

All about Sourcing

Mehr Erfolg für Einkauf und Logistik

Volatile Märkte

Die ständig steigende Dynamik in Beschaffungsmärkten, etwa durch Finanzkrisen, Materialengpässe, den Ausfall von Zulieferern oder die steigende Komplexität und Länge von Zuliefererketten, zwingt Unternehmen zunehmend zum proaktiven Management von Beschaffungsrisiken.

Seite 6

Reisemanagement

Der Kostenfaktor ist bei Planung und Durchführung von Geschäftsreisen nach wie vor äußerst relevant. Obwohl der Druck auf die Flugtarife aufgrund des niedrigen Ölpreises und des harten Wettbewerbs groß ist, können Unternehmen nicht mit niedrigeren Reisekosten rechnen.

Seite 11

Hoch schalten

Der Druck auf die Lieferketten der Automotive-Branche wächst weiter, denn Trends wie Industrie 4.0 oder die zunehmende Internationalisierung erfordern hohe Transparenz über die Supply Chains sowie einen effizienten Datenaustausch. Für die Unternehmenssoftware eine große Herausforderung.

Seite 12

KEP-Integration

IT ist nicht nur Unterstützer, sondern auch Treiber neuer, innovativer Prozesse entlang der Supply Chain. Eine Möglichkeit hierzu ist die Definition und Empfehlung von Best Practices für die Zusammenarbeit von Unternehmen entlang der Lieferkette.

Seite 16

Wir automatisieren.
Sicher.

PILZ
THE SPIRIT OF SAFETY

www.pilz.com

Anzeige

Blick über den Atlantik

USA wichtigster Handelspartner – Schlüsselfaktoren für den Erfolg auf dem US-Markt

Die Vereinigten Staaten sind gerade zu Deutschlands wichtigstem Handelspartner aufgestiegen. Mit einem Gesamt-Außenhandelsumsatz (Im- und Export) von mehr als 173 Milliarden Euro standen die USA 2015 zum ersten Mal seit 1960 an der Spitze und verwiesen Frankreich auf den zweiten Platz – vor den Niederlanden und China. Die Franzosen haben diese Statistik seit 1961 angeführt. Einzige Ausnahme war das Jahr 1974, da hatte Holland die Pole-Position.

Deutschland lieferte im vergangenen Jahr Waren im Wert von rund 114 Milliarden Euro in die USA. Damit war das deutsche Exportvolumen fast doppelt so hoch wie die Importe aus den Vereinigten Staaten (gut 59 Milliarden Euro) – mit einem klar positiven Außenhandelsaldo von rund 55 Milliarden Euro.

Ganz anders stellt sich die jüngste Bilanz mit China dar: von dort werden die meisten Waren nach Deutschland eingeführt. Die Importe beliefen sich 2015 auf einen Gesamtwert von 91,5 Milliarden Euro, das Handelsdefizit liegt bei rund 20 Milliarden Euro.



Die USA sind wichtigster Handelspartner für Deutschland; könnten hiesige Unternehmen davon noch mehr profitieren?

Eine Branche, die das längst erkannt hat, ist der Maschinenbau. Im Jahr 2015 wuchsen dessen Ausfuhren nach Nordamerika um 19 Prozent. Dabei wurde vor allem nach Mexiko (plus 75 Prozent) und in die USA (plus neun Prozent) exportiert. Die Ausfuhren deutscher Maschinenbauer nach Asien waren mit minus fünf Prozent rückläufig, bedingt insbesondere durch das schwache Chinageschäft, das mit minus acht Prozent zu Buche schlug. Damit

hat der US-Markt dem bisherigen Spitzenreiter China den Rang abgelaufen.

Weiteren Schwung erhofft sich die deutsche Industrie vom geplanten TTIP, mit dem technische Hürden und Handelsbarrieren schwinden sollen, weil der „alte Kontinent“ derzeit im globalen Wettbewerb zurückfällt, weshalb ein leichter Marktzugang in den USA zunehmend an Attraktivität gewinnt. Gerade für kleine und mittelständische Familienunterneh-

men bedeuten Zölle und nicht tarifäre Handelshemmnisse häufig ein hohes Maß an Bürokratie, die mit zusätzlichem Personal und viel Zeitverlust teuer erkaufte werden muss.

Die Managementberatung Bain & Company definierte jüngst vier Schlüsselfaktoren, die deutschen Unternehmen helfen sollen, noch stärker vom Wachstum in Nordamerika zu profitieren: Kapitalallokation, Organisation, Vertrieb und Verwaltung. Unternehmen müssten ihre Aufstellung konsequent überprüfen und gegebenenfalls anpassen, rät Dr. Armin Schmiedeberg, Partner und Industrieexperte bei Bain. Die USA repräsentierten mit einem BIP von über 17 Billionen US-Dollar mehr als ein Viertel der Weltwirtschaft. Wer in den nächsten Jahren von der Dynamik auf dem nordamerikanischen Markt profitieren wolle, müsse dafür heute die richtigen Weichen stellen. Deshalb sollten deutsche Unternehmen den Aufbau eigener Regionalorganisationen vor Ort vorantreiben, und dabei würden sich die USA als Standort empfehlen.

Gegenwind

Frankfurt – Deutschlands Börsenschwergewichte bekommen den Anstieg des Euro-Kurses zu spüren. Von Januar bis März schrumpfte der Umsatz der 16 Dax-Konzerne, die bislang Zahlen vorgelegt haben, nach Berechnungen des Beratungsunternehmens EY um vier Prozent auf 153,2 Milliarden Euro.

Rekordgewinn

Seattle – Amazon profitiert von seinem boomenden Geschäft mit Cloud-Diensten: der Online-Händler verdiente im vergangenen Quartal 513 Millionen Dollar. Der Gewinn war nahezu doppelt so hoch wie von Analysten erwartet, im Vorjahresquartal hatte Amazon noch 57 Millionen Dollar verloren.

Robuste Wirtschaft

Luxemburg – Laut Eurostat ist die EU-Wirtschaft überraschend resilient. Solides Wachstum und niedrige Arbeitslosigkeit trugen dazu bei. Experten warnten allerdings vor übertriebener Euphorie, denn die Inflation rutschte im gemeinsamen Währungsraum wieder in den negativen Bereich.

Konsolidierung

Preissteigerungen bei den Rohstoffen auf breiter Basis

Nachdem der HWWI-Rohstoffpreisindex im März sein stärkstes Monatsplus seit Juni 2009 verzeichnet hatte, setzte sich der Preisanstieg bei den Rohstoffen auch im April fort. Der Gesamtindex in Dollar-Notierung stieg im Monatsvergleich um 6,6 Prozent. Dieser Anstieg beruht hauptsächlich auf höheren Preisen für Eisenerz, Stahlschrott und Rohöl. Die Kosten für Nahrungs- und Genussmittel legten

zu. Der zugehörige Index stieg im April um 3,7 Prozent. Wesentlich dazu trugen die Ölsaaten und Öle, die sich um 9,1 Prozent verteuerten. Der Preis für Brentöl stieg im April auf durchschnittlich 43,22 US-Dollar pro Barrel und lag damit um 8,6 Prozent höher als im Vormonatsdurchschnitt.

Mit dem dritten Monatsplus in Folge haben auch die Industrierohstoffe ihren Aufwärtstrend fortgesetzt. Die Ankündigung großer Eisen-

erzproduzenten, die Förderung im Jahresverlauf 2016 zu senken, führte im April zu Preissteigerungen. Im Monatsdurchschnitt lag der Eisenerzpreis bei 59,60 US-Dollar je Tonne.

Nachdem der Index für Nahrungs- und Genussmittel im März erstmals seit fünf Monaten wieder angestiegen war, erhöhte er sich auch im letzten Monat. Das ist hauptsächlich auf steigende Preise für Ölsaaten und Öle zurückzuführen.



Automatica

Parallelgreifer mit Führung S.15

Consilio IT-Solutions

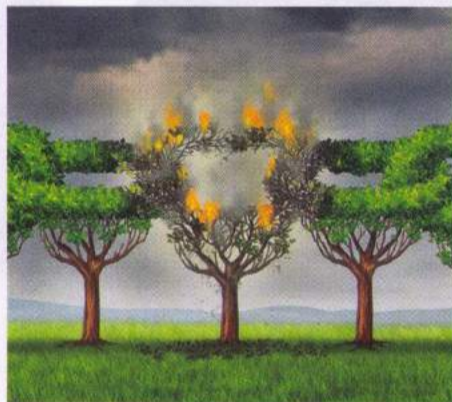
Dauerbrenner Planungslücken

Integrated Business Planning mit SAP für vollständige Informations- und Planungsprozesse

Wenn Unternehmen ihre Organisation nicht rechtzeitig mit den aktuellen Planungsdaten versorgen können, wird die Prognosequalität stark beeinträchtigt. Echtzeit-Planung in einer integrierten Planungs-umgebung, ein so genanntes Integrated Business Planning (IBP), kann hier Abhilfe schaffen.

In vielen heutigen Supply-Chain-Planungs-umgebungen existieren Defizite, die Qualität und Effizienz der Planung beeinträchtigen. Meist sind mehrere Ineffizienzen in den Sales-und-Operations-Planning-Prozess involviert; die einzelnen Abteilungen kalkulieren jeweils ihre Planung mit Hilfe von Exceltabellen, kooperieren aber gleichzeitig zu wenig miteinander; es mangelt also an durchgängigen Informationsflüssen. In der Folge wird teilweise mit veralteten Absatz- und Finanzplänen gearbeitet, Nachfrageänderungen können somit nicht sofort in der Produktionsplanung berücksichtigt werden.

Die Leistungsfähigkeit der Planung leidet oftmals darunter, dass mehr Zeit als erwartet zum Aufbau der Daten benötigt wird. Aggregierte Informationen können nicht detailliert werden. Simulationen und der Vergleich verschiedener Szenarien sind oft gewünscht, erweisen sich aber als zu komplex und aufwändig. In der Konsequenz trifft das Management Planungsentscheidungen auf der Basis veralteter Daten, ohne Berücksichtigung der Supply-Chain-Restriktionen und der Rentabilität.



Lücken in der Supply Chain beeinträchtigen Qualität und Effizienz von Planungen

Im Grunde geht es darum, in einem System Finanzdaten, Erhebungen zur Nachfrage mit den Plänen und Daten aus Logistik, Produktion und Beschaffung abzustimmen. Gerade für Unternehmen, die SAP bereits im Einsatz haben, bietet sich hier „Integrated Business Planning“ (IBP) an. Diese Lösung bietet Echtzeitplanung in einer integrierten Umgebung und sorgt für einen nahtlosen Übergang zwischen der Nachfrage und den darauf abgestimmten Plänen für Logistik, Produktion und Beschaffung:

- In einem einzigen, ganzheitlichen Datenmodell aus Absatz-, Supply Chain- und Finanzdaten lassen sich Pläne in jeder Granularität und Dimension erstellen.
- Funktionen für Simulationen und Planungsszenarien unterstützen rasche Entscheidungsprozesse.
- Zusätzlich stehen vorkonfigurierte und webbasierte Analysewerkzeuge, Kontrollfunktionen und eine umfangreiche Kollaborationsplattform zur Verfügung. Dadurch werden maximale Transparenz und Effizienz in der Planung sicher gestellt.



In Echtzeit: Integrated Business Planning mit SAP

Die integrierte Anwendungssuite deckt alle Planungsprozesse ab und kann vollintegriert mit den SAP-ERP-Systemen eingesetzt werden. Eine zentrale Rolle spielt der Supply Chain Control Tower: Er gibt einen aktuellen Überblick über die gesamte Lieferkette und bietet aussagekräftige Analysen mit aggregierten sowie disaggregierten Plandaten und Business Scorecards. Verknüpft mit Werkzeugen zum Ausnahmenmanagement fokussiert er sich auf die wichtigen Entscheidungen.

Sales & Operations Planning ermöglicht in einem integrierten Planungsprozess den Abgleich der gewünschten Absatz- und Finanzziele mit der Produktionskapazität. Dazu bietet es umfangreiche Funktionen zur Szenarien-Modellierung und Unterstützung der unternehmensinternen Zusammenarbeit.

Demand Planning unterstützt Unternehmen mit einem Prognoseprozess, in dem neben langfristigen Bedarfsprognosen auch kurzfristige Bedarfs-signale wie tägliche Schwankungen („Demand Sensing“) berücksichtigt werden. Dieses Modul umfasst statistische Prognosemethoden, Analysen, Konsensplanung und langfristige statistische Modellierungen.

Mit Hilfe des Supply Planning lässt sich ein mehrstufiger Produktionsplan erzeugen, der Bedarfe und Produktionskapazitäten gegeneinander abgleicht. Vor allem sind hier auch Vergleiche unterschiedlicher „Was-wäre-wenn-Szenarien“ in der Produktionsplanung möglich.

Weitere Module sind Inventory Planning zum Aufbau einer optimalen Supply-Chain-Netzwerk- und Lagerbestandsplanung sowie Response Planning für die Erstellung eines kurz- bis mittelfristigen Lieferplans. Dabei wird priorisierter und kategorisierter Bedarf verwendet, um Produktallokationen, Terminpläne und Verfügbarkeitszusagen (ATP) bestmöglich zu kombinieren.

Sales & Operations Planning

Sales und Operations Planning steht für viele Unternehmen im Fokus des Planungsprozesses. Wird dabei nur ein einfacher produktzentrierter Ansatz verfolgt, leidet die Planungsqualität, denn dabei bleiben oftmals wichtige Betrachtungsebenen außen vor. Mit einem vollständig integrierten Business-Planning-Ansatz wie IBP können Organisationen ihre verschiedenen Szenarien und die daraus resultierenden Supply-Chain- und Finanzeffekte durchgängig analysieren und ihr Unternehmen anhand dieser strategischen Vorgaben führen.

Abteilungsübergreifende S-&-OP Funktionen und Prozesse ermöglichen es, Bestände, gewünschte Servicegrade und Profitabilität gegeneinander abzugleichen. Das System unterstützt bei der Erstellung von transparenten Business-Plänen für Ertrags- und Marktanteilsanalysen. Und eine schnellere, agile Planung und genauere Prognose ermöglicht letztlich aussagekräftige Feedbacks an den Kunden und in Folge termingerechte Lieferungen. Das einheitliche Datenmodell unterstützt die taktische und operative Planung in Echtzeit auf allen Ebenen der Aggregation und Dimensionen wie

Nachfrage, Angebot und Lieferkette. Die interaktive Simulation und Szenarien-Analyse verwendet das konsistente Datenmodell, um rasche Entscheidungen zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage treffen zu können. Die integrierten Funktionen für die unternehmensinterne Zusammenarbeit (SAP JAM) ermöglichen eine durchgehende Planung und gemeinsame Entscheidungsfindung, bei der alle Entscheidungsträger in der gesamten Organisation eingebunden werden.

Mit der schnellen SAP-HANA-In-memory-Technologie können auch sehr große Planungsmodelle und Bedarfsprognosen in kürzester Zeit erstellt werden. Zudem lassen sich On-Premise-Anwendungen in die IBP Cloud auslagern.

Vor allem kommt den Endanwender entgegen, dass Microsoft Excel als gängigstes Analysetool in den Unternehmen berücksichtigt wurde: Excel ist als Standard-Analysetool in IBP durchgehend nutzbar. Damit bietet sich eine vertraute Anwendungsumgebung, die man ohne großen Schulungsaufwand implementieren kann.

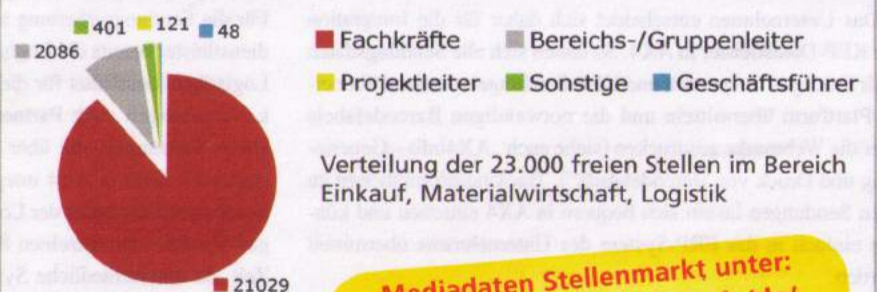
Anwender können einzelne Module des SAP-IBP nach und nach ergänzen, zu empfehlen sind aber eine genaue Bedarfsanalyse und eine Roadmap für die Umsetzung. Beratungsunternehmen können hier zu einem wertvollen Sparringspartner werden. *Georg Klingler*

www.consilio-gmbh.de

Freie Stellen?

Damit Sie geeignete Bewerber für freie Stellen im Bereich Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik finden, bieten wir Ihnen den Stellenmarkt von **All about Sourcing** an. Hier trifft Ihre Stellenanzeige ohne Streuverluste genau die passende Zielgruppe. 100% der Leser kommen aus dem Umfeld Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik! Ihre Anzeige in der Zeitung **All about Sourcing** ist der richtige Schritt zur optimalen Stellenbesetzung.

Offene Positionen nach Bereichen



Verteilung der 23.000 freien Stellen im Bereich Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik

Mediadaten Stellenmarkt unter: www.allaboutsourcing.de/de/mediadaten

Anzeigenbeispiel:



1/4 Seite, eck
123 x 167 mm
sw-4c € 1350,-

Kontakt + Mediadaten

Network Press Germany GmbH
Ulrich Abele
Friedberger Str. 154
86163 Augsburg
Tel. (0821) 262 891 10
ulrich.abele@allaboutsourcing.de