

BALANCE

Wie intelligente Steuerung den Gewinn sichert.

Gut geplant ist halb gewonnen. In vielen Unternehmen planen die verschiedenen Ressorts – von Vertrieb bis Beschaffung – zu oft noch einzeln statt gemeinsam. Sie betrachten dabei vorrangig nur ihren eigenen Abschnitt in einem entscheidenden Prozess, der alle miteinander verbindet. Der beginnt beim Kunden als Auftraggeber, wenn er ein Produkt aussucht. Und endet wieder bei ihm, wenn er das Gewünschte erhält. Dazwischen wandert die Kundenbestellung durch verschiedene Hände, innerhalb und außerhalb des Unternehmens: Händler und Lieferanten sind beteiligt, notwendige Teile werden beschafft, das Produkt wird hergestellt und schließlich über die Logistik an den Kunden geliefert. Dabei können Konflikte entstehen: Gerade wenn der Vertrieb den Verkauf margenträchtiger Varianten vorantreibt, diese von der Produktion aber gar nicht in so großer Zahl hergestellt

werden können. Oder wenn die Beschaffung in so kurzer Zeit keine Zulieferer für die bereits von der Produktion eingeplanten Teile findet. Dann sind die Pläne schnell Makulatur. In solchen Situationen wird alles daran gesetzt, den Kunden dennoch zufriedenzustellen. Die hohen Zusatzkosten, die dann entstehen, gefährden das gemeinsame Ziel des Unternehmens: Gewinne.

Eine intelligente Steuerung kann zwischen den Bereichen vermitteln und die verschiedenen Kräfte wieder stärker auf das Unternehmensziel ausrichten. Wenn alle Beteiligten sich zu einer abgestimmten Planung verpflichten, entsteht ein stabiles Netz. Innerhalb vereinbarter Grenzen behalten alle Bereiche den notwendigen Handlungsspielraum – und erhalten so ein ganz neues Maß an Flexibilität. ←

