

EFFIZIENTES SUPPLY CHAIN MANAGEMENT MIT VENDOR MANAGED INVENTORY

EINLEITUNG

Stabile Lieferketten und gesunde Lieferantenbeziehungen sind bares Geld wert und ein Garant für wirtschaftliche Stabilität - das gilt nicht nur in Zeiten wirtschaftlicher Verwerfungen und eingetrübter Zukunftsaussichten. Um nachhaltiges Wachstum zu erzielen, dürfen Unternehmen heute nicht nur auf ihre eigenen Prozesse schauen (was natürlich nach wie vor eine hohe Priorität hat!), sondern müssen ihr gesamtes Ökosystem im Blick haben. Die Lieferkette ist dabei ein entscheidender Faktor: Stockt der Nachschub mit Rohstoffen, Handelsgütern oder Vorprodukten, gibt es eine kleinere Produktion beziehungsweise nur wenige Produkte für den Verkauf. Bricht die Lieferkette ganz zusammen, droht dem Unternehmen noch Schlimmeres. Auf der anderen Seite gilt es, die Mengen in der Beschaffung zu optimieren, um zu hohe Lagerkosten zu vermeiden oder ein Verderben von Gütern zu vermeiden.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, wie Sie mit Vendor Managed Inventory (VMI) eine effizientere Lieferkette aufbauen können und welche Rolle elektronischer Datenaustausch (EDI) in diesem Zusammenhang spielt.

INHALT

2	Einleitung
3	Was ist Vendor Managed Inventory?
4	Voraussetzungen für erfolgreiches VMI
5	Die 3 Arten von VMI
6	Vor- und Nachteile von VMI
7	Warum VMI und EDI zusammengehören
8	Fazit & Über uns



WAS IST VENDOR MANAGED INVENTORY?

Vendor Managed Inventory (VMI, zu Deutsch etwa „lieferantengesteuerter Bestand“) ist eine Methode aus der Logistik zur Verbesserung der Performance in der Supply Chain. Es erfolgt, mehr oder weniger, eine Umkehrung des Einkaufsprozesses: Der Lieferant übernimmt die Verantwortung für den Lagerbestand und liefert Güter nach, der Kunde gewährt dem Lieferanten dazu dauerhaften Zugang zu den entsprechenden Daten (Lagerbestand, Abverkaufsberichte) und gegebenenfalls auch zu Teilen seiner (Lager-)Räumlichkeiten. Das Konzept wurde in den 1980er-Jahren entwickelt und ist in vielen Branchen und Unternehmen fest etabliert. Im Laufe der Jahrzehnte wurde VMI mit Hilfe von modernen Technologien, wie dem Internet und Cloud-Software, immer weiter verbessert.

Mit VMI wird versucht, die „klassischen“ Probleme von Bestellprozessen zu lösen: Entweder ein zu kleiner Lagerbestand (und damit die Gefahr des “Out of stock”) oder ein zu großer Lagerbestand (hohe Lagerkosten und Kapitalbindung). Diese Probleme bestehen auch beim Einsatz moderner Software: Auch wenn die Zeiten, in denen ein Mitarbeiter mit Klemmbrett durch das Lager spaziert, vorbei sind, ist die korrekte Bedarfsermittlung nicht immer leicht. Je nach Verfahren entsteht ein hoher, prozessualer Aufwand in der Einkaufsabteilung - vor allem, wenn es sich um Güter handelt, die eine hohe Umschlagsquote haben.

Falls Sie in Ihrem Unternehmen Pläne haben, VMI einzuführen, sollten Sie im Vorfeld gewisse Dinge berücksichtigen und bereits mit den ersten Entscheidungen die Weichen für eine erfolgreiche Implementierung stellen. Insgesamt gibt es drei verschiedene Arten, Vendor Managed Inventory durchzuführen. Bevor wir uns diese genauer anschauen, müssen wir uns über die Voraussetzungen für die Ein- und Durchführung von VMI klar werden.

VORAUSSETZUNGEN FÜR EIN ERFOLGREICHES VMI

Für eine erfolgreiche Ein- und Durchführung von Vendor Managed Inventory gibt es einige wichtige Voraussetzungen.



NR. 1: VERTRAUEN & REGELMÄSSIGKEIT

Ohne eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung zwischen dem Kunden und dem Lieferanten ist die Durchführung von VMI nicht denkbar. Deshalb wird die Methode im Regelfall nicht direkt am Anfang einer Zusammenarbeit gestartet. Für Lieferanten, die nur selten Güter liefern, lohnt die Einführung von VMI nicht - der Aufwand ist schlichtweg zu groß. Handelt es sich jedoch um einen vertrauenswürdigen Lieferanten, der oft und regelmäßig Güter liefert, sollte VMI ein Thema sein!



NR. 2: TECHNISCHE VORAUSSETZUNGEN

Ohne gewisse Dinge funktioniert VMI einfach nicht richtig: Dazu gehören ein ERP-System (auf beiden Seiten!), eine passende VMI-Software und die Fähigkeit zum elektronischen Datenaustausch (EDI). Warum EDI und VMI ganz klar zusammengehören, erfahren Sie später noch. So viel sei an dieser Stelle aber schon gesagt: VMI-Prozesse basieren klassischerweise auf EDI und erreichen so die gewünschte Effizienzsteigerung in der Supply Chain.



NR. 3: PRODUKT

Für VMI sind vor allem standardisierte Produkte geeignet, deren Nachfrage mehr oder weniger stabil ist. Zumindest sollte ein kontinuierlicher Bedarf vorhanden sein. Der Optimalfall für VMI sind die "Schnelldreher": Güter, die einen hohen Lagerumschlag haben und deshalb oft und in signifikanten Mengen nachgeliefert werden müssen.



NR. 4: KLARHEIT ÜBER VERFAHREN UND SPIELREGELN

Damit Einführungsprojekt und laufender Betrieb reibungslos und ohne Missverständnisse ablaufen können, ist es immens wichtig, dass beide Parteien sich zu Beginn auf klare Regeln einigen. Diese sollten schon für das Einführungsprojekt festgelegt werden (Projektbeteiligte, Aufgabenverteilung, Reporting/Controlling usw.). Für den laufenden Betrieb muss klar definiert sein, in welchen Fällen was geschieht (max. Bestell- und Liefermengen, Sonderbedarfe, Regeln zur Mengenoptimierung usw.). Dazu gehört auch, Prozeduren im Falle von Systemausfällen oder anderen Unterbrechungen festzulegen sowie den Umgang mit nicht definierten Produkten zu klären.



NR. 5: WELCHE ART VON VMI DARF ES SEIN?

Es gibt verschiedene Methoden des Vendor Managed Inventory. Welche das sind, lesen Sie auf der nächsten Seite!

DIE 3 ARTEN VON VMI

Die verschiedenen Arten des Vendor Managed Inventory kurz erklärt:

CONTINUOUS REPLENISHMENT

Der Lieferant besucht den Kunden in festgelegten Abständen. Bei den Besuchen ermittelt der Lieferant den Fehlbestand für die nächste Lieferung und liefert diese Anzahl. Diese traditionelle Methode des VMI kommt (theoretisch) ohne großartige technische Unterstützung aus, wird aber durch den Einsatz geeigneter Software erst wirklich effizient. Abzugrenzen ist das Continuous Replenishment zudem vom Quick-Response-Verfahren: Continuous Replenishment betrifft nur zwei „aufeinanderfolgende“ Unternehmen in einer Lieferkette, während Quick Response die Einbindung aller Unternehmen einer Lieferkette erfordert.

KLASSISCHES VMI

Der Kunde leitet aktuelle Lagerdaten oder bisherige Abverkaufs- oder Verbrauchsdaten an den Lieferanten weiter. Anhand dieser bestimmt der Lieferant den Zeitpunkt des nächsten Liefertermins bzw. Liefermengen (Automatische Nachbestückung durch die Industrie). Der Prozess läuft in folgenden Schritten ab:

- | | | |
|---|--|---|
| 1 Periodische Übermittlung der Bestände (täglich) | 2 Ermittlung der optimalen Liefermenge aus den übermittelten Daten (Ist-Bestände, definierte Bestände, Rollware, interne Umlagerungen, etc.) | 3 Bestellbestätigung und Lieferschein von Industrie an Kunden |
|---|--|---|

Klassisches VMI ist ohne technische Unterstützung, vor allem durch EDI, nicht denkbar bzw. nicht effizient. Vor allem diese Methode wird zunehmend über elektronische Marktplätze abgewickelt.

CONSIGNMENT INVENTORY

Bei einem Consignment Inventory ist der Lieferant Teilinhaber des Lagers des Kunden. Er ist für das Lager verantwortlich und bestückt es nach Bedarf selbst. Diese Form des VMI bedarf neben technischen Absprachen auch die Klärung physischer Voraussetzungen (z. B. Zugang zum Betriebsgelände).



VOR- UND NACHTEILE VON VMI

Auch für Vendor Managed Inventory gilt: Alles hat seine Vor- und Nachteile! VMI ist nicht in jeder Situation die optimale Lösung - passen die Voraussetzungen, ist die Methode eine echte Erleichterung. Schauen wir uns die Pros und Contras einmal genauer an:

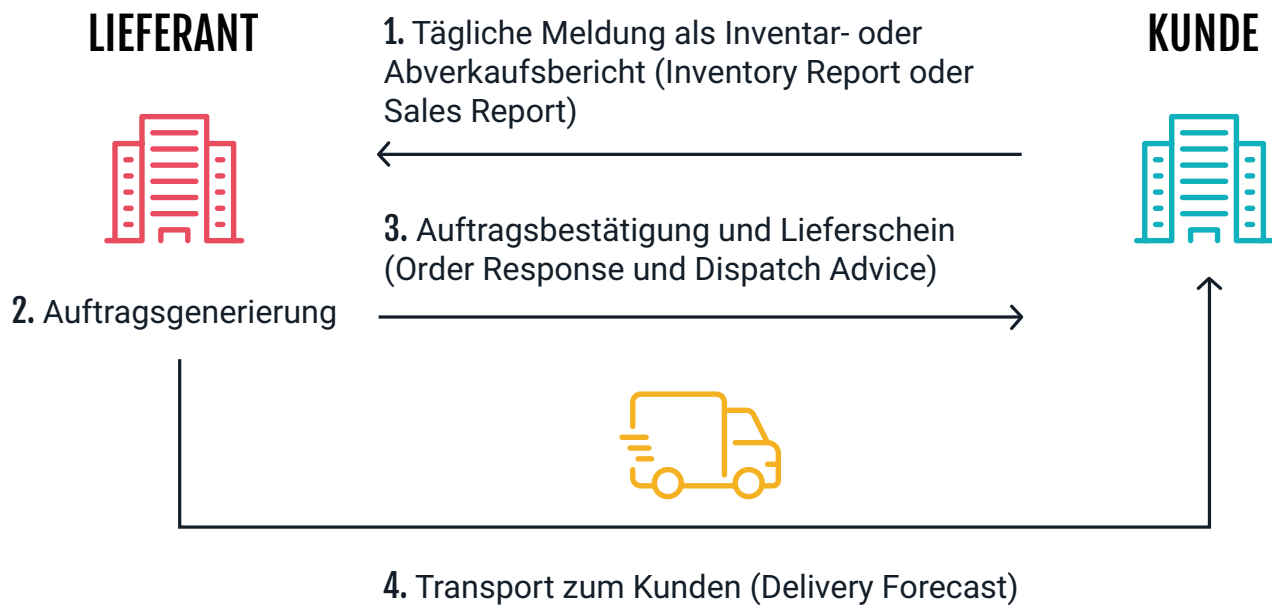
VORTEILE	NACHTEILE
+ Verbesserter Kundenservice	- Anfänglicher Investitions- und Projektaufwand (Abstimmung, Erzielung eines hohen Automatisierungsgrads)
+ Niedrigere Transportkosten	- funktioniert nicht zwangsläufig mit Ihrem gesamten Sortiment
+ Erhöhte Lieferfähigkeit, Vermeidung von out-of-stock	- Komplexe Erfolgsmessung
+ Schnelle Reaktion auf Bedarfsschwankungen	- Größere Abhängigkeit vom Lieferanten
+ Lagerbestände reduzieren sich, Lagerumschlag erhöht sich, Reduzierung von „Ladenhütern“ und Retouren	- Einblick in die „innere Struktur“ (u. a. Geschäftsdaten) einer Unternehmung durch den Lieferanten
+ Verbesserung bei Produktausläufen/-anläufen	
+ Verringerte Einkaufs- und Vertriebskosten	
+ Zeitaufwendige Bestell- und Abwicklungsarbeiten entfallen, automatisierte Prozesse	
+ Ein engeres und dadurch performanteres Lieferantenverhältnis	

UNSER TIPP

Falls Sie eine vertrauensvolle Beziehung zu einem Ihrer Lieferanten aufgebaut haben, aber unsicher sind, ob sich die Einführung von VMI lohnt, suchen Sie das Gespräch. Klären Sie gemeinsam, ob beide Seiten mehr Vor- oder Nachteile für die VMI-Einführung sehen. So schaffen Sie von vorneherein eine gesunde Basis für ein mögliches VMI-Projekt.

WARUM VMI UND EDI ZUSAMMENGEGHÖREN

An mehreren Stellen auf den vorherigen Seiten ist es bereits erwähnt worden: VMI ist ohne elektronischen Datenaustausch (EDI) eigentlich nicht denkbar. Einer der Grundgedanken hinter VMI ist die (Teil-) Automatisierung der Prozesse zwischen dem Lieferanten und dem Kunden, vor allem im klassischen VMI. Mit dem EDI-typischen Nachrichten-„Ping-Pong“ werden die einzelnen Schritte des VMI weitgehend automatisiert. Alle Daten, die für VMI benötigt werden, lassen sich mit EDI-Nachrichtenarten 1:1 abbilden.



Der Lieferant erhält täglich Meldung in Form von Inventar- oder Abverkaufsberichten. Aus diesen Daten kann er (automatisiert oder manuell) die richtige Bestellmenge ermitteln und einen entsprechenden Auftrag für seine Produktion generieren. Auftragsbestätigung und Lieferschein werden automatisiert an den Kunden versendet, der Transport der Güter kann mit EDI ebenfalls verfolgt werden.

Die nachgelagerten Prozesse wie die Rechnungsstellung werden durch VMI nicht beeinflusst, können aber für eine zusätzliche Automatisierung mit EDI abgebildet werden (mit der Nachrichtenart Invoice). Der fehlende Auftrag beim Kunden lässt sich bei Bedarf automatisiert mitgenerieren, wenn der Auftrag beim Lieferanten angelegt wird.

Durch den kombinierten Einsatz von EDI und VMI wird eine hohe Automatisierung erreicht, menschliche Eingriffe sind kaum noch notwendig - die Effizienz in der Lieferkette steigt so beträchtlich!

35
JAHRE ERFAHRUNG

Unser Expertenteam hilft
Ihnen, die richtige Lösung
für Ihr Projekt zu finden

ÜBER
750
KUNDEN

aus verschiedenen
Branchen & Ländern

1,2 MIO.
NACHRICHTEN

werden pro Monat über
die Esker EDI Cloud
verarbeitet

FAZIT & ÜBER UNS

FAZIT

Sind die Voraussetzungen erfüllt, ist Vendor Managed Inventory eine etablierte und effiziente Methode zur nachhaltigen Optimierung der Lieferkette und ein wirksames Mittel für das Supply Chain Management. In Kombination mit elektronischem Datenaustausch wird eine hohe Automatisierungsquote erreicht. Für Unternehmen bedeutet das eine Stabilisierung der Lieferkette durch eine Vertiefung der Lieferantenbeziehung. Durch das gegenseitige Vertrauen schaffen beide Seiten ein gemeinsames, positives Wachstum.

Denken Sie über die Einführung von Vendor Managed Inventory nach? Dann kommen Sie gerne auf uns zu!

ÜBER UNS

Hallo, wir sind Esker EDI Services, der EDI-Spezialist des Esker-Konzerns und verbessern die alltäglichen Prozesse zwischen Geschäftspartnern nachhaltig. Der elektronische Datenaustausch in der Esker EDI Cloud ersetzt manuelle, langwierige Abläufe durch digitale, standardisierte Verfahren. Unternehmen verringern nicht wertschöpfende Aufwände und beschleunigen ihr Kerngeschäft.

Mit 600 Kunden und über 5.000 angeschlossenen Partnern in 24 Ländern gehört Esker EDI Services zu den führenden Angeboten im EDI-Markt. Kunden profitieren von mehr als 35 Jahren Erfahrung in vielen Branchen. Dadurch sind die Produkte funktional, schnell eingerichtet und besonders leistungsfähig. Auch bestehende EDI-Quoten werden mit Esker EDI Services optimiert und effizient gesteigert.





www.esker.de/edi