





Titel: Leitfaden zur Potenzialanalyse, Konzeptionalisierung und Implementierung von Vendor Managed Inventory

Aufgabenstellung/Zielsetzung: Die Globalisierung und die voranschreitende Technik sowie veränderte Umweltbedingungen haben weitreichende Auswirkungen auf den Wettbewerb. So wird es für Unternehmen immer wichtiger, sich von Wettbewerbern zu differenzieren. Dazu gehören nicht nur Produktverbesserungen, sondern auch die Optimierung der gesamten Supply Chain. Diese Entwicklungen bedeuten für Transport und Logistik, dass kurze Bestandsreichweiten, hohe Lieferfrequenzen und ein breites Sortiment mit hoher Verfügbarkeit nötig sind, um kundenorientiert und wettbewerbsfähig zu agieren. Doch welche Möglichkeiten bieten sich, diesen Herausforderungen gerecht zu werden? Ein Lösungskonzept bietet der Ansatz des Vendor Managed Inventory (VMI oder auch Lieferantengesteuertes Bestandsmanagement). Abgeleitet aus dieser Problematik ergibt sich das Ziel dieser Arbeit. Es soll ein Leitfaden entwickelt werden, der es ermöglicht, zu prüfen, ob das vorliegende Produktportfolio für die Implementierung von VMI geeignet ist. Zusätzlich soll anhand eines Scoring-Modells geprüft werden können, ob das eigene Unternehmen überhaupt für eine VMI-Implementierung bereit ist und wenn ja, welche quantitativen und qualitativen Vorteile sich daraus ergeben können. Wie sehen mögliche VMI-Konzepte und deren Erweiterungsmöglichkeiten aus und wie lassen sich diese implementieren?

Vorgehensweise: Um diese Prüfung	I. Rahmen- bedingungen	II. Risiko- analyse	III. Potenziale	IV. AWP & Poten- zialanalyse	V. Konzepte	VI. Implementierung
vorzunehmen, wurde ein sechs- stufiger Leitfaden entwickelt. Dieser führt durch alle Prozesse anhand dessen der gesamte Prozess von Prüfung bis zur Implemen-	Bestimmen der Einsatz- gebiete und der Voraus- setzungen für VMI	Identifikation potentieller Risiken. Störanfällig- keit ggü. des Bullwhip- Effekt	Potenziale identifizieren wie bsp: Bestands- kosten, Servicegrad, Transport- auslastung	Auswahl- prozess der Produkte und Lieferanten. Potenzial- analyse: VMI Calculator, Scoring- Modell	VMI- Konzepte, VMI-Software Erweiterungs- möglich- keiten mit: Roll Cage Sequencing etc.	Implemen- tierung von VMI in 6 Schritten. Ist- Analyse, Projektplan, RACI, Testphase, Controlling

Ergebnisse: Produkte die sich für VMI eignen, kennzeichnen sich durch einen: hohen Standardisierungsgrad, regelmäßigen Bedarfsverlauf, keine Saisonalität, Schnelldreher, typische CX-Produkte. Anhand des Scoring-Modells (15 Hauptdeterminanten, die den Erfolg von VMI maßgeblich beeinflussen) kann überprüft werden, ob eine Implementierung sinnvoll ist.

■ 0 – 200 Punkte: Keine Implementierung von VMI

■ 200 – 300 Punkte: VMI in Erwägung ziehen und überprüfen

■ 300 – 400 Punkte: Empfehlung zur Implementierung von VMI

Anhand des VMI-Calculators können die monetären Auswirkungen berechnet werden.

VMI reduziert den Bullwhip-Effekt in allen untersuchten Szenarien.

In der Praxis realisierte Einsparungspotenziale durch VMI:

Bestandskosten -30%

estanuskosten -30%

Bestände -35%

Bestandsreichweitenverbesserung +50%

■ Transportkosten -13%

(L'Oréal und dm-drogerie Markt)

(1st Tier Lieferant Automobilindustrie)

(L'Oréal und dm-drogerie Markt)

(Marktführer Weiße Ware)

Name: Jan-Sebastian Heubner Semester: SS 17 Betreuer: Prof. Dr. Heß