

Was bedeutet eigentlich...?

Häufig benutzte „Fachbegriffe“ und ihre tatsächliche Bedeutung

Bestände, Controlling, Handelsspanne, Kennzahlen – jeden Tag werden Menschen mit „Fachbegriffen“ konfrontiert. Oft hat jeder seine eigene Vorstellung von ihrer Bedeutung und Anwendung in der Praxis – das führt leicht zu Missverständnissen und Fehlentscheidungen. Dr. Heiner Mählick hat sich dieser Thematik angenommen und „übersetzt“ hier erstmals einige der meistgenutzten Begriffe – unterhaltsam, alltagstauglich und dank einiger „Eselsbrücken“ auch leicht zu merken. Für ein erfolgreiches Handeln. Fortsetzung folgt...

JiT

JiT = Just-in-Time. Schimpfwort oder unternehmerische Herausforderung? Verlagerung der Verantwortung für zeitgerechte Lieferungen auf den Lieferanten in Anerkennung der eigenen Unfähigkeit zur richtigen Steuerung der Produktion? JiT ist die Lieferung des richtigen Produktes zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Ort in der richtigen Menge und richtigen Qualität zum jeweiligen Kunden.

M	T	W	T	F	S	S
	1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

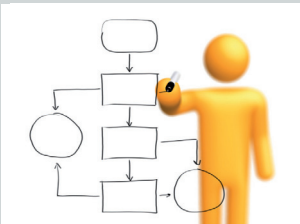
Gewinne/Ertrag

Ertrag kann ich (gut) ertragen: Mit Ertrag gewinne ich. Gewinne sind das, was ich aus meinem Geschäft, aus dem Handel erwirtschaften möchte. Ich erwirtschaftete, indem ich die Spanne in meinen Produkten so oft wie möglich gewinne. Diese Gewinne ertrage ich gut.



KVP

KVP = Kontinuierlicher Verbesserungsprozess. Kontinuierlich meint, jeden Tag im Markt, im Handel ein wenig besser zu werden, in kleinen Schritten und für alle nachvollziehbar. Ähnlich dem vermeintlichen Pfadfinder-Prinzip, nämlich „Jeden Tag eine gute Tat“ zu vollbringen, könnte die nachhaltige Wirkung des KVP durch das Motto „Jeden Tag eine gute Verbesserung-Tat“ gewährleistet werden.



Spanne/Handelsspanne

Sicherlich ist es immer spannend, die (Handels-) Spanne für Erzeugnisse zu verhandeln. Dementsprechend beäugen sich die beteiligten Partner kritisch und spannen durchaus auch schon mal auf verwandte Produkte, um mit Spannung festzustellen, wo die eine oder andere (Handels-)Spanne höher oder niedriger ist. Es ist schon spannend festzustellen, mit welcher Spannung (Handels-)Spannen verhandelt werden. Erst nach der Verhandlung der (Handels-)Spanne darf man darauf gespannt sein, wie viel Ertrag mit dem Erzeugnis verdient wird.



Kennzahlen

Kennzahlen heißen deshalb Kennzahlen, weil man sie kennen sollte. Kennzahlen werden genutzt, um zum Beispiel Aufschluss über die Entwicklung eines Marktes zu bekommen. Die Erfassung und Visualisierung relevanter Kennzahlen bieten die Möglichkeit für Zielvereinbarungen. Eine fehlende Professionalität im Umgang mit Kennzahlen oder sogar deren Ignoranz führt dazu, dass die wesentlichen Erfolgsfaktoren innerhalb einer Organisation nicht gekannt werden und es dann zu Glaubens-, Hoffnungs-, Bauchgefühls- oder Meinungszahlen kommt.



Standard

Ständig – unanständig? Standard ist ständig anständig, wenn er die im Augenblick beste, vereinheitlichte anerkannte Art und Weise beschreibt, etwas herzustellen oder durchzuführen.

Standards beziehen sich zum Beispiel auf

- die Auszeichnung von Waren
- die ordentliche Einordnung von Waren im Regal
- oder die konsequente Umsetzung des CI-Konzeptes im gesamten Markt.

Die unanständige Bezeichnung für Standard beschreibt „den heute standardisierten Zustand als den denkbar schlechtesten“. Diese herausfordernde Betrachtung von Standards setzt Gedanken und Ideen frei für einen wirklich kontinuierlich praktizierten Verbesserungsprozess zur ständigen Weiterentwicklung vorhandener Standards.



SCM

SCM = Supply Chain Management. Lieferkettenmanagement ist das Zauberwort oder auch die Organisationsform, um das JiT-Prinzip zu verwirklichen. Dabei gilt es, die Lieferkette vom Lieferanten des Lieferanten bis zum Kunden des Kunden prozesssicher zu gestalten und letztendlich auch umzusetzen. Wie bei jeder anderen Kette bestimmt auch innerhalb der „supply chain“ das schwächste Glied die Funktionalität des vielschichtigen Lieferanten-Kundenverbundes.



Dr.-Ing. Heiner Mählick



Diplomingenieur Maschinenbau, Berufsschullehrer, Experte für die Umsetzung von PPS, TQM, Gruppenarbeitsprinzipien, ganzheitlich orientierten Innovationsprojekten, praxisgerechtem Shopfloor-Management, Mitarbeit in diversen Gremien, Ausschüssen etc., Veröffentlichungen von Büchern und Fachbeiträgen im Themenspektrum „zukunftsorientierte Unternehmensentwicklung“ sowie auf dem Gebiet der Aus- und Weiterbildung, Inhaber der Unternehmensberatung „in Bewegung“, Duisburg. www.heiner-maehlick.de

Controlling

Bedeutet Regelung und nicht etwa Kontrolle. Im Controlling geht es nicht nur darum, auf die Defizite zwischen Soll- und Ist-Werten hinzuweisen, sondern auch um die Darstellung der richtigen Stellparameter, um einen gewünschten Zustand herzustellen.

Wenn zum Beispiel in einem Raum eine Temperatur von 20°C herrschen soll, tatsächlich aber nur 18°C gemessen wird, stellt der Controller lediglich fest, dass eine Differenz von 2°C vorliegt. Das richtig praktizierte Controlling macht den Vorschlag, die Heizkörperventile zu öffnen, um den Sollzustand von 20°C im Raum zu erreichen.



Team

Toll, ein anderer macht's: Diese abgedroschene Version für die Definition des Begriffes „TEAM“ ist eher herabwürdigend und demotivierend zugleich. Ein Team ist ein Kreis von Personen, deren Kenntnisse und Fähigkeiten einander ergänzen und die Verantwortung für gemeinsam festgelegte Leistungsziele übernehmen. Team in diesem Sinne wird „groß“ geschrieben und meint unter anderem auch: Toleranz, Eigeninitiative, Anerkennung, Mitverantwortung. Oder auch Tatkraft, Ergebnisvisualisierung, Akzeptanz, Motivation. Wie definiert Ihr Marktteam „TEAM“?

