

Beschaffungslogistik

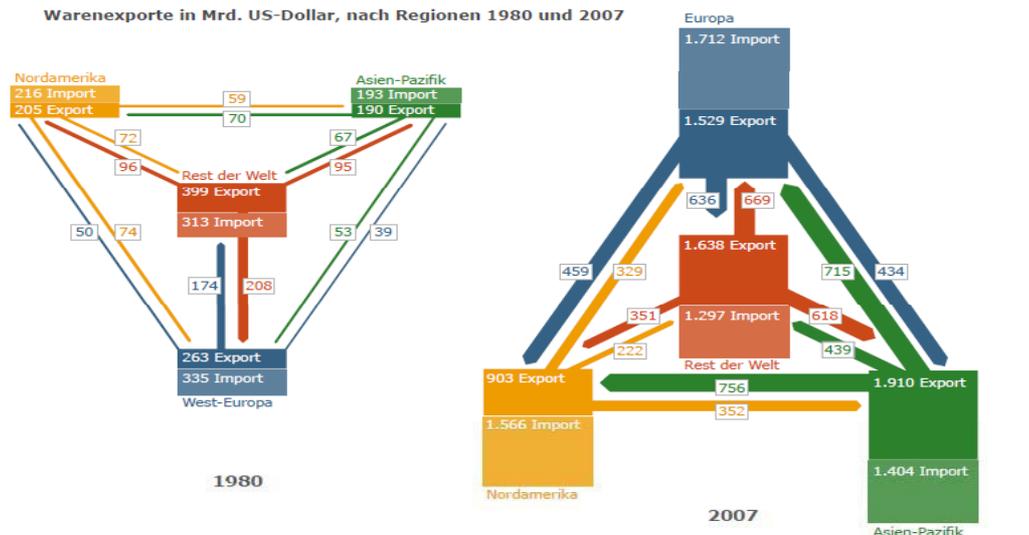
Trends und Handlungsempfehlungen

Ralf Grammel

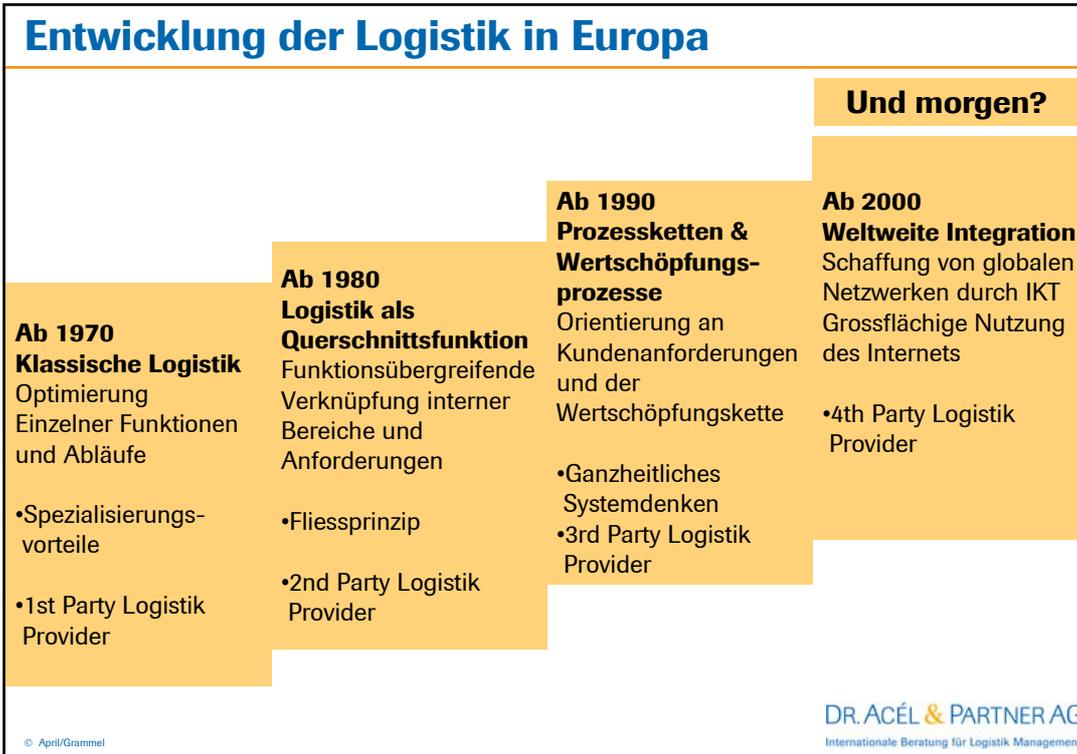
Steigender Interregionaler Handel

■ Interregionaler Warenhandel

Warenexporte in Mrd. US-Dollar, nach Regionen 1980 und 2007



Quelle: 2009; www.bpb.de



Ausprägungen der Globalisierung				
	Regionale Beschaffung und Produktion	Nationale Beschaffung und Produktion	Kontinentale Beschaffung und Produktion	Globale SC
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> •Rückverlagerung der Produktion und Beschaffung •Unternehmen agieren überwiegend lokal •Besinnung auf Wurzeln 	<ul style="list-style-type: none"> •Betonung nationaler Stärken •Traditionelle Lieferketten werden verstärkt genutzt •Höhere Abhängigkeit zu Lieferanten 	<ul style="list-style-type: none"> •Konzentration auf Wirtschaftsräume •Eingeschränkter globaler Handel •Vielfalt nimmt zu 	<ul style="list-style-type: none"> •Globale Beschaffung, Produktion, Vertrieb •Extrem: ein Produktionsstandort, weltweiter Vertrieb
	Auswirkung	<ul style="list-style-type: none"> •Kürzere Transportwege da Beschaffung überwiegend lokal erfolgt → geringere Transportkosten 	<ul style="list-style-type: none"> •Hohe Flexibilität, da Durchlaufzeiten gering •Geringer Planungshorizont •Relativ einfache Lieferketten, da gleiche Standards verwendet werden 	<ul style="list-style-type: none"> •Beschaffung, Produktion, Distribution auf Wirtschafts-/ Kulturräume bezogen •Unterschiedliches fachliches Verständnis

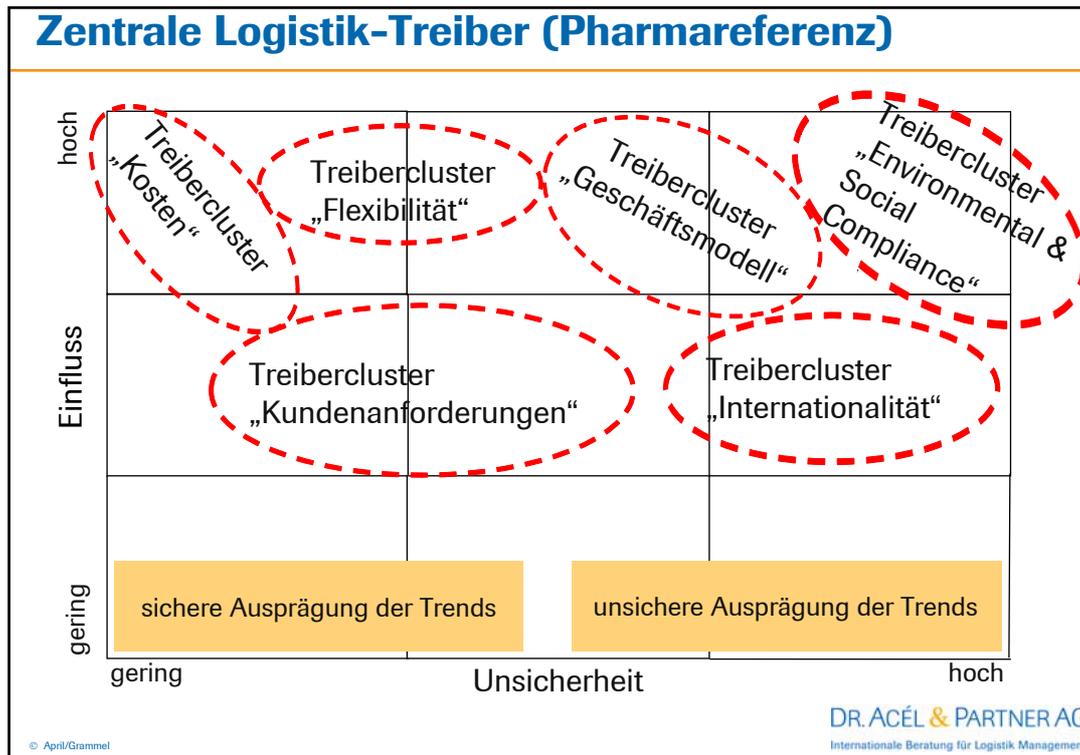
© April/Grammel

DR. ACÉL & PARTNER AG
Internationale Beratung für Logistik Management

Nationale versus globale Beschaffung	
<p>Globale Beschaffung erfordert neue Beschaffungsprozesse</p>	
<p>Nationale Beschaffung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einkauf kennt seine Lieferantenbasis (vor Ort) • Lieferant ist zum Teil transparent • Unternehmen und Lieferanten verbindet gemeinsame Entwicklung und Geschichte • Bekannte Quellen vereinfachen die Recherche nach Lieferanten • Aufträge / Ausschreibungen oft per Handschlag / Zuruf 	<p>Globale Beschaffung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einkauf muss in Übersee und neuem Terrain recherchieren • Lieferanten versprechen alles • Definition von klaren Auswahlkriterien notwendig • Relevante Lieferanten sind weltweit zu recherchieren • Intensive Auseinandersetzung mit Lieferanten ist Basis für seriöse Angebote

© April/Grammel

DR. ACÉL & PARTNER AG
Internationale Beratung für Logistik Management



Referenz im Detailhandel – Herausforderungen

Tiefer Automatisierungsgrad

- Viele Tätigkeiten werden nach wie vor manuell ausgeführt, wie z. B. Planungs-, Kontroll- und Überwachungsaufgaben. Aktivitäten werden auf den verschiedenen Wertschöpfungsstufen wiederholend ausgeführt, wie z. B. Wareneingangs- und -ausgangskontrolle.

Mangelnde Koordination der Wertschöpfungsstufen

- Prozesse und Informationssysteme sind über die verschiedenen Wertschöpfungsstufen hinweg nicht aufeinander abgestimmt. Informationen können daher nur bedingt unternehmensintern und – übergreifend ausgetauscht werden (Medienbrüche).

Fehlende kollaborative Planung

- Eine Supply Chain übergreifende Planung fehlt. Die Akteure „optimieren“ die Supply Chain „ihrer“ Wertschöpfungsstufe. Eine kollaborative Optimierung und Planung ist aus dieser Optik nicht möglich.

Referenz im Detailhandel – Herausforderungen (2)

Verzögerter Informations- und Datenfluss

- Die für eine effiziente und schnelle Abwicklung benötigten Informationen stehen nur bedingt und an bestimmten Punkten der Supply Chain (Checkpoints) den verschiedenen Akteuren zur Verfügung. Dies ist eine der Ursachen welche den Peitschen-Effekt verstärken.

Qualitätssicherung (verderblicher) Produkte

- Mit der heute zur Verfügung stehenden Technologie, ist eine lückenlose Überwachung von (verderblichen) Produkten (z. B. Temperatur) vom Produzenten bis zum Regal der Verkaufsstelle nicht möglich.

© April/Grammel

DR. ACÉL & PARTNER AG
Internationale Beratung für Logistik Management

Voraussetzungen für erfolgreiche Beschaffung

1. Professionelle Beschaffungs-Strategie auf Basis von Kostenanalyse und Einsparpotenzialen definieren
2. Klare Zuständigkeiten und Anreize für die eigenen Mitarbeiter erhöht die Motivation
3. Konzentration auf ausgewählte Regionen reduziert Ressourcenaufwand erheblich
4. Enge Zusammenarbeit mit Lieferanten sichert Qualität, Effizienz und Performance
5. Personalmanagement vor Ort sichert die lokalen Talente für das eigene Unternehmen

© April/Grammel

DR. ACÉL & PARTNER AG
Internationale Beratung für Logistik Management

Erfolgsfaktoren für Supply Chain Management

- Ziele der Zusammenarbeit gemeinsam mit dem Partner klar definieren und permanent abstimmen
- Einbeziehen der Mitarbeiter in SC-Projekte sorgt für Akzeptanz und Commitment für die neuen Prozesse
- Topmanagement muss SC-Initiativen unterstützen um Priorität und benötigte Ressourcen sicherzustellen
- Vertrauensbasis durch offene Kommunikation und Transparenz der Ziele zwischen den Partnern absichern (z.B. VMI-Projekt)
- Projektleiter haben Schlüsselrolle zwischen den Projektteams, müssen die Probleme aller Seiten kennen, integrativ agieren, vermitteln und motivieren

© April/Grammel

DR. ACÉL & PARTNER AG
Internationale Beratung für Logistik Management

Logistik als Business verstehen

Supply Chain Management

Betrachten Sie Ihre Logistik aus einer neuen Perspektive, denn die Regeln haben sich grundlegend verändert. Bisher musste sie einfach funktionieren und war ein Kostenfaktor. Jetzt dient sie der Risikominimierung, leistet einen zentralen Beitrag zum Geschäftserfolg und erhöht den Gewinn.

Supply Chain Management wurde bislang optimiert um Kosten zu senken – verstehen Sie Supply Chain Management als Business um mehr Geld zu verdienen.

© April/Grammel

DR. ACÉL & PARTNER AG
Internationale Beratung für Logistik Management