



Supply Chain Management 2010

(bereit für zukünftige An- und Herausforderungen)

Supply Chain Management 2010

(bereit für zukünftige An- und Herausforderungen)

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung	3
<hr/>	
1.1 Aufgabenstellung und Ziel	3
1.2.1 Qualitative Ziele	3
1.2.2 Quantitative Ziele	4
1.3 Grundlagen	5
1.4 Anforderungskatalog	5
1.5 Volumendaten	5
1.6 Ausgangslage	6
2 Die Anbieter	6
<hr/>	
2.1 Die Auswahl der Anbieter	6
2.2 Stärken & Schwächen Analyse	7
2.3 Erfüllungsgrad Ratio	8
2.4 Preisvergleiche / Preisindikation	9
3 Umsetzung	10
<hr/>	
3.1 Realisierungsfahrplan	10
3.2 Traffic Chart	11
4 Schlussbeurteilung	12
<hr/>	
4.1 Entschluss	12

1 Einleitung

1.1 Aufgabenstellung und Ziele

Zimtstern verteilt ein geschätztes Jahresvolumen von mindestens 135'000 Teilen, für den EU Markt ab einem Zentrallager im EU-Raum. Mindestens 72'000 Teile für den CH Markt werden hauptsächlich extern kommissioniert. Das Ressort-Lager für die CH führt Zimtstern in Eigenregie vom Hauptsitz in Zürich aus. Zudem werden jährlich zunehmende Volumina direkt in Fernost (FOB HK) sowie in Nordamerika (DDP) abgesetzt.

Aufgrund der jährlich wachsenden Volumina sowie den steigenden Marktanforderungen, ist es notwendig geworden, das bestehende Supply Chain Management (SCM) zu analysieren.

Ziel ist es das SCM auf zukünftige An- und Herausforderungen auszurichten und wo nötig anzupassen. Die vorhandenen Kostenstrukturen im Bereich SCM sind zu optimieren.

1.2.1 Qualitative Ziele

Qualitative Ziele		
Teilbereich	Beschreibung	Verantwortung
Lieferzeit	Durch die bereits sehr knappen Zeitreserven innerhalb der Supply Chain ist die Optimierung der Lieferzeiten von ganz besonderer Bedeutung. Die definierten Zeitfenster müssen unbedingt eingehalten werden. Im besten Falle besteht sogar ein Zeitüberschuss.	Head of Logistics/ Head of Production/ Logistik Partner
Lieferzuverlässigkeit	Die pünktliche Auslieferung (4P's) ist das höchste Ziel welches es anzustreben gilt. Die Firma Zimtstern genießt allgemein den Ruf als sehr zuverlässiger Lieferant. Die Wahrung dieses guten Rufes ist das oberste Ziel.	Head of Logistics/ Head of Production/ Logistik Partner
Lieferungsbeschaffenheit	Wir erwarten, dass unserer Ware in einwandfreiem Zustand beim Endkunden eintrifft. Dies betrifft sowohl den Inhalt als auch die Verpackung selbst. Das strikte Einhalten allfälliger Instruktionen (Sport Scheck) muss gewährleistet sein.	Head of Logistics/ Head of Production/ Logistik Partner
Lieferflexibilität	Es muss uns gelingen, unsere Kundschaft dann mit Ware zu versorgen, wenn sie diese auch verkaufen kann. Dementsprechend ist es ein primäres Ziel eine möglichst hohe Lieferflexibilität zu erreichen. Diese Flexibilität kann evtl. durch eine Zollfrei Lagerhaltung verbessert werden.	Head of Logistics Logistik Partner

Seitens der qualitativen Ziele gilt es in erster Linie den bereits sehr hohen Standart aufrecht zu erhalten und wenn möglich zu optimieren. Es muss aber auch darauf geachtet werden, dass die Qualitätsansprüche nicht zu hoch angesetzt werden, da sonst wo möglich unnötig hohe Kosten anfallen könnten. Manchmal ist weniger mehr.

1.2.2 Quantitative Ziele

Quantitative Ziele				
Teilbereich	Grösse	Beschreibung	Zeit	Verantwortung
Kommissionierungs-Kosten	5%	Die Kosten für die Kommissionierung müssen optimiert werden können. Ziel muss es sein, im Verhältnis zum umgeschlagenen Volumen Einsparungen im Bereich von 5% zu realisieren.	Auslieferung FW 10/11	Head of Logistics/ Logistik Partner
Bestandskosten	10%	Der Lagerbestand muss soweit optimiert sein, dass einerseits die Lagerhaltungskosten möglichst tief ausfallen und auf der anderen Seite eine möglichst hohe Lieferbereitschaft gewährleistet ist. Die Findung eines optimalen Lagerhaltungskosten/Lieferbereitschaft-Verhältnisses ist speziell im heutigen Umfeld von besonderer Bedeutung. Ist der Bestand zu hoch, besteht die Gefahr von Überhängen, welche hohe Kosten verursachen. Ist der Bestand zu niedrig, entgeht dem Unternehmen wo möglich ein essentieller Umsatzanteil. Bei der Lagerplanung darf also nicht nur das Risiko des Lagerbestandes bzw. der Kapitalbindung berücksichtigt werden, sondern auch die daraus resultierenden Lagerkosten sowie die Grösse des möglichen zu machenden Umsatzes. Es gilt hierfür eine entsprechende Mathematische Formel (EOQ-Formel) zu entwickeln, welche es erlaubt, den optimalen Bestand für jedes Produkt zu errechnen. In diese Formel müssen auch jene Kosten mit einfließen, welche im Falle eines "Liegenbleiben" über die reguläre Verkaufsperiode (Sale-out) der Ware entstehen.	Auslieferung FW 10/11	Head of Logistics/ Logistik Partner
Auftragsabwicklungskosten	10%	Sämtliche Auftragsabwicklungsprozesse sollen so einfach und effizient wie möglich gehalten werden. Ziel ist es, die durch die Auftragsabwicklung entstehenden Kosten zu reduzieren.	Auslieferung FW 10/11	Head of Logistics/ Logistik Partner
Transportkosten	10%	Da bei den entstehenden Transportkosten die mögliche Einflussnahme eher beschränkt ist, (z.B Schwankung der Treibstoffpreise), wird es schwierig sein diese Kosten zu reduzieren. Nichts desto trotz muss darauf geachtet werden, dass insbesondere bei den grossen Transporten stets die besten Preise verhandelt werden. Zudem besteht insbesondere bei den Entwicklungsmuster-Transporten ein erhebliches Optimierungspotential.	Auslieferung FW 10/11	Head of Logistics/ Logistik Partner
Fehlmengenkosten	0% Toleranz	Eine optimale Handhabung der Lagerbewirtschaftung ist ein weiteres wichtiges Ziel. Wir erwarten von unserem Partner, dass er das Lager mit einem Höchstmass an Genauigkeit führt. Fehlmengen kommen höchstens im Promillebereich vor. Kontrollen müssen nur noch Stichproben mässig durchgeführt werden.	Auslieferung FW 10/11	Head of Logistics/ Produzent/ Logistik Partner

Seitens der quantitativen Ziele steht vor allem die Kostenoptimierung im Zentrum. Vor allem der Bereich der Bestandeskosten bedarf einer hohen Aufmerksamkeit. Mit Hilfe einer sogenannten EOQ Formel Definierung könnte die Rendite des Lagerbestandes, ohne grösseren zusätzlichen Aufwand, erheblich gesteigert werden.

1.3 Grundlagen

Im Rahmen einer Sitzung an welcher Reto Kuster, Thomas Verner und Mike Wicki Teilnahmen wurde im Herbst 2009 ein Anforderungskatalog ausgearbeitet. Zudem wurden die aktuellen Volumen Daten aus den vorhandenen Quellen wie Abrechnungen, Statistiken usw. erhoben.

Anlässlich einer ersten Evaluation wurden fünf möglich zukünftige Anbieter nach Zürich eingeladen. Auf Grund des Angelegten Anforderungskataloges, wurden diese Anbieter entsprechend befragt und die Antworten beurteilt und ausgewertet. Anlässlich dieser ersten Auswertung wurden anschliessend die ersten zwei Bewerber eliminiert. Die verbliebenen Anbieter wurden nun gebeten anhand der von uns zur Verfügung gestellten Daten eine unverbindliche Kostenindikation zu erstellen.

Um sich ein besseres Bild der Infrastrukturen vor Ort zu machen, wurden sämtliche drei verbliebenen Anbieter von Reto Kuster und Mike Wicki persönlich an deren Standorten besucht.

1.4 Anforderungskatalog

Der Anforderungskatalog wurde auf Grund folgender Kriterien angelegt:

Kriterium	Gewichtung	Kriterium	Gewichtung
Eigene Spedition	4	Standort	5
Raten / Preise	4	Qualität	4
Präsenz	5	Penaltys	5
Account Betreuung (pro aktiv)	5	Affinität zur Materie Textil	5
Image	3	DL Transparenz	5
Tracking	4	Globale Positionierung	4
Lager Logistik	5	IT Standard	5
Lager Kapazität	4	Reparaturen	5
Verzollung	4	Pick / Pack	5

Skala Gewichtung: 1 = nicht wichtig 2= weniger wichtig 3= wichtig 4= sehr wichtig 5= von höchster Wichtigkeit

1.5 Volumen Daten*

Phase	Dienstleistung	Menge
Lagerbelegung	Fixe Fläche EU	200 m2/Monat
	Variable Fläche EU	250 m2/Monat
	Fixe Fläche CH	0
	Variable Fläche CH	200 m2/Monat
Paketversand	Packet Versand CH	4500 Pakete
	Packet Versand EU	6000 Pakete
Kurierversand	Kurierversand von CH nach HK	70 Pakete
	Kurierversand von HK nach CH	220 Pakete
	Kurierversand von EU nach CH	40 Pakete
	Kurierversand von CH nach EU	80 Pakete
	Kurierversand von CH nach NA	10 Pakete
Luftfracht	AIR von HK nach EU (CH & AT)	25 X 1.8m2
Seefracht	SEA / FCL 40' von HK nach EU (CH & AT)	4 X 55m2
	SEA / LCL von HK nach EU (CH & AT)	50 X 5m2
See-/Luftfracht	SEA / AIR von HK nach EU (CH & AT)	5 X 1.5m2
Pick&Pack	Pickpack Einheiten CH (Liegeware)	72'000 Stk.
	Pickpack Einheiten EU (Liegeware)	135'000 Stk.

* Diese Daten stammen vorwiegend aus dem Jahre 2008 und können von der heutigen Realität abweichen. Sie sind daher nur als Indikation zu betrachten.

1.6 Ausgangslage

Seit 2001 arbeitet Zimtstern mit der Firma Cargocare (CH) bzw. Fashioncare (EU) im Bereich SCM zusammen.

Die Firma Cargocare mit Sitz in Embrach-Embraport kümmert sich um sämtliche Transporte vom Lieferanten in die CH und in die EU, sowie das Pick&Pack für die CH. Das CH Ressor-Lager wird nach abgeschlossener Hauptauslieferung, von der Zimtstern GmbH selber im Hausinternen Lager an der Badenerstrasse in Zürich bewirtschaftet. Ebenfalls werden E-Shop Bestellungen direkt von der Zimtstern GmbH verarbeitet.

Die Firma Fashioncare mit Sitz in Hohenems kümmert sich um das Pick&Pack für die EU. Das EU Ressor-Lager wird ebenfalls von Fashioncare im Auftrag von Zimtstern Switzerland AG in Hohenems bewirtschaftet. Ebenfalls werden E-Shop Bestellungen direkt von Fashioncare für den EU Raum verarbeitet.

Beide Lager wurden in den vergangenen Jahren technisch aufgerüstet und verfügen heute über ein modernes Scanner System, welches dafür sorgen soll, dass Bestandesabweichungen bzw. Lagerdifferenzen praktisch auf null reduziert werden können.

Die heute vorhandenen Strukturen reichen zwar zur Bewältigung des aktuell aufkommenden Volumens aus, doch speziell in Hohenems mussten in der jüngeren Vergangenheit immer wieder Mängel beanstandet werden. Zum einen musste wiederholt die Sorgfalt der Mitarbeiter, aber auch die fehlenden Kapazitäten beanstandet werden. Letzteres Problem könnte daher rühren, dass Zimtstern zurzeit der mutmasslich grösste Kunde von Fashioncare ist. Deshalb kann Fashioncare womöglich nicht genügend Arbeitskräfte fest anstellen. Dies führt während der Hochsaison jeweils zu Personalengpässen und somit zu Verzögerungen bei der Auftragabwicklung. Insgesamt kann man sagen, dass die Qualität während der vergangenen zwei Auslieferungen zwar besser geworden ist, es besteht aber eine gewisse Unsicherheit darüber, ob die Firma Fashioncare den zukünftigen An- und Herausforderungen gewachsen ist.

2 Die Anbieter

2.1 Die Auswahl der Anbieter

Auf Grund von Empfehlungen und regelmässigem Kontakt zu möglichen Anbietern wurde eine erste Vorselektion gemacht. Dabei wurde das kleine Familien Unternehmen (Braun Sped) aber auch der Gross Anbieter (DHL) berücksichtigt. Auch weitere renommierte Anbieter wie Schenker, Kühne&Nagel oder Panalpina bekamen die Gelegenheit sich zu präsentieren.

Sämtliche Anbieter inklusive des bestehenden Partners Cargocare/Fashioncare wurden anhand derselben Kriterien, siehe Punkt 1.4 Anforderungskatalog, einander gegenüber gestellt.

Dabei stellte sich heraus, dass unser derzeitige Partner zwar durchaus seine Stärken gegenüber der anderen Anbieter hat, aber insgesamt knapp am zweit schlechtesten von allen Anbietern abschneidet. Auffällig hierbei ist, dass vor allem die beiden kleineren Anbieter gegenüber der grossen global tätigen Konkurrenz, wie K&N oder DHL, abfallen.

2.2 Stärken und Schwächen Analyse

Anbieter	Stärken	Bewertung	Schwächen	Bewertung
Cargo-/Fashioncare	<ul style="list-style-type: none"> - Scanner System - Nähe zu ZS HQ / Flughafen - hohe Affinität zur Materie Textil - kennt Produkte & Abläufe (Erfahrung) - Flexibilität - bedient beide Lager CH & EU - viel Erfahrung mit volatilen Kollektionen 	<ul style="list-style-type: none"> 2 2 3 3 2 3 <u>3</u> 18 	<ul style="list-style-type: none"> - Qualitätsstandart in AT nicht immer befriedigend - kleiner Kundenstamm in AT (Fashioncare) - schlechte Kostentransparenz 	<ul style="list-style-type: none"> 3 2 <u>2</u> -7
Braun Sped	<ul style="list-style-type: none"> - teilweise hohe Affinität zur Materie Textil - Scanner System - Flexibilität - gute Referenz (TSG) 	<ul style="list-style-type: none"> 2 2 2 <u>2</u> 8 	<ul style="list-style-type: none"> - hat noch keine Operation/Lösung für die CH - wenig Erfahrung mit volatilen Kollektionen 	<ul style="list-style-type: none"> 3 <u>3</u> -6
DHL	<ul style="list-style-type: none"> - hohe Affinität zur Materie Textil - Scanner System - Flexibilität - bedient beide Lager CH & EU - viel Erfahrung mit volatilen Kollektionen - Gesamtanbieter (hohe Kostentransparenz) - Spider Distribution in AT 	<ul style="list-style-type: none"> 3 2 2 3 3 3 <u>2</u> 18 	<ul style="list-style-type: none"> - grosser Konzern / Trägheit - nicht den besten Ruf (Versprechen werden nicht immer eingehalten) 	<ul style="list-style-type: none"> 2 <u>2</u> -4
Kühne & Nagel	<ul style="list-style-type: none"> - hohe Affinität zur Materie Textil - Flexibilität - bedient beide Lager CH & EU - viel Erfahrung mit volatilen Kollektionen - das Lager wird chaotisch geführt, daher sind Admi kosten tief 	<ul style="list-style-type: none"> 2 2 3 3 <u>2</u> 12 	<ul style="list-style-type: none"> - das Lager wird chaotisch geführt, daher sind die Bestände schlecht kontrollierbar 	<ul style="list-style-type: none"> -2

Skale Bewertung Stärken: 1 = kleiner Nutzen 2 = mittlere Nutzen 3= grosser Nutzen

Skale Bewertung Schwächen: 1 = kleine Tragweite 2 = mittlere Tragweite 3= grosse Tragweite

Fazit:

Offenbar hat unser derzeitiger Partner Cargocare bzw. Fashioncare für die Firma Zimtstern wichtige Stärken. Bei einem Wechsel zu einem anderen Anbieter muss naturgemäss mit einer gewissen Knowhowlücke gerechnet werden. Diese Lücke kann aber geschlossen werden, indem die gesamten Abläufe von Grund auf neu durchdacht und geplant werden. Sind die Abläufe einmal eingespielt sollte es für einen neuen Anbieter kein weiteres Problem mehr sein an die Performance von Cargocare bzw. Fashioncare anzuknüpfen.

2.3 Erfüllungsgrad Ratio

Kriterium	Beschreibung	Gewichtung	Erfüllungsgrad Cargocare	Ratio	Braun Sped	Erfüllungsgrad	Ratio	Schenker	Erfüllungsgrad	Ratio	K&N	Erfüllungsgrad	Ratio	Panalpina	Erfüllungsgrad	Ratio	DHL	Erfüllungsgrad	Ratio	
Standort	- für das EU Geschäft muss der Standort zwingend in Österreich liegen - es muss ein Zollfrei Lager Möglichkeit vorhanden sein - für das CH Geschäft muss der Standort wenn möglich nahe zur EU Grenze und nicht weiter als 2h von ZH entfernt liegen.	5	4	0.8	4	0.8	5	3	0.6	4.5	0.9	5	1							
Affinität zu Textil	- eine Hohe Affinität zur Materie Textil ist zwingend - es muss in der CH & EU ein nachgewiesener Qualitätsstandard (z.B. ISO 9001:2000) vorhanden sein. - jegliche weiteren Labels sind ein plus	5	5	1	4	0.8	2	0.4	3	0.6	5	1	5	1						
Qualität	- sämtliche Abläufe sind genau definiert (Flowcharts), wobei die entsprechenden Penalties für auftretende Abweichungen ebenfalls festgelegt sind.	5	3	0.6	3	0.6	4	0.8	3	0.6	4	0.8	5	1						
DL Transparenz	- fortlaufende Informationen betreffend DL angebot z.B in form eines regelmäßigen Newsletters	5	3	0.6	3	0.6	4	0.8	4	0.8	4	0.8	4.5	0.9						
Globale Positionierung	- Office Standorte in EU & HK ist zwingend. Weitere Offices sind ein plus	4	5	1.25	3	0.75	5	1.25	5	1.25	5	1.25	5	1.25						
IT Standard	- moderne IT Infrastruktur ist vorhanden - Kompatibilität mit ZS System - evtl. Standortlösung	5	5	1	4	0.8	5	1	5	1	5	1	5	1						
Reparaturen	- DL Reparaturen wird angeboten, wenn möglich in eigener Reparatur Abteilung (EU only) - tägliche bearbeitung der anfallenden Reparaturen	5	3	0.6	3	0.6	3	0.6	0	0	3	0.6	5	1						
Eigene Spedition	- verfügt über eine eigene Spedition; kontinental und wenn möglich auch global	4	2.5	0.63	3	0.75	2.5	0.63	4	1	5	1.25	5	1.25						
Raten / Preise	- sämtliche Raten gelten für alle ZS Firmen	4	5	1.25	5	1.25	5	1.25	5	1.25	5	1.25	5	1.25						
Präsenz	- unser Partner sollte eine sehr hohe Präsenz Bereitschaft haben.	5	4	0.8	5	1	4.5	0.9	4.5	0.9	5	1	5	1						
Account Betreuung (pro aktiv)	- uns steht eine Bezugsperson zur Verfügung, welche unser Vertrauen genießt. Diese Bezugsperson kümmert sich aktiv um die Betreuung unserer Anliegen. Wir erwarten eine enge Partnerschaft.	5	4	0.8	5	1	5	1	4	0.8	5	1	5	1						
Image	- unser Partner sollte ein positives Image vorweisen können.	3	3	1	5	1.67	5	1.67	5	1.67	5	1.67	4	1.33						
Tracking	- vorhandenes, einfach zu bedienendes, echtzeit Tracking Info-System	4	5	1.25	3	0.75	5	1.25	4.5	1.13	5	1.25	5	1.25						
Lager Logistik	- moderne Lagerlogistik (Lagerplatzsystem)	5	4	0.8	3.5	0.7	5	1	4	0.8	3	0.6	5	1						
Lager Kapazität	- die Lagerkapazitäten müssen dynamisch sein, die Abrechnungen sind transparent	4	3	0.75	4	1	5	1.25	4	1	5	1.25	5	1.25						
Verzollung	- unser partner sollte über eine eigene Verzollung/Deklaration verfügen (CH&EU)	4	3	0.75	3	0.75	5	1.25	5	1.25	5	1.25	4	1						
Pick / Pack	- Pick/ Pack wird mit modernsten Mitteln ausgeführt. (Scanner)	5	4.5	0.9	5	1	4.5	0.9	4	0.8	2	0.4	5	1						
Skala Gewichtung:			Total	15.8	Total	15.3	Total	18.2	Total	16.7	Total	18.5	Total	19.7						
Skala Erfüllungsgrad			1 = sehr tief 2= tief 3= befriedigend 4= hoch 5= sehr hoch																	

2.4 Preisvergleich / Preisindikation

Phase	Dienstleistung	Menge	Cargo- /Fashioncare	Kühne & Nagel	DHL
Lagerbelegung	Fixe Fläche EU	200 m2/Monat	€ 1'000.00	€ 1'300.00	0
	Variable Fläche EU	1 m2/Monat	€ 8.00	€ 7.90	0
	Fixe Fläche CH	0	0	0	0
	Variable Fläche CH	1 m2/Monat	SFr. 11.80	SFr. 9.00	0
Paketversand	Packet Versand CH	4500 Pakete	SFr. 7.50	SFr. 6.90	SFr. 6.30
	Packet Versand EU	6000 Pakete	GLS (8€ innerhalb D bis 10Kg)	UPS (9.6€ innerhalb D bis 10Kg)	DHL Express (5.13€ innerhalb D bis 31 Kg)
Kurriersend	Kurierversand von CH nach HK	70	SFr. 135 (TNT)	SFr. 100	SFr. 100
	Kurierversand von HK nach CH	220 Pakete	SFr. 160 (TNT)	SFr. 135	SFr. 100
	Kurierversand von EU nach CH	40 Pakete	SFr. 75 (TNT)	SFr. 80	SFr. 75
	Kurierversand von CH nach EU	80 Pakete	SFr. 75 (TNT)	SFr. 68	SFr. 75
	Kurierversand von CH nach NA	10 Pakete	SFr. 80 (TNT)	SFr. 67	SFr. 80
Luftfracht	AIR von HK nach EU (CH & AT)	25 X 1.8m2 (300 Kg)	~SFr. 1630	SFr. 1'580	SFr. 1'400
Seefracht	SEA / FCL 40' von HK nach EU (CH & AT)	4 X 55m2	~SFr. 5000	SFr. 5'800	SFr. 4'300
	SEA / LCL von HK nach EU (CH & AT)	50 X 5m2	~ SFr. 880	SFr. 960	SFr. 940
See-/Luftfracht	SEA / AIR von HK nach EU (CH & AT)	5 X 1.5m2 (250Kg)	~ SFr. 1000	SFr.1'090	SFr. 1'000
Pick&Pack	Pickpack Einheiten CH (Liegeware)	72'000 Stk.	SFr 0.8/1.10/1.5	SFr. 1.45	SFr. 1.55 (inkl. Lager)
	Pickpack Einheiten EU (Liegeware)	135'000 Stk.	€ 0.5/0.70/1.00	€ 0.92	€ 1.43 (inkl. Lager)

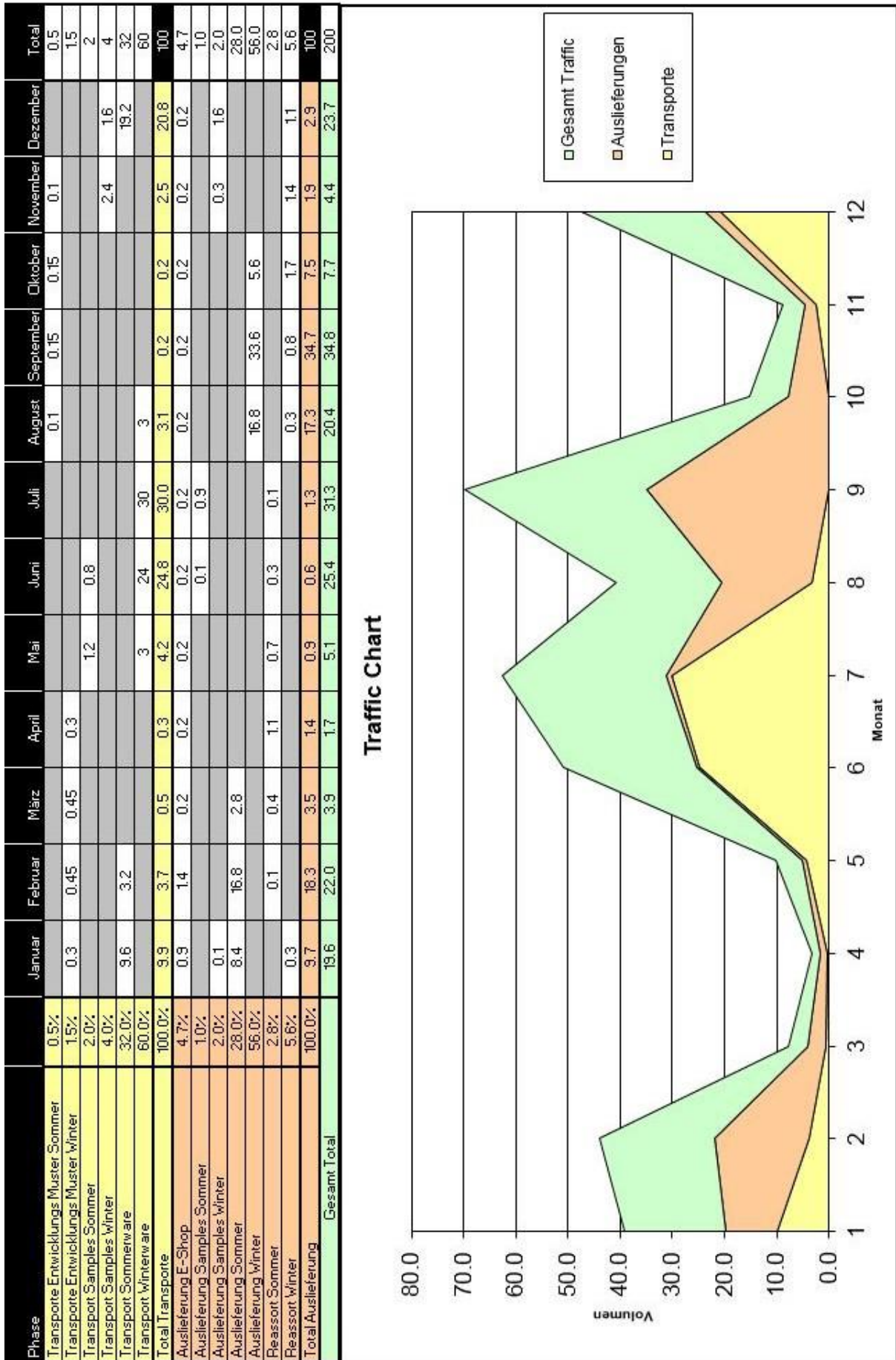
Fazit:

- Eine erste Überschlagsrechnung hat ergeben, dass die Kosten im Pick&Pack Bereich wohl eher etwas höher ausfallen würden, falls diese wie beim Anbieter DHL direkt im Preis inbegriffen wären. Dies ist wohl darauf zurückzuführen, dass der Anbieter DHL Lagerkosten für 12 Monate berechnet.
- Insgesamt kann man auf den ersten Blick erkennen, dass die Kostenverhältnisse relative homogen sind. Der Anbieter DHL kann aber speziell beim Paketversand nach D mit nur 5.13€ pro Paket bis 31 Kg punkten.
- Im Kurierversand ist ebenfalls DHL Preisführer.
- Die Luftfrachtpreise scheinen sehr homogen
- Bei der Seefracht ist ebenfalls DHL Preisführer
- Die SEA/AIR Preise scheinen ebenfalls sehr homogen

3.1 Realisierungsfahrplan

Realisierungsfahrplan		Ver		F.3b		März		April		Mai		Juni		Juli		August		September																		
Phase				KW 8	KW 9	KW 10	KW 11	KW 12	KW 13	KW 14	KW 15	KW 16	KW 17	KW 18	KW 19	KW 20	KW 21	KW 22	KW 23	KW 24	KW 25	KW 26	KW 27	KW 28	KW 29	KW 30	KW 31	KW 32	KW 33	KW 34	KW 35	KW 36	KW 37	KW 38		
Entscheidungsfindung. Neuer Partner JA/NEIN		GL / TV / MW																																		
Bestellung der FW10 Kollektion bei Produzenten. (evtl. bekanntgabe der neuen Lieferadresse)		TT																																		
Entwicklung der der Ablaufprozesse mit neuem Anbieter/Partner		RK / TV / MW / LG Partner																																		
Bestellung der SO11 Samples		TT																																		
Produktion der SO11 Samples		Produzent																																		
Transport der SO11 Samples		CC																																		
Auslieferung der SO11 Samples durch bestehenden Partner an Agenten und Distributoren		CC / FC																																		
Verkaufsperiode SO11																																				
Übergangsphase (Transport der FW10/11 Kollektion erfolgt bereits mit neuem Partner)																																				
"Go Live" die Übergangsphase is beendet, sämtliche Abläufe sind umgestellt.																																				
Auslieferung der FW 10/11 Kollektion		LG Partner																																		

3.2 Traffic Chart



4 Schlussbeurteilung

Obwohl ein Wechsel des Logistikpartners immer gewisse Risiken in sich birgt, ist sich die GL der Firma Zimtstern einig, dass der Zeitpunkt gekommen ist diesen Schritt zu vollziehen. Vor allem die Unsicherheit darüber, ob der derzeitige Partner Cargocare/Fashioncare den zukünftigen An- und Herausforderungen gewachsen ist, hat zu diesem Entschluss geführt.

Die zu erwartenden Komplikationen bei einem solchen Strukturwechsel dürfen nicht unterschätzt werden. Daher ist es zwingend, dass der Übergang sehr gut und detailliert geplant und umgesetzt wird.

Ist der Wechsel erst einmal vollzogen, wird es wohl ein bis zwei Saisons dauern, bis sämtliche Abläufe wieder einwandfrei funktionieren. Mittel-langfristig kann mit erheblichen Kosteneinsparungen und einer merklich verbesserten Effizienz in der Abwicklung gerechnet werden.

4.1 Entschluss

Am 24. Februar 2010 hat die GL der Firma Zimtstern auf Grund der Ausgangslage und der vorliegenden Fakten entschieden, dass per kommende Winter 2010/2011 Auslieferung mit einem neuen Logistik Anbieter zusammengearbeitet werden soll. Dabei sprachen sich sämtliche anwesenden Personen inkl. Thomas Meyer, Reto Kuster, Thomas Triet, Reto Scheidegger, Thomas Verner und Mike Wicki für den Anbieter DHL aus.

Die nötigen Schritte werden gemäss Realisierungsfahrplan umgehen lanciert.

Zürich 26.2.2010, M.W.