinstimmen. Je höher die ideale Auslastung für ein Produkt, desto höher sollte der Sicherheitsbestand sein. Die wichtigsten Produkte benötigen die höchsten Servicegrade und daher ist die Lagerung eines zusätzlichen Sicherheitsbestands erforderlich. Hätten zwei Produkte den gleichen Servicegrad, aber ein sehr unterschiedliches Lieferantenrisiko, würden sie auch sehr unterschiedliche Sicherheitsbestände aufweisen. Diese Art von dynamischem Ansatz ermöglicht es Ihnen, jeden Artikel gemäß seinem einzigartigen Profil abzudecken und die Gesamtinvestition zu senken und gleichzeitig den Servicegrad zu verbessern.

☺☺
Diese Art von dynamischem Ansatz ermöglicht es Ihnen, jeden Artikel gemäß seinem einzigartigen Profil abzudecken und die Gesamtinvestition zu senken und gleichzeitig die Füllrate zu verbessern.



Bei schlechten Angaben wird der Prozess aus dem Ruder laufen, unabhängig von den für die Prognose verwendeten Werkzeugen.

Ein hochwertiges System wird dem Disponenten helfen, die Bereiche zu identifizieren, in denen die Datenreinheit verbessert werden kann, damit das System besser funktioniert. Für diejenigen, die mit Tabellenkalkulationen Berechnungen durchführen, gibt es keine Hoffnung auf eine Verbesserung der Daten. Unzureichende Datenqualität ist kein Grund, weiterhin denselben alten Prozess und dieselben alten Tools zu verwenden – es ist ein Weckruf, das Lager und das Unternehmen zu verbessern.

➤ Weitere Informationen

Wir haben das Thema der Sicherheitsbestände angeschnitten. Einige weitere Informationen und Tipps, wie Sie Ihren Sicherheitsbestand berechnen, geben wir Ihnen in einem kurzen Gespräch.



Netstock ist ein führender Anbieter von Software für die Bestands- und Bedarfsplanung, auf den sich über 2.400 Kunden weltweit in Branchen wie Einzelhandel, Produktion und Großhandel verlassen. Netstock lässt sich nahtlos in führende ERP-Systeme integrieren und wandelt ERP-Rohdaten automatisch in aussagekräftige Prognosen um, die eine sichere Entscheidungsgrundlage für Bestandsmanagement bilden. Netstock hilft Unternehmen, den Bedarf präzise zu prognostizieren, den Bestellprozess zu optimieren und zu beschleunigen, Fehlbestände zu minimieren und Überschüsse zu reduzieren. Unsere erstklassige Out-of-the-Box-Lösung zur Bestandsoptimierung ist cloud-basiert, schnell integrierbar und passt für Unternehmen jeder Größe.

Netstock unterstützt Unternehmen dabei, einen sofortigen ROI zu erzielen, mehr Transparenz zu erlangen, um Betriebskapital freizusetzen, sich flexibel an Marktveränderungen anzupassen und gleichzeitig einen hervorragenden Kundenservice zu gewährleisten.

www.netstock.com/de | de.info@netstock.co



Patrick Sommer

T +49 231 58697102

M +49 162 3463109

E patrick.sommer@netstock.co