

Supply Chain Collaboration – die Antwort auf volatile Märkte

SupplyOn Executive Summit 2011



**SupplyOn – the platform
for cross-company collaboration**

Dr. Stefan Brandner, Vorstand SupplyOn AG

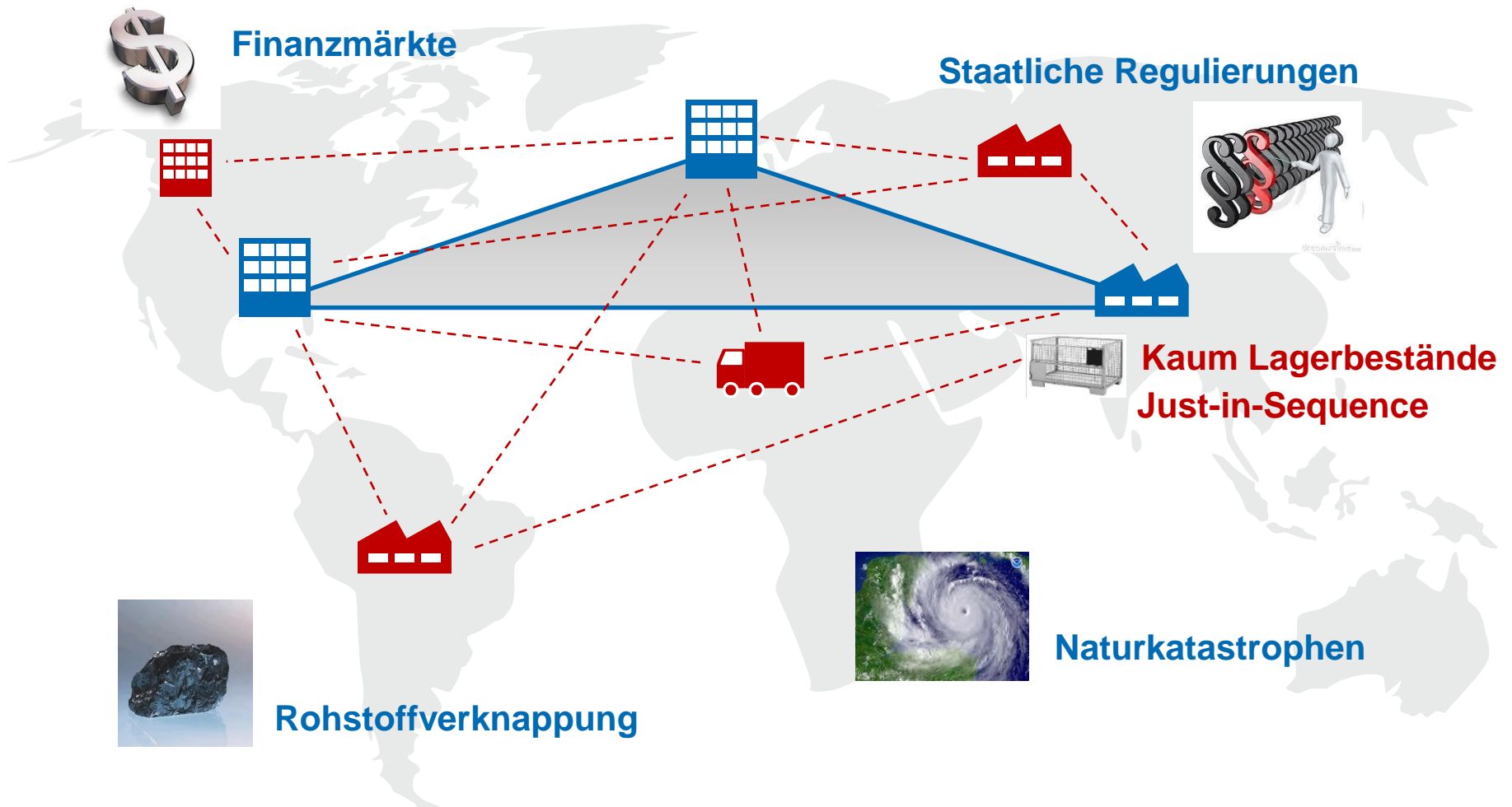
19. Mai 2011

This document is owned by the SupplyOn AG.

Without the express prior written authorization of SupplyOn, this document must not be made accessible to third parties in whole or in part.

Volatilität steigt mit weltweit verteilten Kunden und Fabriken

Ist die optimierte Supply Chain zu anfällig für Störfaktoren?



► Die globale Supply Chain wirkt vor dem Hintergrund der möglichen Störgrößen und der geringen Lagerbestände filigran und sehr anfällig.

Hinter dem Horizont

Warum Autokonzerne auf längerfristige Prognosen verzichten sollten

Von Thomas Fromm

Es waren düstere Wochen damals im Frühjahr 2009. Daimler-Chef Dieter Zetsche sah die Autobranche in einer „Jahrhundertkrise“, die noch lange andauern würde. Und wann auch immer über Autos gesprochen wurde, ging es vor allem um Kurzarbeit, Entlassungen und geplante Lohnhöhungen. Die klassischen Themen halt. Die Krise, so legte zumindest die Rhetorik der Automanager nahe, würde ewig dauern. Die Ewigkeit war dann doch schneller zu Ende, als man allgemein dachte.

An diesem Mittwoch wird der Daimler-Chef einen hohen Gewinn von mindestens sieben Milliarden Euro präsentieren und wahrscheinlich das Gegenteil von all dem sagen, was er vor zwei Jahren sagte. Er wird von einem Jahrhundertboom sprechen und davon, dass dieser noch lange andauern dürfte. Und er wird erklären, wie schon so oft, dass der Autoindustrie die besten Jahre noch bevorstehen. Und man wird ihm kaum vorwerfen können, dass er vor zwei Jahren die Unwahrheit gesagt hat. Oder dass er heute lügt. Denn beide Male hatte er recht.

Zetsche steckt, wie alle Automanager, in einem schwer aufzulösenden Dilemma. Es scheint paradox, aber ihr Geschäft ist, anders als früher, kaum noch vorhersehbar. Zumindest nicht über ei-

nen Zeitraum von ein paar Wochen oder Monaten hinaus. Es gibt wenig, was für die Konzernmanager noch planbar wäre. Allenfalls ihre Produkte, moderne Antriebe etwa. Hier können die Konzerne besser sein als ihre Wettbewerber und beim Käufer punkten. Die großen Koordinaten aber, innerhalb derer das Geschäft gemacht wird, werden außerhalb der Unternehmenswelt gezogen.

Beispiel China und USA, jene Märkte, die den deutschen Autobauern zuletzt volle Auftragsbücher beschert hatten.

Was, wenn China den Absatz der Konzerne per Gesetzbeschluss kappt? Wenn, wie jetzt in Peking, die Zahl der Neuzulassungen wegen der vielen Staus beschränkt wird? Was, wenn die von hoher Verschuldung und prekären Arbeitsverhältnissen gebeutelten Amerikaner doch nicht so viele Autos kaufen, wie man sich das in Stuttgart, Ingolstadt oder München wünscht? Was, wenn sich die Konflikte in der arabischen Welt zu einem Flächenbrand auswachsen und den Ölpreis weiter befeuern?

Einer, der auf diese Probleme deutlich hinweist, ist VW-Chef Martin Winterkorn. Ausgerechnet der Mann, der mit seinem Konzern Toyota an der Weltspitze ablösen will und seine 400 000 Mitarbeiter auf absolute Größe einschwört, redete seinen obersten Topmanagern kürzlich schwer ins Gewissen. Globalisierte

Wirtschaft und vor allem das Autogeschäft seien „unberechenbar geworden“, warnte er. Was er meinte, war: Heute können wir Rekordabsätze und große Gewinne melden. Morgen kann das schon ganz anders sein. Also gebt euch nie zufrieden, seid immer auf der Hut.

Vor allem, weil sich ausgerechnet in diesen Jahren die Spielregeln der globalen Autoindustrie rapide ändern. Gerade für die deutschen Hersteller teurer Markenautos ist die Welt komplizierter geworden. Sie haben es heute mit Gegnern wie dem südkoreanischen Anbieter Hyundai zu tun. Gegner, die man bis vor kurzem nicht auf dem Schirm hatte. Und schon gar nicht ernst nahm. Gleichzeitig werden die Karten neu gemischt: Möglich, dass Daimler-Chef Zetsche recht hat, wenn er prophezeit, dass dem Auto die besten Jahre noch bevorstehen. Das sehen auch andere so – Hersteller aus China und Japan, die seit langem schon hart daran arbeiten, bei Zukunftstechnologien wie dem Elektroauto die alten Gegner aus dem Westen hinter sich zu lassen. Ob und wie dies die Gewichte in der Branche neu sortiert, ist kaum absehbar.

Wenn Zetsche also klug ist, wird er an diesem Mittwoch nur Sätze sagen, die den Tag beschreiben. Sätze wie: „Es geht uns heute richtig gut.“ Mit Betonung auf „heute“.

Kann mit E-Mail und Excel Volatilität beherrscht werden?

Informationsvielfalt nicht beherrschbar



Situation ohne Supply Chain Collaboration:

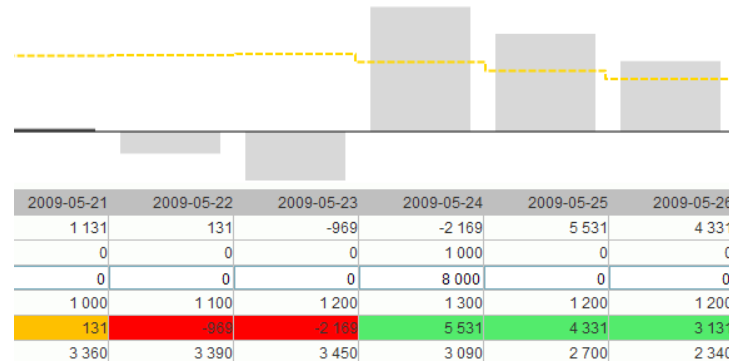
- ▶ Vielzahl der Informationen ist nur sehr schwer auszuwerten
- ▶ Mögliche Lieferprobleme werden zu spät erkannt

Volatilität kann aber besser beherrscht werden: Informationsfluss in der Lieferkette muss optimiert werden

Informationen müssen schnell und strukturiert an alle Lieferanten kommuniziert werden:



Bei möglichen Lieferengpässen müssen Neuplanungen zwischen den Geschäftspartnern in einem gemeinsamen Tool abgestimmt werden.



► Supply Chain Collaboration war noch nie so wichtig wie heute.

Etablierte Supply Chain Collaboration Plattform:

Mehr als 7.500 Unternehmen in 70 Ländern

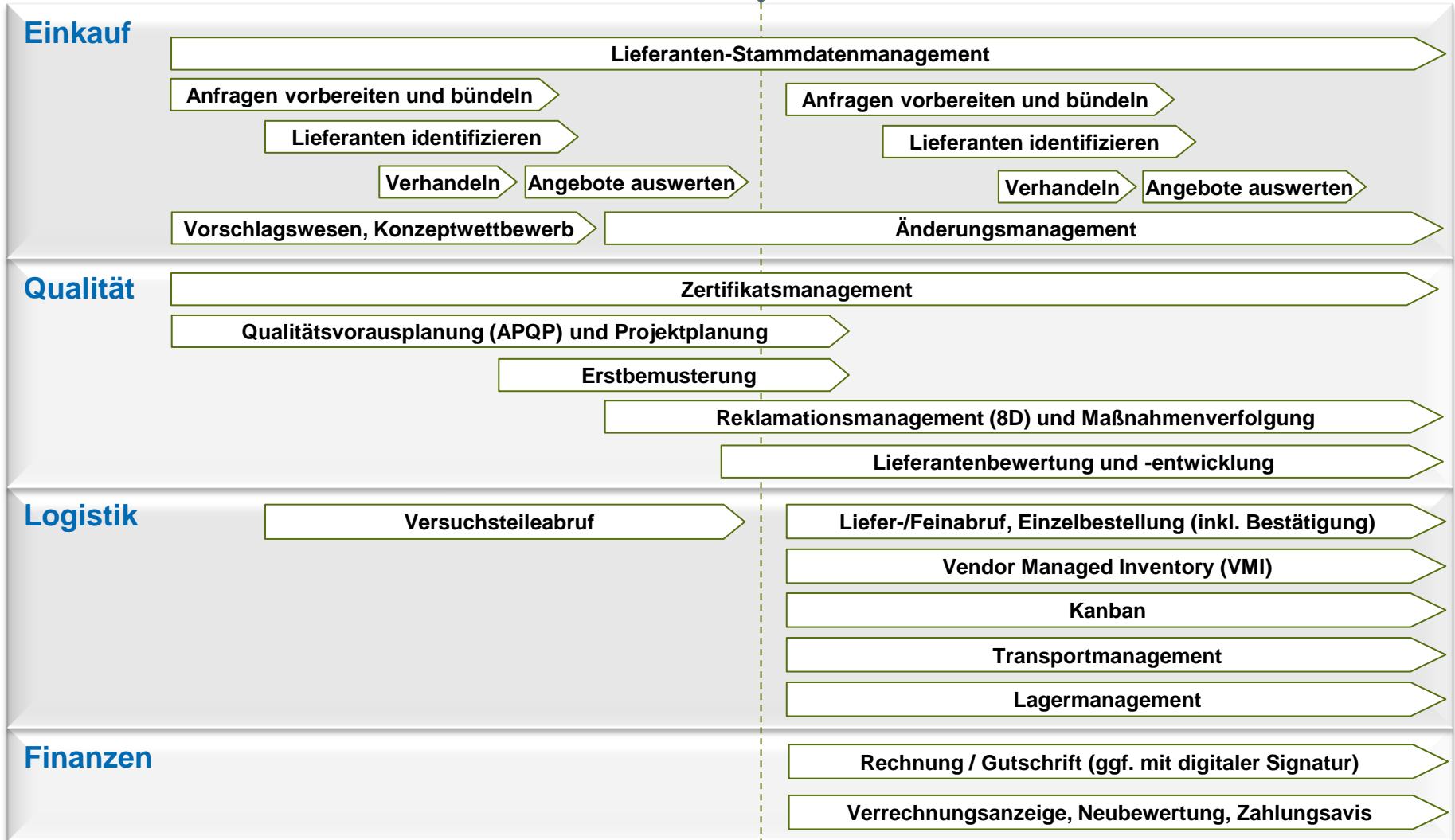


Supply Chain Collaboration Prozesse

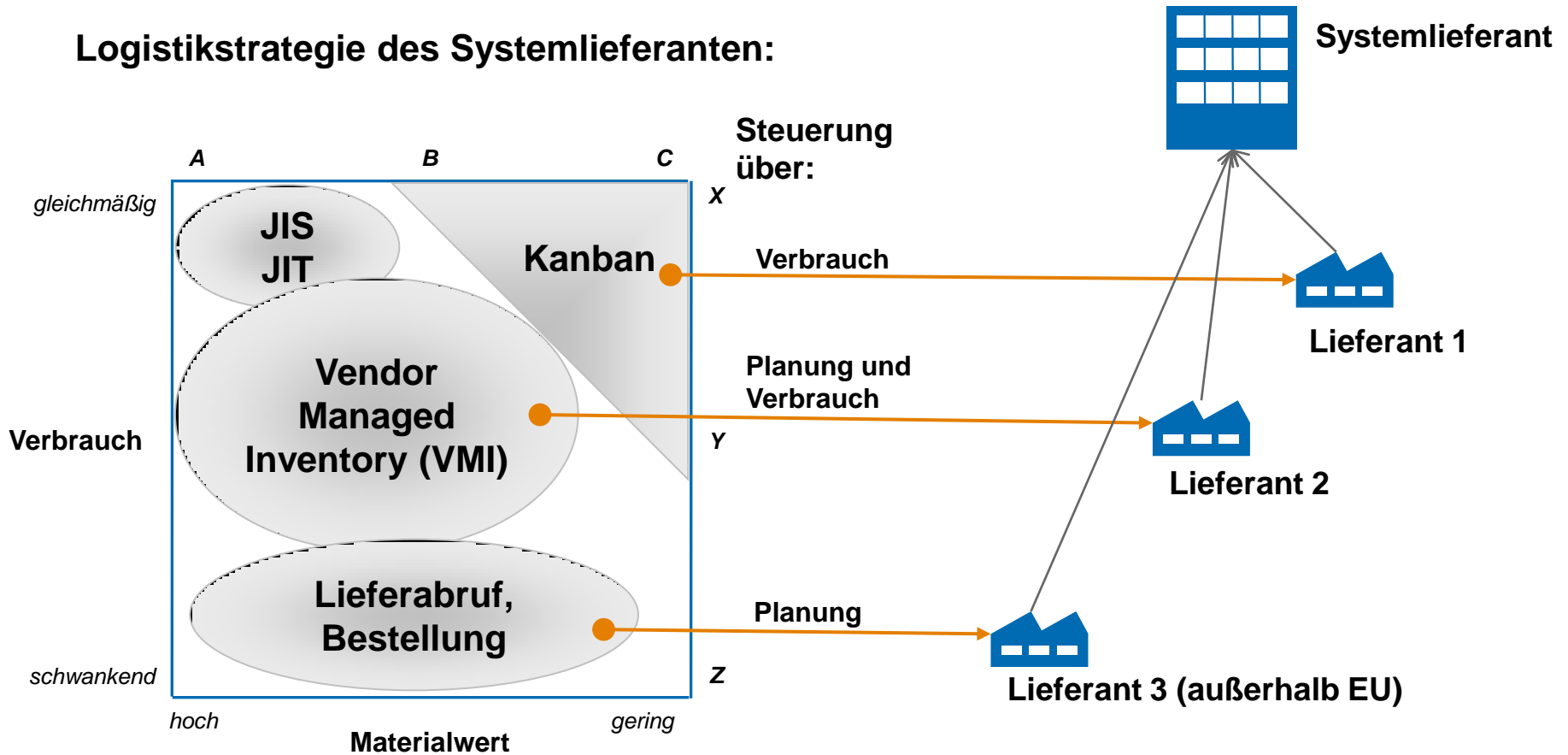
Übersicht

Entwicklungsphase

Serienproduktion



Logistikstrategie des Systemlieferanten:



► Abhängig von Materialwert und Verbrauch definiert der Beispielkunde die geeignete Logistikstrategie.

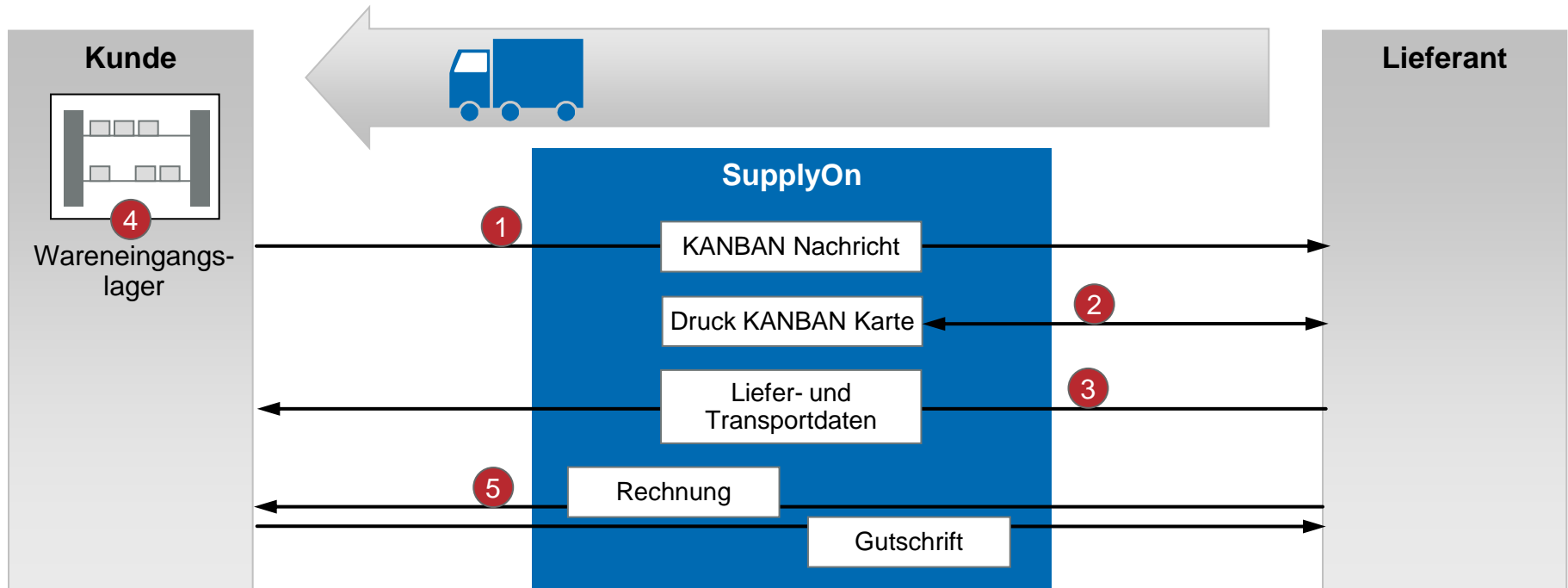
Prozesse	Warnungen
	Neue Nachrichten
Logistik	
Bedarfe	
<u>Lieferabrufe</u> ▾	<u>3</u>
<u>Feinabrufe / K</u>	<u>1</u>
<u>Einzelbestellu</u>	<u>2</u>
<u>Versuchsteile</u>	<u>2</u>
<u>VMI-Artikel</u> ▾	
Liefer- und Transportdaten	
<u>Sendungen</u> ▾	
Lagerbewegungen	
<u>Lagerbewegungen</u>	
Zahlungsverkehr	
<u>Gutschriftsanzeigen</u>	<u>1</u>

Gruppierungsoptionen für Lieferabrufe:

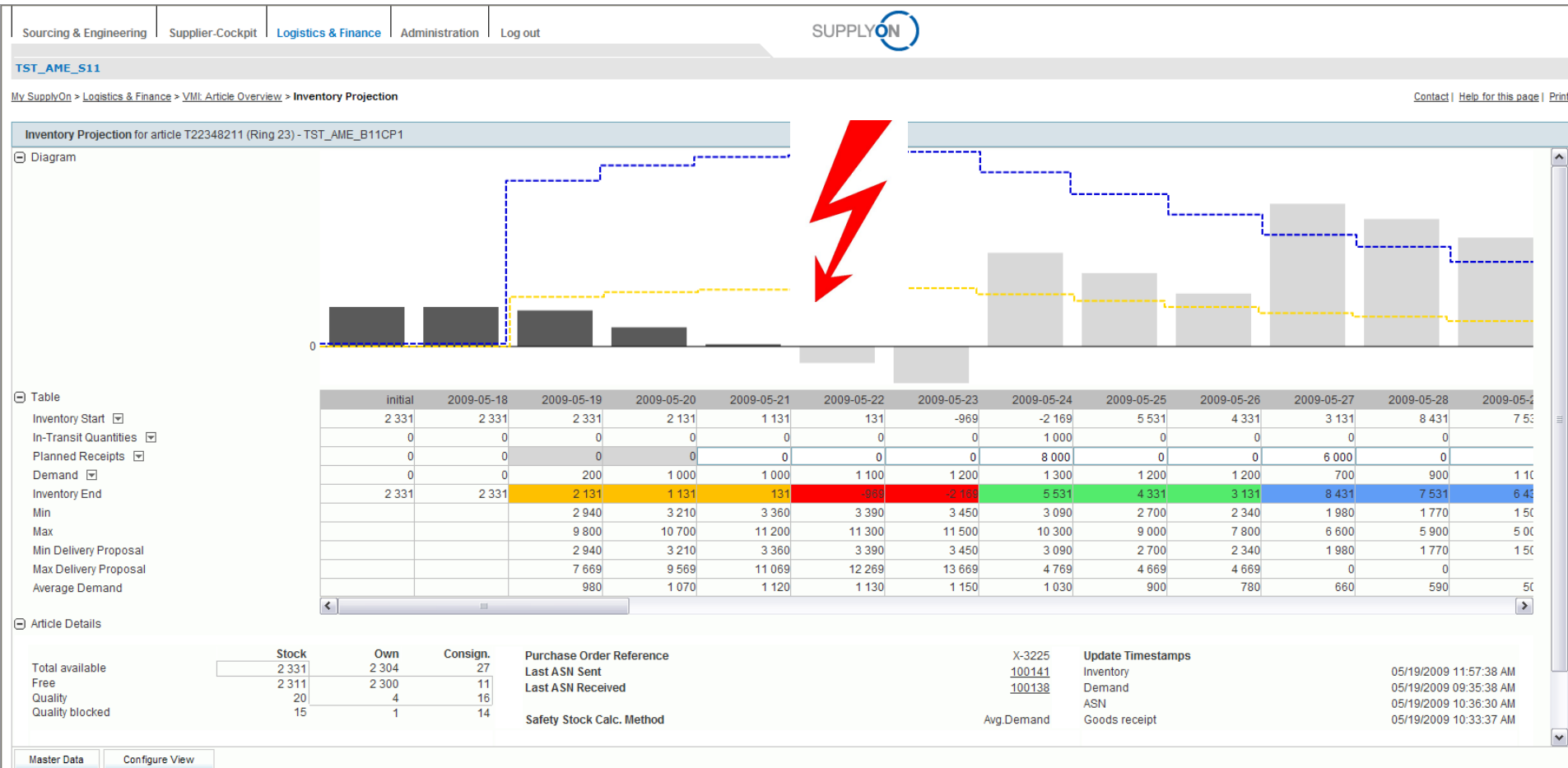
- Gruppirt nach Abladestelle
- Gruppirt nach Artikeln
- Lieferabrufe

► Die Lieferanten sehen auf der übersichtlichen Darstellung sofort, welche Teile sie analysieren müssen um Lieferengpässe zu vermeiden.

Lieferant 1: Kanban-Teil

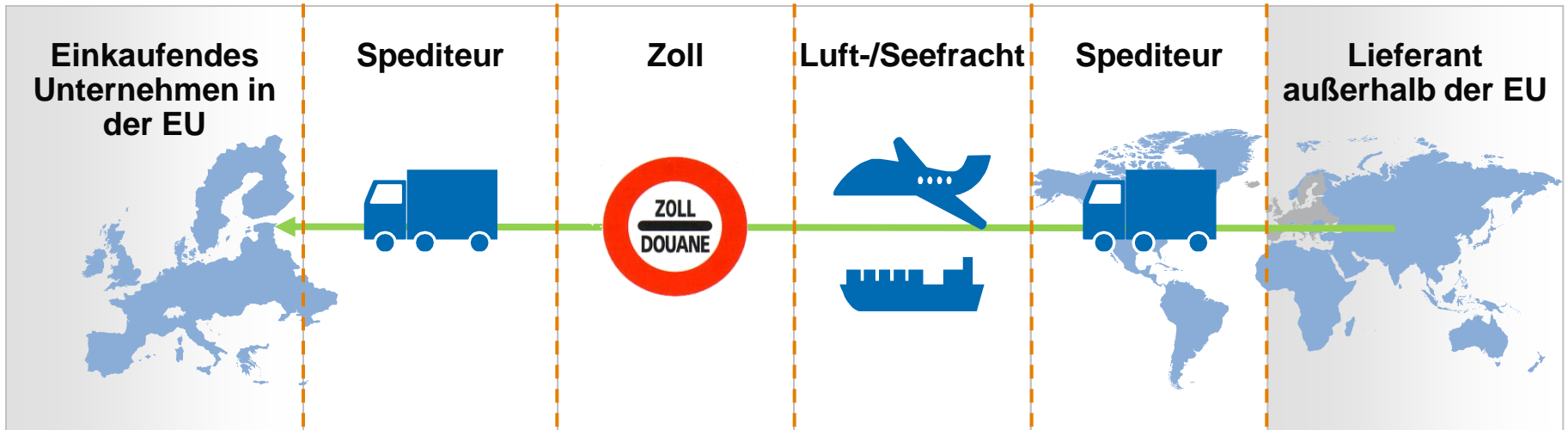


- ▶ Teile mit dem relativ konstantem Verbrauch können zuverlässig z.B. über Kanban beschafft werden. Innerhalb von definierten Grenzen ist Flexibilität vorhanden.
- ▶ Die Sicherheitsbevorratung und die Optimierung der Kapitalkosten können über die Anzahl der im Umlauf befindlichen Behälter gesteuert werden.



► Der Collaboration-Monitor zeigt Bedarfe, aktueller Bestand, projizierter Bestand, In-Transit-Mengen und geplante Zugänge.

► Der Lieferant erkennt sofort wann er in mögliche Versorgungsengpässe kommt und kann unverzüglich reagieren.

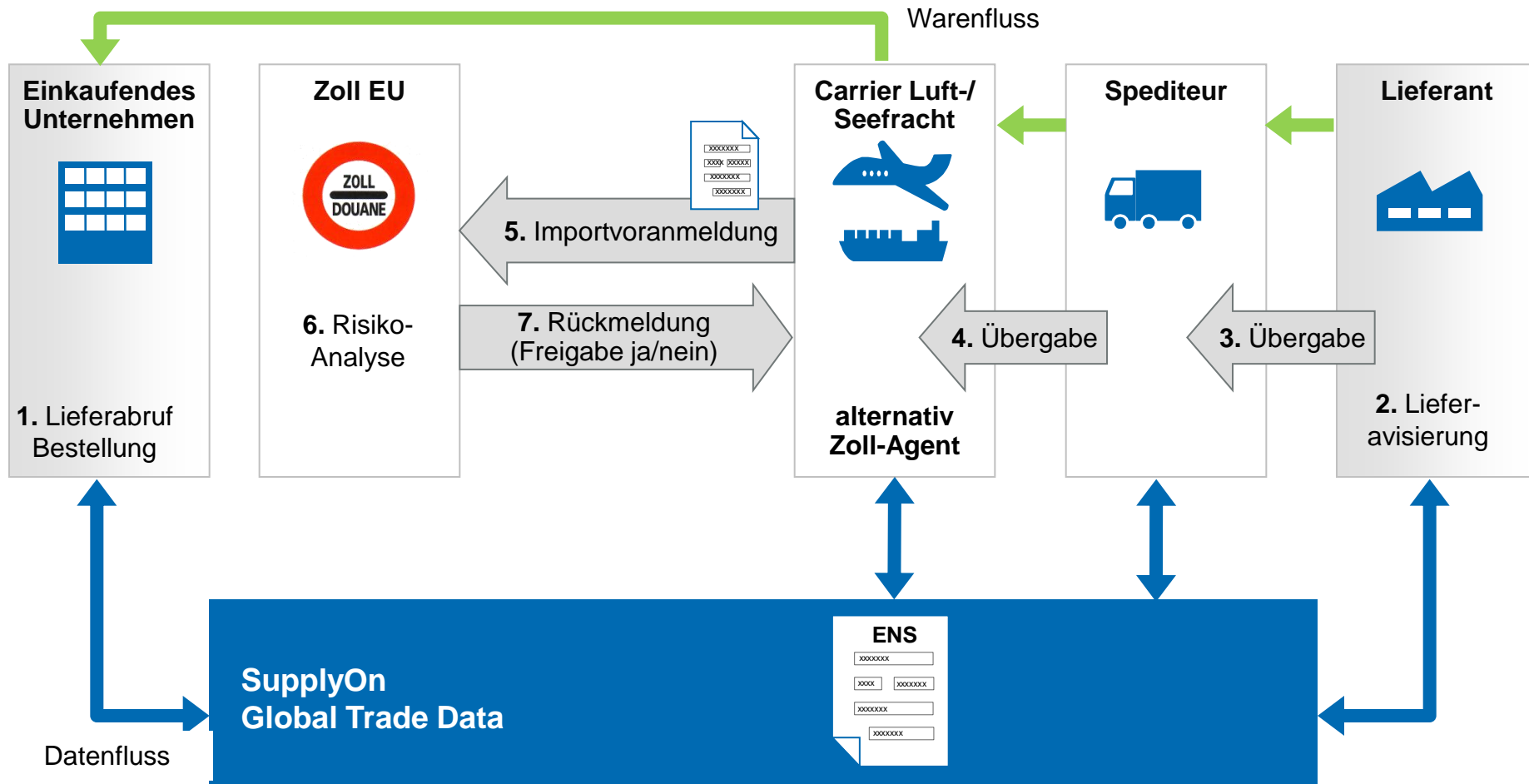


Import Control System (ICS):

- ▶ Warenimporte aus Ländern außerhalb der EU müssen ab 01.01.2011 vor dem Verladen elektronisch beim Zoll angemeldet werden

Beispiel Supply Chain Collaboration

Lieferant 3: EU-Import über Lieferabruf

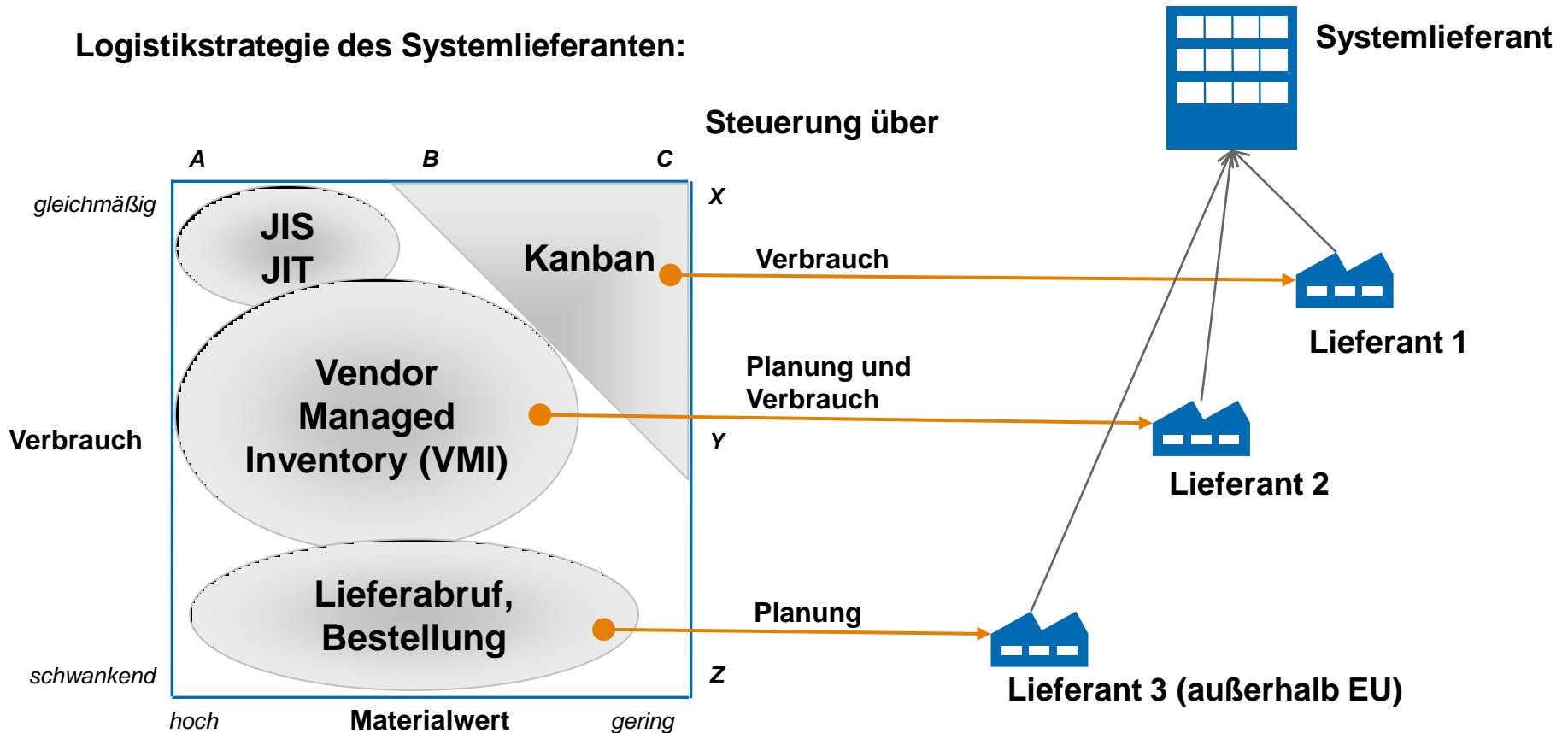


► Vernetzung aller am Informationsfluss beteiligter Organisation: Kunde, Lieferant, Carrier/Spediteur

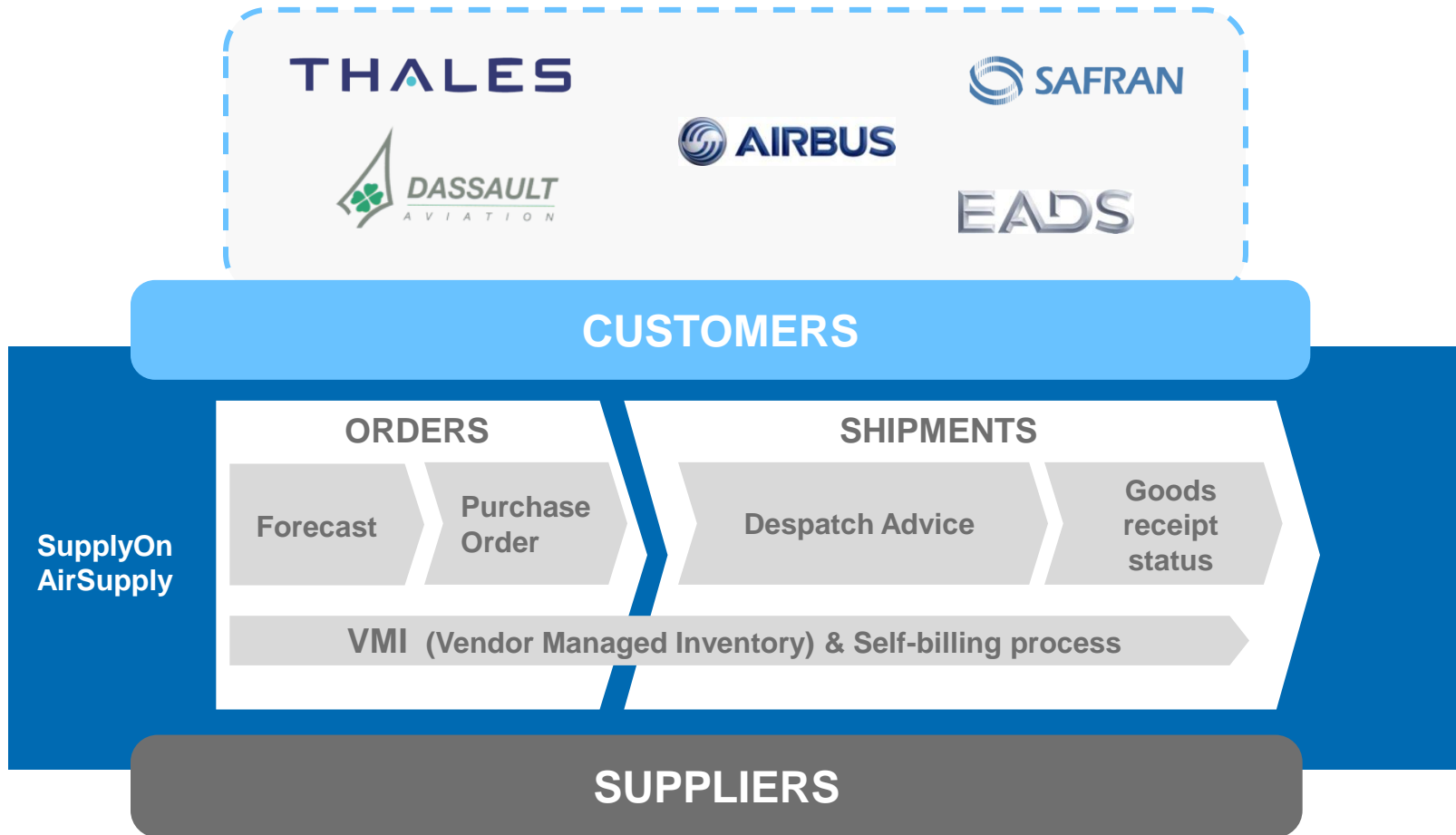
Beispiel Supply Chain Collaboration

Zusammenfassung

Logistikstrategie des Systemlieferanten:



- ▶ Liefertreue hängt von der Zuverlässigkeit der gesamten Supply Chain ab
- ▶ Innovative Logistikkonzepte verbessern die Reaktionsfähigkeit in volatilen Märkten.
- ▶ SupplyOn bietet umfassende Lösungen für Supply Chain Collaboration die bereits von über 7.500 Unternehmen weltweit genutzt werden



- ▶ Die neue SupplyOn-Lösung *AirSupply* wird ab 1.1.2012 die europäische Branchenlösung für Supply Chain Collaboration.
- ▶ In 2012 werden z.B. für Airbus ca. 1.000 Lieferanten angebunden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

