

Welches produzierende Unternehmen kennt diese Situation nicht: Der Vertrieb holt immer neue Aufträge rein, aber Sie kommen mit der Produktion nicht hinterher.

Ihre Auftragsrückstände werden immer länger und die Kunden fragen schon ständig nach, wann sie die bestellte Ware endlich bekommen. Der Innendienst muss in der Produktionsplanung erst einmal nachfragen, bekommt da aber erst Tage später eine Rückmeldung. In der Zwischenzeit bleiben die Kunden im Ungewissen.

Kommt dann endlich die lang ersehnte Ware ans Lager, ist diese dann meistens direkt wieder weg und reicht nicht mal, alle rückständigen Aufträge zu bedienen.

Und dann werden auch noch jüngere Aufträge vor älteren Aufträgen beliefert, was nicht nur das FiFo-Prinzip durcheinander wirbelt, sondern vereinzelt Kunden noch länger auf ihre Ware warten müssen. Wieder kommt es zu Nachfragen, diesmal u.U. auch etwas ungehaltener, und der Teufelskreis beginnt von vorne.

Die Konsequenz:

- ➖ Die Kunden nehmen Sie als unzuverlässigen Partner wahr
- ➖ Eventuell kassieren Sie unnötige Pennale-Zahlungen für verspätete Lieferungen
- ➖ Der Innendienst ist verstärkt beschäftigt, Rückstandslisten für die Kunden zu erstellen
- ➖ In Jahresgesprächen mit Ihren Kunden haben diese ein Druckmittel und zwingen Sie in eine defensive Haltung in den Bonus- und WKZ-Verhandlungen.

Doch was können Sie tun, um zukünftig

- ➡ eingehende Aufträge in kürzester Zeit zur Auslieferung zu bringen
- ➡ auf einen soliden Lagerbestand zurück zu greifen, um auch Zusatzgeschäfte realisieren zu können.
- ➡ Liefertermine an Kunden einfach und unmittelbar kommunizieren zu können
- ➡ Im Einzelfall Rückstandslisten per Knopfdruck (ohne großen Aufwand) zu generieren

➡ **um schließlich von Ihren Kunden als verlässlicher Partner geschätzt zu werden?**

Mögliche Ansätze sind

- ✓ die Einführung einer effizienten Produktionsplanung
- ✓ in Kombination mit einer optimierten Lagerhaltung mit unterschiedlichen Fertigungsstufen.
- ✓ eine klare Kommunikation zwischen Produktionsplanung und Vertriebsinnendienst
- ✓ mit Terminierung der Fertigungslose im ERP-System.
- ✓ Implementieren kundenbezogener Rückstandslisten aus dem ERP-System heraus
- ✓ mit Andruck der Liefertermine aus der Produktions-Planung.

Sie wünschen sich Unterstützung bei der Umsetzung Ihrer individuellen Maßnahmen, um von Ihren Kunden als verlässlicher Partner geschätzt zu werden?

✉ [Dann schreiben Sie mir](#) ✉

und wir sprechen drüber!