

Wenn Sie die folgenden Fragen mit „ja“ beantworten, sollten Sie sich näher mit den Konzepten des Supply Chain Managements beschäftigen:

Frage	Ja	Nein
Nimmt der Vertrieb kurzfristige Lieferwünsche des Kunden entgegen, ohne deren Realisierbarkeit zu prüfen?		
Muss der Einkauf häufig terminliches Engpassmanagement betreiben?		
Erfährt der Einkauf häufig zu spät von Produkteliminationen?		
Orientiert der Einkauf seine Lieferantenpolitik einseitig an den Angebotspreisen bzw. Einstandskosten?		
Stellen Sie die Einhaltung von Terminzusagen häufig durch „Terminjäger“ und „Krisen-Management“ sicher?		
Hat Ihre Disposition die Plandurchlaufzeiten nach der Rasenmäher-Methode verkürzt, um flexibler zu werden?		
Haben Sie trotz hoher Bestände häufig Fehlmengensituationen?		
Beobachten Sie trotz guter Auslastungskennzahlen häufig Stillstand an den Anlagen?		
Ändert die Disposition häufig kurzfristig das Produktionsprogramm?		