

Marktorientierte Unternehmensstrategien
Unternehmensplanung und -Steuerung



Gerhard Ritz
Managementberatung

Product-Life-Cycle-Management

Life-Cycle-Controlling for NOS

LCC for NOS

Anspruch & Philosophie

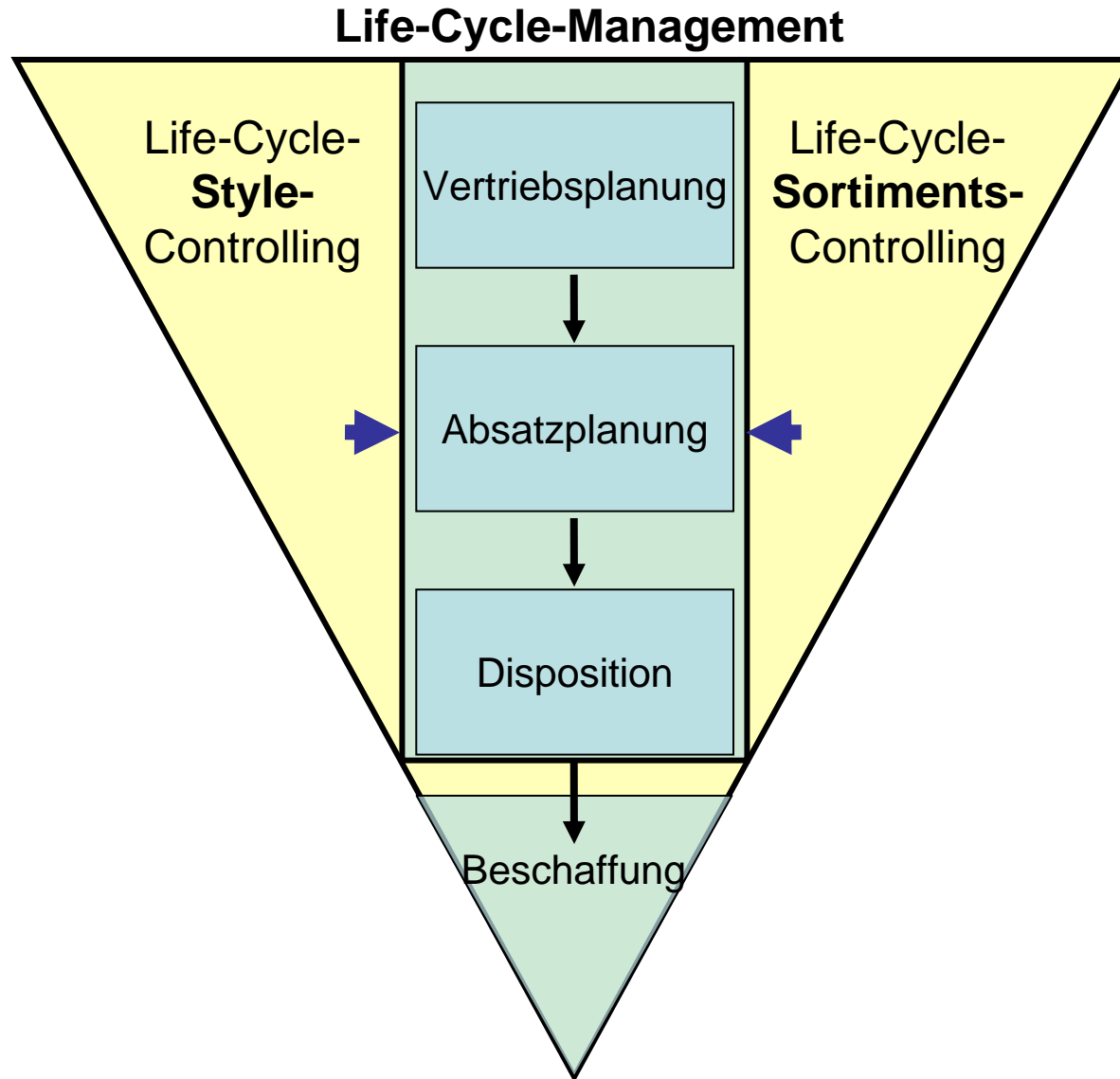
Gerhard Ritz Heubach 2010

1. Für welche **Unternehmen** und Unternehmensbereiche ist LCC for NOS
2. Für welche **Produkte** kann LCC for NOS eingesetzt werden
3. Welche **Probleme** sollen damit gelöst werden
4. Was sind die **Aufgabenstellungen** für ein marktorientiertes Unternehmen
5. Wie einfach ist die **Ergebnisdarstellung**, Interpretation und der Entscheidungsauslöser
6. Wie sieht die technische **Lösung** aus
7. Wie sieht die applikatorische Lösung aus
8. Wie kann ich das Softwareprodukt oder eine Lösung **integrieren**
9. Wie kann eine kompetente **Projektunterstützung** erfolgen
10. Wie kann ein **Projektplan** aussehen
11. An wen kann ich mich wenden

1. Für welche Unternehmen und Unternehmensbereiche ist LCC for NOS geeignet

- **LCC for NOS** ist für alle Unternehmen der Konsumgüterindustrie vorgesehen, die NOS- (Never out of Stock) Sortimente oder NOS-Kollektionen dem Handel, oder im Handel dem Konsumenten anbieten.
- **LCC for NOS** wird überwiegend im Produktmanagement, im Absatz-Controlling oder in der Absatzplanung und –Disposition eingesetzt.

1. Für welche Unternehmen und Unternehmensbereiche ist LCC for NOS geeignet



LCC for NOS: erkennen & handeln

2. Für welche Produkte kann LCC for NOS eingesetzt werden

- **LCC for NOS** ist für alle Konsumgüter-Produkte geeignet, die als strategisch ständig verfügbares Produkt (NOS) definiert sind und entsprechend am Lager bevorratet werden.
- **LCC for NOS** wurde für die komplexen und variantenreichen Aufgaben der Wäsche-Industrie und –Handel entwickelt und ist auf andere Branchen übertragbar.

3. Welche Probleme sollen damit gelöst werden

Die Entwicklung der Lösung **LCC for NOS** wurde durch folgende Problemstellung ausgelöst und entschieden:

- Zu spätes Erkennen des **Life-Cycle-Status**: „Sättigung und Rückgang“ eines Produktes, einer Serie, einer Kollektion oder eines Marktsegmentes,
- Zu späte Kollektionsbereinigung
- Zu späte Anpassung/Entscheidung für die Absatzplanung und Absatz-Disposition
- Zu spätes Erkennen eines Handlungsbedarfes für die weitere Kollektionsentwicklung bei den PMs
- Kein Erkennen von Substitutionseffekten (Kannibalisierung).
- Unbefriedigende, sich weiter aufbauende Lagerbestände
- Hoher Bestands-Anteil von (überwiegend unverkäuflichen) Reständen
- Schmerzhaftes Abschreibungs- und Abverkaufsverluste

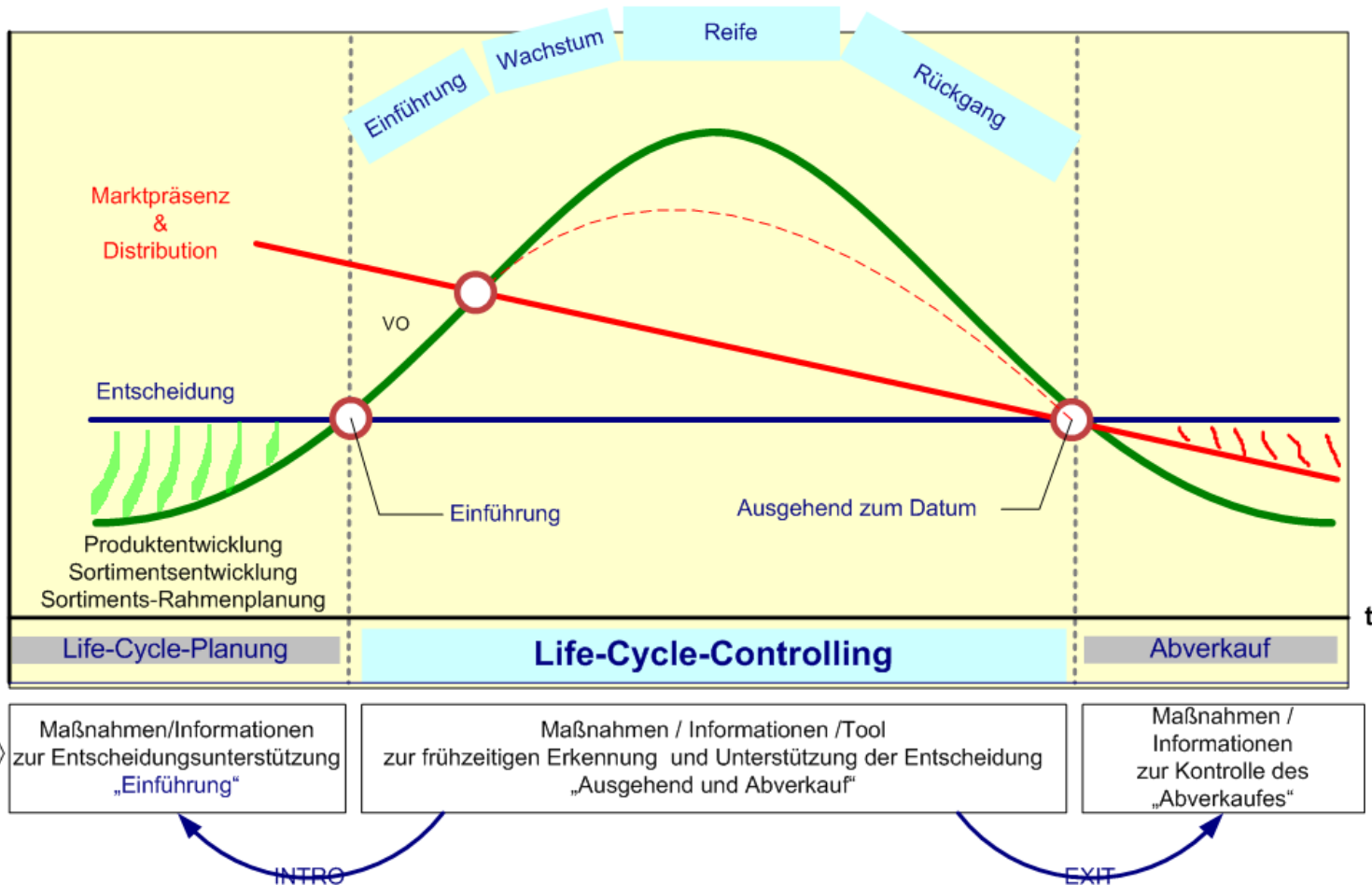
4. Was sind die Aufgabenstellungen für ein marktorientiertes Unternehmen

Die Ziele sind formuliert:

- Frühzeitiges transparentes Erkennen des Life-Cycle-Status
 - einer SKU (Lagernde Artikel-Variante)
 - einer Farbgruppe
 - eines Modells
 - einer Serie
 - einer Kollektion
 - eines Produktbereiches
 - eines Geschäftsbereiches
 - Etc.
- Frühzeitiges Erkennen von sich abzeichnenden „Flops“ (Penner) und Substitutions-Effekten.
- Einfache Handhabung, unzweifelhafte Interpretation, klares sich selbst erklärendes Erkennen von Handlungsbedarf
- Hundertprozentige Marktorientierung (the Market-Driven-Company)

4. Was sind die Aufgabenstellungen für ein marktorientiertes Unternehmen

Life Cycle Management (NOS) Sortiment & Artikel



LCC for NOS: erkennen & handeln

5. Wie einfach ist die Ergebnisdarstellung, Interpretation und der Entscheidungsauslöser

Produkt-Segment-Auswahl zur Analyse

- Klare, einfache Selektion von auszuwertenden Segmenten auf kombinierbaren Ebenen:
 - Unternehmensbereich
 - Absatzkanal
 - Absatzstruktur, -Typologie
 - Varianten-/Artikelebene
 - Produkt-Merkmale (Material, Design, Preis, Farbgruppe, etc)
 - Artikel-Status
 - Zeiträumen
 - Flops (Penner)-Suche
- Klare, einfache Aggregationsvorgaben um z.B. auf Serien-Ebene zu analysieren (Serien-Analyse)
- Top-Down- (z.B. Kollektion bis zur SKU) oder Button-Up Vorgehensweise

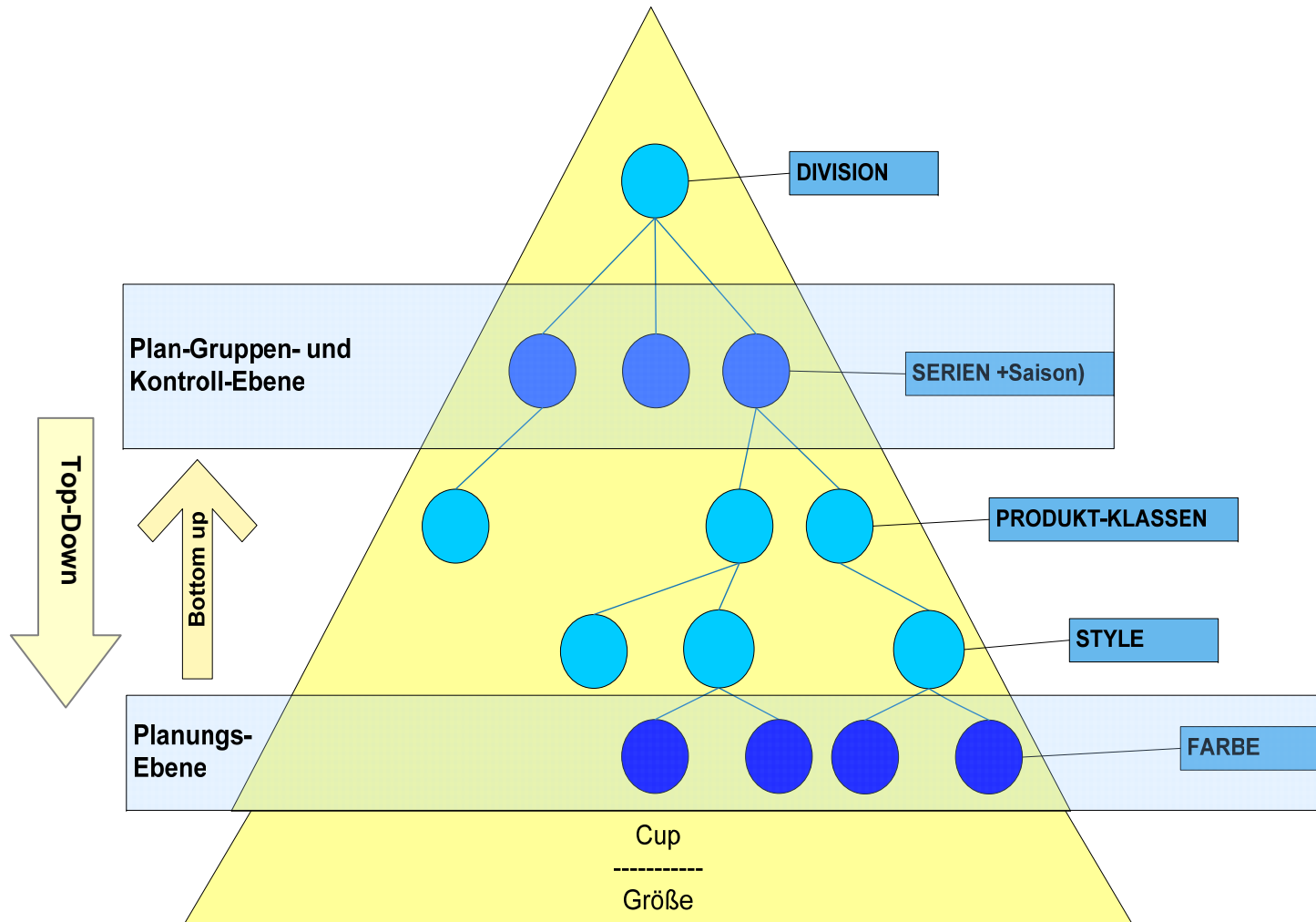
5. Wie einfach ist die Ergebnisdarstellung, Interpretation und der Entscheidungsauslöser

Durch klare und einfache Darstellung einfach zu treffende Entscheidungen

- Aus dem Angebot nehmen
- Sortiment erweitern
- Planungs-Stop
- Dispositions-Stop
- Marketingmittel zur Forcierung einsetzen (Aktionen, etc)
- Vertriebsmittel zur Forcierung einsetzen (Prämien, etc)
- Auf Beobachtungsstatus setzen
- Usw.

5. Wie einfach ist die Ergebnisdarstellung, Interpretation und der Entscheidungsauslöser

Beispiel: Absatzstruktur, -Typologie



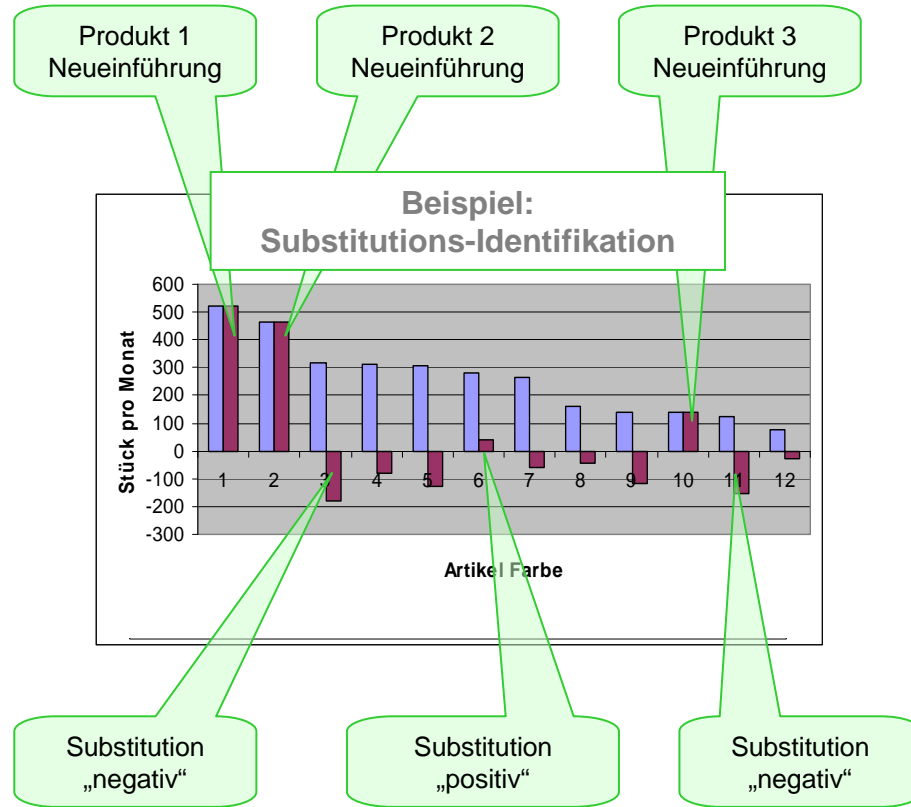
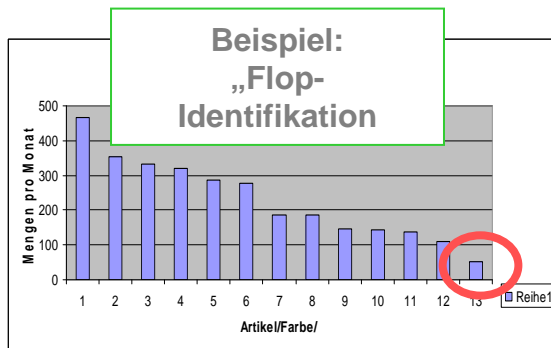
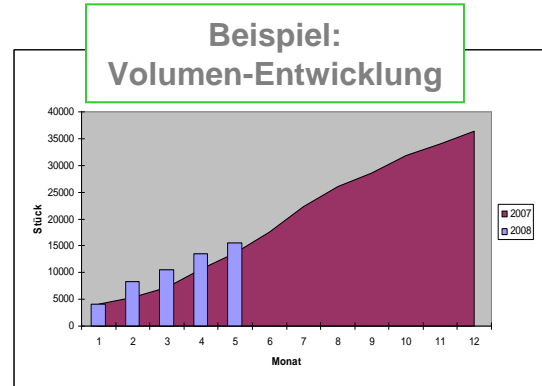
5. Wie einfach ist die Ergebnisdarstellung, Interpretation und der Entscheidungsauslöser

Ergebnisdarstellung

Es gibt für alle Analyse-Ebenen (z.B. Artikelgruppe/Segment) immer maximal drei gleiche, primär graphische, Darstellungen:

- Volumenentwicklung des ausgewählten Segments im Vergleich zur Vorperiode
- Identifikation von Flops (Penner) im ausgewählten Segment
- Identifikation von Substitutions-Effekten im ausgewählten Segment

5. Wie einfach ist die Ergebnisdarstellung, Interpretation und der Entscheidungsauslöser



Identifikation: Ein Balken stellt ein Element in dem ausgewählten Segment dar. Z.B: Ein Modell in einer Serie oder eine Serie in einem Bereich.

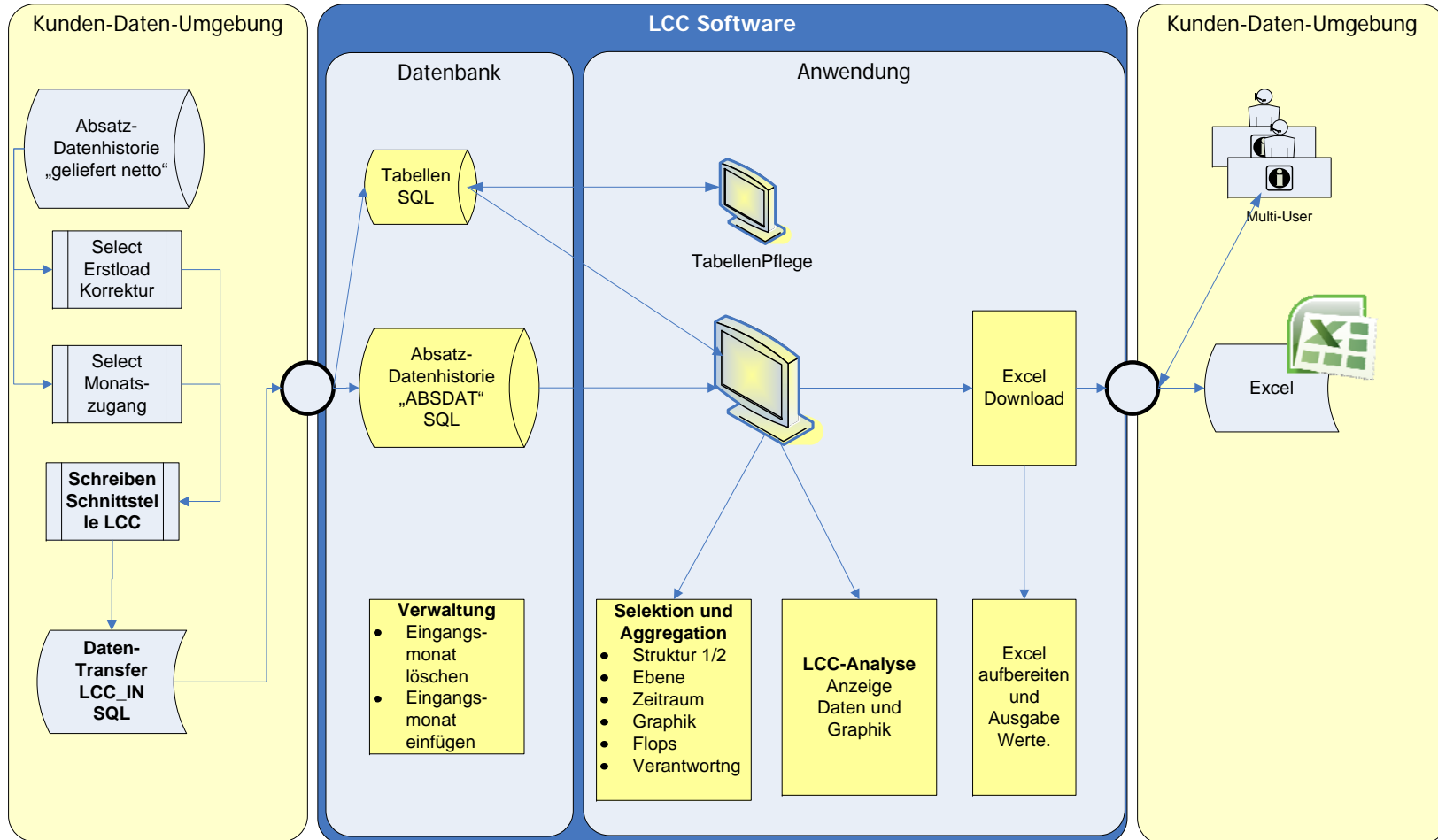
6. Wie sieht die technische Lösung aus

Ritz Product Life-Cycle-Controlling Tools

Projekt: LCC-NOS

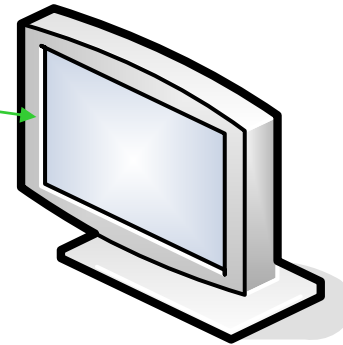
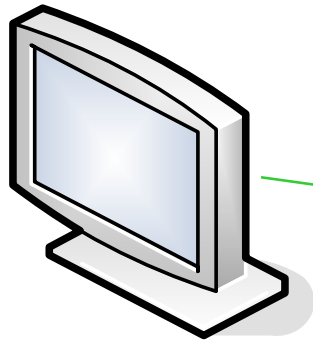
06.05.2010

Technische Übersicht Tü1



LCC for NOS: erkennen & handeln

7. Wie sieht die applikatorische Lösung aus



- Artikelauswahl aus Strukturebene 1-6 (Knopfdruck)
- Variantenauswahl aus Strukturebene 1-5 (Knopfdruck)
- Festlegung Aggregationsebene (1-6, 1-5) (Knopfdruck)
- Filterung Unternehmensbereich/Zugriffsberechtigung
- Filterung Absatzkanal
- Filterung Merkmalsanalyse (1-8) (Knopfdruck)
- Vorgabe Anzahl Flops zur Analyse

- Graphische Anzeige (siehe oben)
- Absatzmengen Anzeige
- Excel-Export
- Tabellenpflege (Unternehmensspezifika)

8. Wie kann ich das Softwareprodukt oder eine Lösung integrieren

Ziel ist es Ihre Anforderung zu lösen

- Software zur Eigeninstallation
- Software im Sourcecode zur eigenen Weiterentwicklung und Anpassung*
- Projekt- und Systemdokumentation zur autonomen Eigenentwicklung*
- Projekt-Integration mit Software
- Projekt-Integration mit Individual-Lösung und Individual-Entwicklung*
- Projekt-Lösung für Eigenentwicklung*

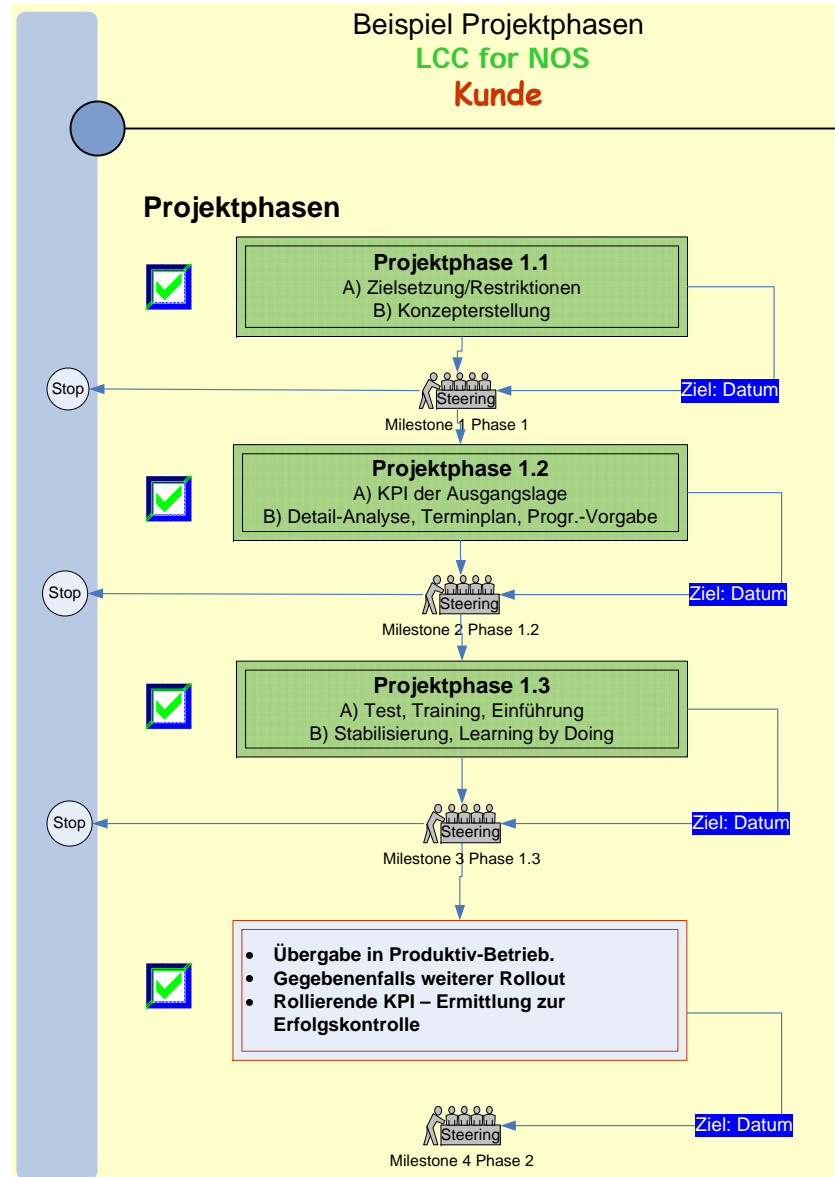
* nur für den Einsatz im eigenen Unternehmen

9. Wie kann eine kompetente Projektunterstützung erfolgen

Ziel ist es Ihre Anforderung zu lösen durch:

- Spezialisten im Absatzplanungsbereich
- Erfahrene Projektmanager als Garant für den Erfolg
- Erfahrene Projektleiter als Coach für Ihr Team
- Erfahrene Analytiker mit Fach-Know-How
- Spezialisten in der Softwareentwicklung

10. Wie kann ein Projektplan aussehen



LCC for NOS: erkennen & handeln

11. An wen kann ich mich wenden

Beratung

Gerhard Ritz
Managementberatung
Michael-Braun-Str. 15
73540 Heubach
Tel. 07173 / 5619

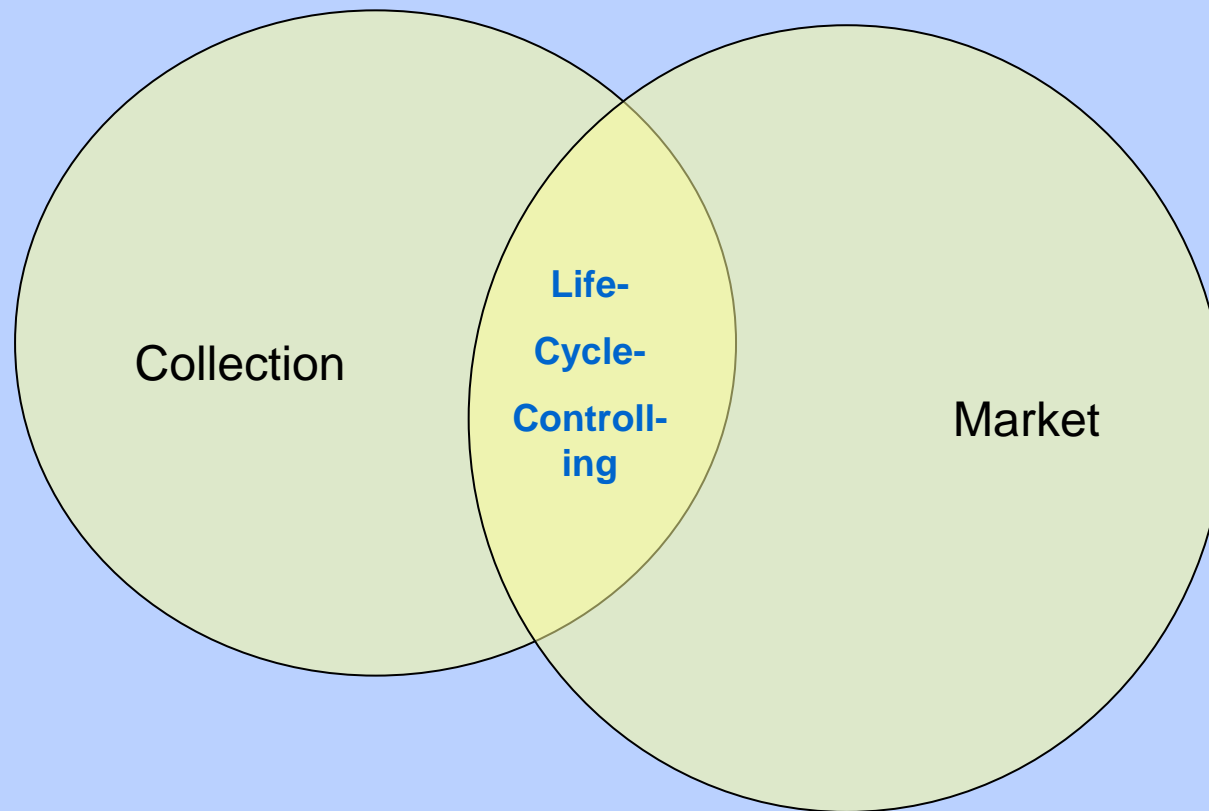
Vertrieb D

Ritz Product Life Cycle Controlling Tools
Michael-Braun-Str. 15
73540 Heubach
Tel. +49 7173 5619

Vertrieb EU

Rob van Serveen
Demand Planning Consultancy b.v.
Postbus 9117
MC Amstelveen. Holland
+31 (654) 697 876

Life-Cycle-Controlling is the Key for succes



LCC for NOS: erkennen & handeln