

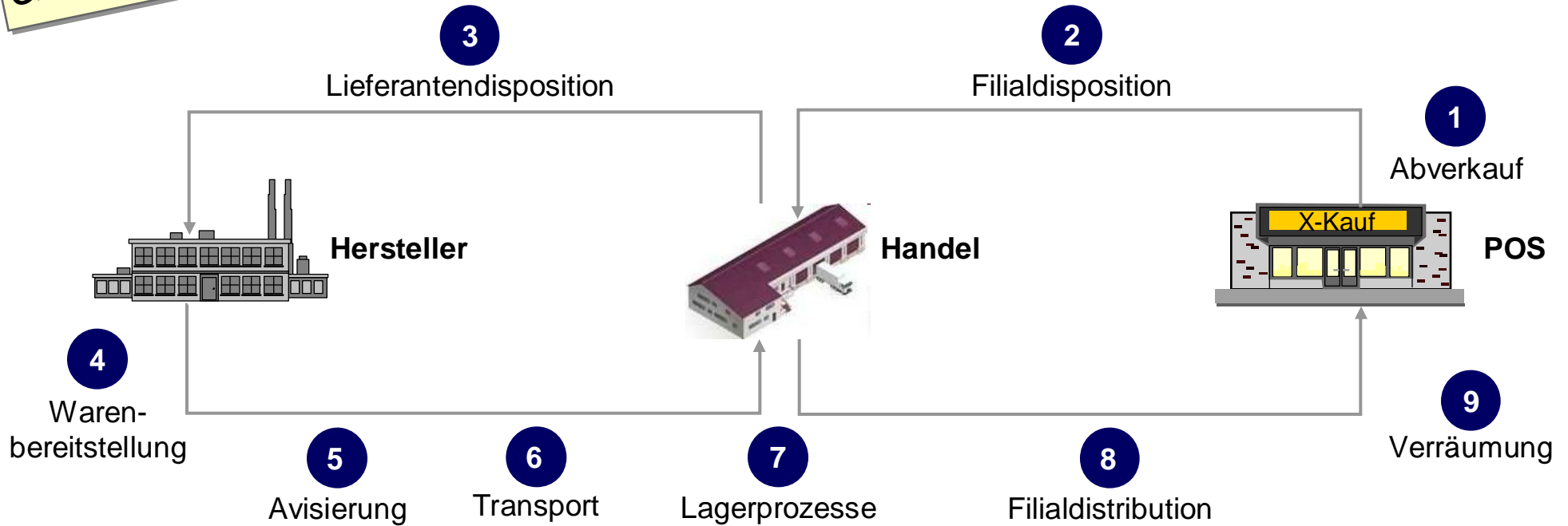
# **IM+C AG – Lieferantensteuerung durch Bonus-/Malus-systeme in der Handels- und Konsumgüterlogistik**

Exposé der Studie

Mannheim, 31. März 2010

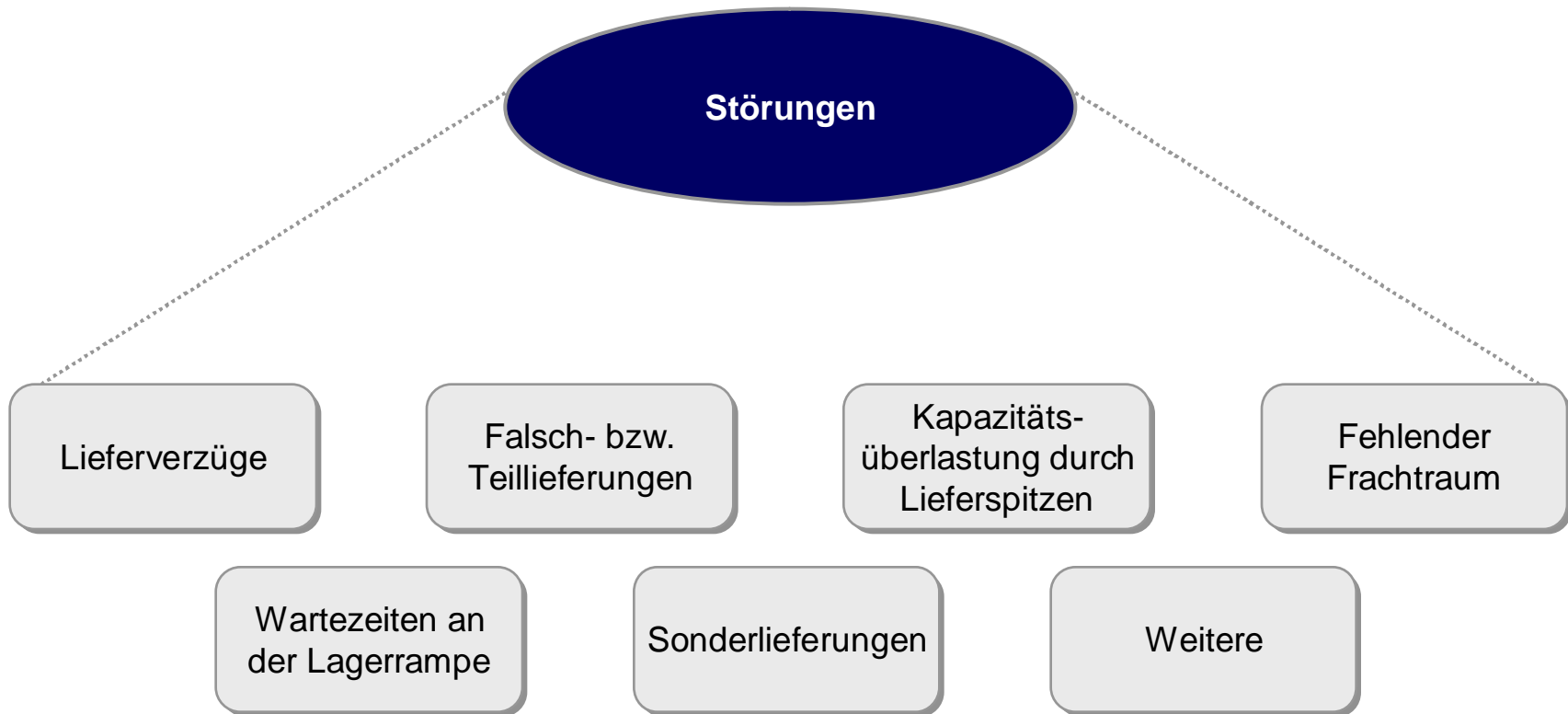
# Wegen gegenseitiger Prozess-Abhängigkeiten kommt der Steuerung und Koordination von Wertschöpfungsketten eine hohe Bedeutung zu

Grobprozess

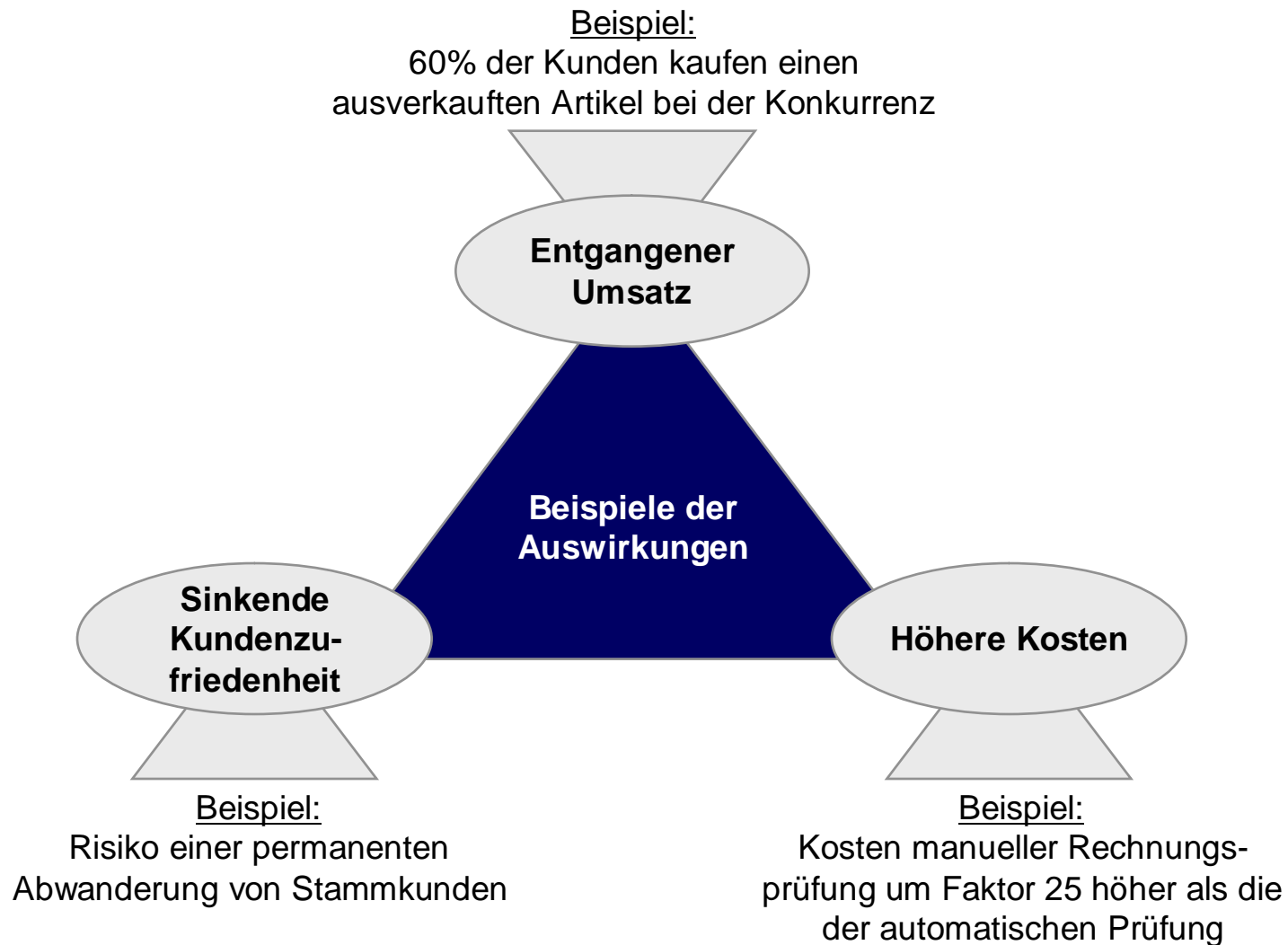


- Der Grobprozess ist ein Kreislauf ineinander greifender Prozessschritte
- Durch Störungen in einzelnen Prozessschritten können sich Probleme für die jeweils nachgelagerten Prozesse ergeben
- Bsp.: Negative Auswirkungen durch Lieferverzögerungen in der Anlieferung

# Trotz vielfältiger Optimierungen können Störungen im Warenfluss nicht vollständig vermieden werden

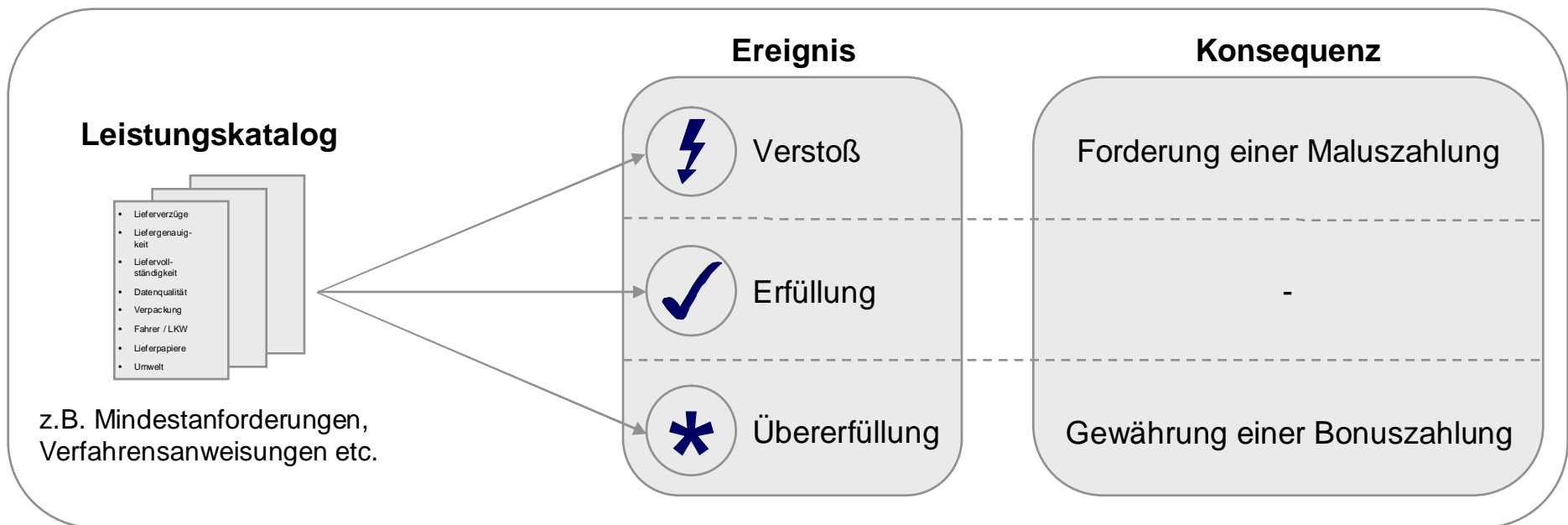


# Die Auswirkungen der Störungen schlagen sich in mehreren Facetten nieder



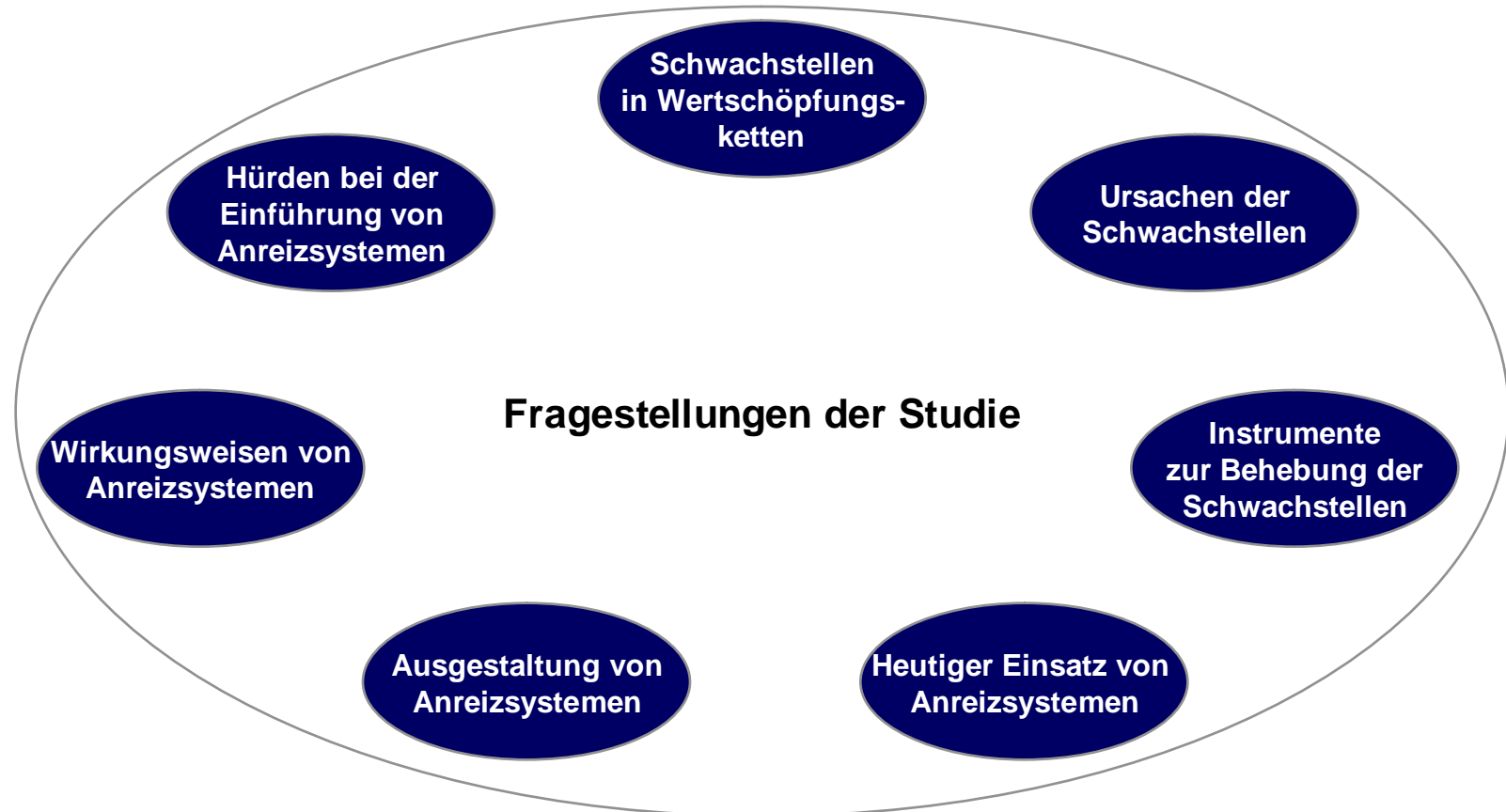
# Zur Vermeidung bzw. Linderung dieser negativen Auswirkungen gehen Handelsunternehmen dazu über logistische Anreizsysteme zu implementieren

- Anreizsysteme können sowohl mit einer zu leistenden Zahlung als auch mit dem Erhalt einer Prämie verbunden sein



- In der Regel werden in unternehmensübergreifenden Prozessen negative Anreize gesetzt (d.h. Forderung von Maluszahlungen)
- Bei unternehmensinternen Abläufen werden hauptsächlich positive Anreize verwendet (z.B. variable Prämien)

**Mittels dieser Studie soll untersucht werden, in wie weit Anreizsysteme zur Behebung von Schwachstellen in Wertschöpfungsketten beitragen können**



## Um ein möglichst umfassendes Bild zu erhalten, werden sowohl Handels- als auch Herstellerunternehmen in die Befragung eingebunden

### Einzelhandel

- LEH
- Bekleidung
- Schuhe
- Drogerie
- DIY
- Möbel
- Sonstige (z.B. Elektronik, Parfümerien)

### Konsumgüterhersteller

- Nahrungs- und Genussmittel
- Kosmetik und Körperpflege
- Wasch-/Putz-/Reinigungsmittel
- Werkzeuge / Werkstoffe
- Fashion und Sportartikel
- Elektronikartikel
- Sonstige

- Die Studienergebnisse werden sowohl branchenspezifisch als auch als Gegenüberstellung der beiden Sichtweisen ausgewertet
- Die Ergebnisse werden den Teilnehmer selbstverständlich kostenlos zur Verfügung gestellt
- Beantwortungen des Fragebogens zur Studie werden vertraulich behandelt und selbstverständlich nur in anonymisierter Form ausgewertet und dargestellt

# Die Ergebnisse für den Handelsbereich werden für Anfang Juni erwartet – die vollständigen Ergebnisse liegen voraussichtlich Mitte des Jahres vor

Phase		Februar			März				April			Mai			Juni		
1	Vorabinterviews – Handel	■	■	■													
2	Durchführung der Befragung - Handel		■	■	■	■	■	■	■	■	■						
3	Datenaufbereitung - Handel								■	■	■						
4	Plausibilisierung der Rückläufer – Handel									■	■						
5	Auswertung der Ergebnisse – Handel									■	■	■	■				
7	Vorabinterviews Hersteller					■	■	■									
8	Durchführung der Befragung – Hersteller						■	■	■	■	■	■	■				
9	Datenaufbereitung – Hersteller											■	■				
10	Plausibilisierung der Rückläufer – Hersteller												■	■			
11	Auswertung der Ergebnisse – Hersteller													■	■	■	■
12	Aufbereitung der Studienergebnisse - Gesamt																■

**Die IM+C AG würde sich freuen, Ihr Interesse für eine Teilnahme an unserer Studie geweckt zu haben**

**Kontakt:**



**Institut, Management + Consulting AG**  
**Internationale Unternehmensberatung**

Gottlieb-Daimler-Straße 12  
D-68165 Mannheim

Tel.: + 49-(0)621-41 893-0  
Fax: + 49-(0)621-41 893-28

E-Mail: [info@imc-ag.com](mailto:info@imc-ag.com)  
Internet: [www.imc-ag.com](http://www.imc-ag.com)

**Ralph Becker**  
**Vorstand**

Mobil: +49-(0)174-32 72 033  
E-Mail: [ralph.becker@imc-ag.com](mailto:ralph.becker@imc-ag.com)

**Torsten Schmalbach**  
**Manager**

Mobil: +49-(0)174-32 72 016  
E-Mail: [torsten.schmalbach@imc-ag.com](mailto:torsten.schmalbach@imc-ag.com)