

Guten Tag ,

dieses Mal erfahren Sie im **TOC/CHANGE-Newsletter** wie Sie **den Gefahren** einer **Rezession** mit passenden **Maßnahmen** begegnen können.

Wir wünschen eine anregende Lektüre.



Newsletter zum Thema "Change und TOC" - 13. Ausgabe

Immer mehr Schlagzeilen über die Rezession

Es könnte eine Rezession kommen.

Haben Sie sich Ihr Inventar früh genug angeschaut?

- "Die Fed hat eine Rezession in den USA unvermeidlich gemacht."
- "Stehen die USA vor einer weiteren Rezession?"
- ["Steht eine Rezession bevor? Alan Greenspan sagt, die Antwort liegt in der Unterwäsche der Männer ... - CNN."](#)
- "Wall Street-Titanen warnen vor einer bevorstehenden Rezession, aber so einfach ist es nicht."

Inwieweit sind solche Schlagzeilen selbsterfüllende Prophezeiungen? Unabhängig davon, ob sie wahr sind oder nicht, werden Finanzabteilungen, Manager und Verbraucher ernsthaft auf sie reagieren,

"Wir sollten unsere Lagerbestände verringern, bevor die Rezession kommt"; "Wir sollten den Gürtel enger schnallen."

Wie können Sie das tun? **Indem Sie Rabatte auf Produkte gewähren und das, was verkauft wurde, nicht wieder auffüllen.** Die Verbraucher werden mehr kaufen. Industriekunden werden wahrscheinlich nicht auf Preisnachlässe reagieren, es sei denn, sie sind entsprechend attraktiv und das Produkt veraltet nicht. Die meisten werden nicht bereit sein, mehr Materialien und Komponenten zu kaufen.

- "Wir müssen Pläne für Kurzarbeit und/oder Entlassungen machen" Kurzarbeit oder Entlassungen hängen zum großen Teil davon ab, wo ein Unternehmen ansässig ist.
- Können wir planen, andere Ausgaben, andere Geldabflüsse (wie Projekte) zu kürzen?

Wie werden Industriekunden und Verbraucher reagieren?

- Je nachdem, wie lange die Rezession voraussichtlich andauern wird, werden Industriekunden möglicherweise verbilligte Materialien und Komponenten kaufen.
- Die Verbraucher werden die Preisnachlässe wahrscheinlich ausnutzen und Dinge kaufen, die sie sonst nicht gekauft hätten. Statistisch gesehen könnte das Volumen sogar steigen, obwohl der Umsatz in Dollar (\$) und Euro (€) zurückgeht.

Werden wir die Anfänge eines Bullwhip-Effekts erleben?

Die Kundennachfrage (in Stückzahlen) wird nicht zurückgehen; die Lagerbestände gehen stark zurück; die zugrunde liegende Gesamtnachfrage der Verbraucher und der Industrie ändert sich wahrscheinlich kaum.

Das Einzige, was passiert, ist, dass die Verkäufe aus den Beständen zurückgehen und die Bestände langsamer wieder aufgefüllt werden. Die Nachfrage hat sich nicht geändert. Sobald die Lagerbestände zu niedrig sind (d. h. wenn Unternehmen aufgrund von Nichtverfügbarkeit Umsatzeinbußen erleiden), wird es zu einem Wettlauf um die Steigerung der Produktion kommen. Das wird nicht einfach sein, wenn bereits Arbeiter entlassen wurden...

Die Lösung für die Rezession

Der wahre Grund für Rezessionen sind die Lagerbestände eines jeden.

Sicherlich gibt es noch andere Faktoren, die eine Rezession auslösen, aber ein Zuviel an Waren verschlimmert das Problem - um ein Vielfaches. Irgendetwas veranlasst die Medien, von einer bevorstehenden Rezession zu sprechen. Dieses Gerücht löst Reaktionen aus, die mit einem Abbau der Lagerbestände beginnen, gefolgt von Kurzarbeit und Entlassungen. Von hier aus dreht sich die Spirale - Verbraucher und Unternehmen schnallen den Gürtel enger (geben weniger aus). Der Abbau von Lagerbeständen beschleunigt diesen Prozess.

Wären die Lagerbestände immer auf einem vernünftigen niedrigen Niveau, würden sie eine Rezession nicht mehr beschleunigen. Rezessionen werden harmlos.

Unternehmen brauchen ein dynamisches Bestandsmanagement (Dynamic Inventory Management, DIM) und flexible, schnellere und reaktionsfähige Fabriken.

Dynamische Bestandsverwaltung (DIM): DIM passt das Bestandsziel für jeden Artikel ständig an die tatsächliche Nachfrage und die Unwägbarkeiten im Versorgungssystem an. Von der Farm bis zum Supermarktregal kann DIM alle Lagerorte koordinieren und verwalten.

Töten Sie die böse Hexe des WIP: Reduzieren Sie den WIP und Ihre Produktionsvorlaufzeit wird in gleicher Weise verkürzt. Eine Reduzierung des WIP um 50 % führt zu einer Verkürzung der Durchlaufzeit um ebenfalls 50 %.

Die beiden Lösungen (DIM und Kill the WIP Witch) arbeiten zusammen, um:

1. Sicherstellung einer nahezu perfekten Produktverfügbarkeit in der gesamten Lieferkette
2. Erhebliche Senkung der Lagerbestände
3. Verkürzung der Durchlaufzeiten um fast 50%
4. Erhöhen Sie die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Lieferkette
5. Steigern Sie Umsatz, Gewinn und Rentabilität.

Ich habe gerade zwei Maßnahmen vorgeschlagen, um auf eine Rezession zu reagieren. Am besten wäre es, diese Maßnahmen zu ergreifen, **BEVOR** die Gefahr einer Rezession besteht. Unternehmen, die ihre Geschäfte auf die beschriebene Weise führen, werden dazu beitragen, das Risiko einer Rezession zu verringern. Je mehr Unternehmen DIM einsetzen und die WIP-Hexe ausschalten, desto harmloser werden Rezessionen.

Weniger Bestände im System machen es auch viel einfacher, alte Produkte zugunsten neuer Produkte auslaufen zu lassen.

Haben Sie ein Problem?

Warum sprechen Sie nicht mit uns? Mit unseren Tools können wir Ihnen helfen, **sowohl** DIM zu erreichen als auch die Hexe zu töten. Die Werkzeuge werden Ihnen helfen, die erzielten Vorteile in Bezug auf Lagerbestand und Durchlaufzeit zu erhalten.

Rufen Sie uns an oder schicken Sie eine E-Mail:
Tel: +49 741 2096 924-0
E-Mail: info@alkyone-consulting.com

Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!

Viele Grüße
Antje Häcker

Antje Häcker
COO

T +49 (0) 741 209692-40
F +49 (0) 741 209692-49
M +49 (0) 171 9977079
antje.haecker@alkyone-consulting.com

Alkyone Consulting GmbH & Co. KG

Auf dem Wall 29, 78628 Rottweil

Geschäftsführer: Paul Seifriz | Amtsgericht Stuttgart HRA 726 774

www.alkyone-consulting.com