



EXECUTIVE BRIEF

Lückenlose Zusammenarbeit und Sichtbarkeit entlang der gesamten Lieferkette

LEBENSMITTEL- UND GETRÄNKEHERSTELLUNG

Lebensmittel- und Getränkehersteller stehen vor erheblichen geschäftlichen Herausforderungen – von ständig wechselnden Entwicklungen bei der Materialverfügbarkeit über saisonale Engpässe und Nachfrageschwankungen bis hin zur wachsenden Komplexität der Lieferkette. Um erfolgreich zu bleiben, müssen Unternehmen ständig danach streben, Angebot und Nachfrage gegen diese Herausforderungen abzuwägen. Dafür gilt es, Information als grundlegendes Instrument für die Planung, Koordinierung und Überwachung sowohl der Konditionen als auch der Leistung strategisch zu nutzen.

Eine effektive Verwaltung komplexer Lieferkettenprozesse lässt sich durch den Einsatz solider, sicherer, funktionsstarker und flexibler Informationssysteme verwirklichen. Obwohl diese Systeme eine Schlüsselrolle für eine reibungslos funktionierende Lieferkette spielen, entfaltet sich ihr Nutzen nicht von selbst. Sie ermöglichen lediglich die Art des Informationsaustauschs, der Zusammenarbeit, der Planung, des Managements sowie der Messungen und Verbesserungen, die für Wettbewerb und Wachstum unverzichtbar ist. Letztendlich kann es sich kein Unternehmen und keine Lieferkette leisten, mit Systemen zu arbeiten, denen es an Funktionalität oder Flexibilität fehlt.

Letztendlich kann es sich kein Unternehmen und keine Lieferkette leisten, mit Systemen zu arbeiten, denen es an Funktionalität oder Flexibilität fehlt.

In diesem Executive Brief wollen wir erörtern, wie sich Unternehmen mit den richtigen Werkzeugen für die Planung, Beschaffung, Herstellung und Lieferung ihres Produktportfolios ausstatten müssen, um letztlich eine durchgängige Lieferkettenflexibilität zu erreichen.

Zuverlässigere Vorhersagen

Unternehmen im Segment der Prozessfertigung wissen, dass der Erfolg der Lieferkette von der Fähigkeit abhängt, exakte Vorhersagen anzustellen. Die Prognosen müssen so detailliert und spezifisch wie möglich ausfallen – aufgeschlüsselt nach Standort und Produkt—und regelmäßig aktualisiert werden, um Neuentwicklungen und Abweichungen umfassend zu berücksichtigen. Mit automatisierten Vorhersagen, die mathematische Projektionsmodelle und Algorithmen heranziehen, können Unternehmen mehrere Methoden nutzen, um ihre perfekte Prognose zu erzielen.

Für eine tatsächlich kollaborative Prognostik bedarf es einer Bedarfsplanungslösung, die es leicht macht, Informationen aus verschiedenen Quellen zu konsolidieren. Nur so sind die Voraussetzungen gegeben, um zeitnah und präzise auf Marktveränderungen, Angebotsschwankungen oder Betriebsstörungen reagieren zu können. Dies erfordert die Fähigkeit, die Nachfrage genauer vorherzusagen, indem die Prognose immer weiter in die Lieferkette hinein- und möglichst nahe an den Endverbraucher heranreicht.

Schließlich ist es entscheidend, dass die Lösung dem Vertriebsteam, den Produktmanagern und den Schlüsselkunden die Möglichkeit gibt, am Bedarfsplanungsprozess teilzunehmen. Besonders wichtig ist Zusammenarbeit auf der Nachfrageseite. Da die nachgelagerten Partner näher beim Endverbraucher stehen, verfügen sie wahrscheinlich über tiefere Einblicke und zeitnahe Informationen in Bezug auf Nachfrage, Wettbewerb und Marktbedingungen. Dies darf im Sinne der Vorhersagegenauigkeit nicht außen vor bleiben.

Angebot und Nachfrage abstimmen, auch bei saisonalen Produkten

Für praktisch jede Produktions- und Vertriebsorganisation hängen hervorragende Dienstleistungen und Rentabilität davon ab, dass ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage erreicht wird. Werbeaktionen, Saisonabhängigkeit, Wettbewerbsaktivitäten und zahlreiche andere Variablen haben erheblichen Einfluss auf die Nachfrage.

Für eine tatsächlich kollaborative Prognostik bedarf es einer Bedarfsplanungslösung, die es leicht macht, Informationen aus verschiedenen Quellen zu konsolidieren. Nur so sind die Voraussetzungen gegeben, um zeitnah und präzise auf Marktveränderungen, Angebotsschwankungen oder Betriebsstörungen reagieren zu können.

Darüber hinaus haben die F&B-Lieferketten einige zusätzliche Anforderungen zu bewältigen, die außerhalb ihrer Branche selten sind. Viele Rohstoffe sind landwirtschaftlicher Art, weshalb Qualität, Reinheit und Nährwertigenschaften mitunter schwanken. Teilweise sind Lieferungen aus bestimmten Regionen der Welt auch nicht das ganze Jahr über verfügbar.

Die ersten Sense&Response-Strategien waren primär auf die Logistik abgestellt, um Marktverschiebungen auszugleichen, während viele andere wichtige Teile der Lieferkette unangetastet blieben oder Optimierungen kaum zu spüren bekamen. Um sicherzustellen, dass nur Produkte in einwandfreier Frische zum Verbraucher gelangen, verfolgen zukunftsorientierte Hersteller jetzt eine neue Lieferkettenstrategie, die eine solidere Synchronisierung von Planung und Ausführung leistet.

Integrated Business Planning gestattet eine präzise Planung, eine strengere Lagerverwaltung und die Lieferung frischerer Produkte an die Kunden. Weitere Vorteile sind rückläufige Logistikkosten und mehr Transparenz bei Planung, Prognose und Budgetierung.

Konformität mit Richtlinien und Vorschriften sowie Qualitätsnormen gewährleisten

Die meisten Lebensmittel- und Getränkeprodukte sind einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt. Insofern sind Marketing und Distribution entscheidende Erfolgskomponenten. Zur Sicherung einer soliden Marktreputation als Hersteller – und für die Produkte selbst – spielt Qualität aber eine ebenso maßgebliche Rolle. Die Haltbarkeitsbeschränkungen von Lebensmittel- und Getränkeprodukten machen die Bestandskontrolle, die Vertriebseffizienz und die Koordination von Angebot und Nachfrage noch komplexer. Darüber hinaus wird es aber auch unerlässlich, über ein ausgefeiltes Lieferkettenmanagement zu verfügen.

Und da Lebensmittel und Getränke von Natur aus für den menschlichen Verzehr bestimmt sind, gelten besonders anspruchsvolle Gesundheits- und Sicherheitsanforderungen. Track-and-Trace, tiefgehende und detailreiche Qualitätsprozesse und Audit-Trails sind entscheidende Geschäftsanforderungen.

Um die Hersteller bei der Einhaltung aller Lebensmittelsicherheitsvorschriften der Branche zu unterstützen, ermöglichen Warnmechanismen und Eskalationstools zur rechtzeitigen, raschen Problemerkennung die Verfolgung von Chargen und Teilchargen in der gesamten Lieferkette. Im Bedarfsfall lassen sich so alle Artikel identifizieren, die von einem Rückruf betroffen sind. Dank Systemautomatisierung können Distributoren darüber hinaus die Kapazität und andere Beschränkungen der Lieferkette verwalten – bis hin zu Haltbarkeitsbeschränkungen, Kontaminationsrisiken und zur Verwaltung mehrerer Anlagen und Vertriebszentren.

Eine fortschrittliche, branchengerechte Terminierungstechnologie kann auch dazu beitragen, die Tankauslastung zu maximieren und den Ausstoß durch eine strategische Sequenzierung der Linien zu erhöhen. Berücksichtigt werden dabei Faktoren wie Tankkapazität, Clean-In-Process und Geschmackskontamination, so dass die Produktion ohne Qualitäts- und Compliance-Einbußen fortgesetzt werden kann.

Produktionskapazitäten maximieren, Ausfallzeiten minimieren

Ohne die Assets für ihre Herstellung würden Produkte nie auf den Markt kommen. Entlang der gesamten Lieferkette – vom Landwirt bis zum Verbraucher – gibt es unendlich viele Möglichkeiten, durch die Terminierung von Arbeitsaufträgen, der Bestandsplanung und der Wartung die Optimierung von Assets voranzutreiben. Die Produktion von Lebensmitteln und Getränken ist mit einer Vielzahl kostspieliger, energieintensiver Anlagen verbunden. Insofern spielt es eine entscheidende Rolle, Ausfallzeiten zu minimieren, um die maximale Produktionseffizienz zu gewährleisten.

Die Verbesserung der Betriebszeit Ihrer Assets ist umso wichtiger, also neue E-Commerce- und Essenslieferdienste die Art und Weise verändern, wie Produkte in die Hände der Verbraucher gelangen. Hinzu kommt, dass konventionelle Ladengeschäfte, Großmärkte und Einkaufsgemeinschaften ihr Angebot erweitern und den Warendruck auf die Hersteller verstärken. Mit einer klugen Verwaltung Ihrer Produktions-Assets können Sie die Auswirkungen vieler dieser Herausforderungen abfedern.

Die Haltbarkeitsbeschränkungen von Lebensmittel- und Getränkeprodukten machen die Bestandskontrolle, die Vertriebseffizienz und die Koordination von Angebot und Nachfrage noch komplexer. Darüber hinaus wird es aber auch unerlässlich, über ein ausgefeiltes Lieferkettenmanagement zu verfügen.

Eine umfassende Asset-Strategie auf der Grundlage von Echtzeit-Betriebsdaten ist unerlässlich für ein effizientes Wartungsprogramm. Ein besseres Asset Management mit einer fortschrittlichen EAM-Lösung (Enterprise Asset Management) erlaubt Ihnen, das volle Potenzial Ihrer Assets auszuschöpfen und gleichzeitig die Gesamteffektivität des Equipments zu steigern. Und das Beste: Durch ein proaktives Herangehen an Ihre EAM-Strategie können Sie ungeplante Wartung und Ausfallzeiten vermeiden, Produkte unabhängig vom Vertriebskanal schneller auf den Markt bringen und die Kundenzufriedenheit absichern.

Aufbau und Pflege von Beziehungen mit Lieferantennetzwerk

Nach landläufiger Meinung stehen Unternehmen untereinander im Wettbewerb. In Wahrheit besteht die Konkurrenz zwischen den Lieferketten. Unternehmen sind hinsichtlich der Beschaffung, der Produktion sowie der Lieferung von Produkten an den Kunden zunehmend von Handelspartnern abhängig – Lieferanten, Frächter, Distributoren, Einzelhändler usw. Eine effektive Lieferkette muss so eingerichtet sein, dass sie für alle Beteiligten Anreize bietet, Informationen auszutauschen und die übergeordneten Ziele – Nachfragebefriedigung und Gewinnoptimierung – mit ganzem Elan mitzutragen.

In den meisten heutigen Lieferketten bedeutet Zusammenarbeit eine Kombination aus einem gewissen Maß an Datenaustausch und etwas Abstimmung bei den Prognosen. Tatsächlich sind Zusammenarbeit und Datenaustausch die Schlüsselstrategien vieler Lieferketten, um die Leistung zu verbessern, Bestände zu reduzieren und die Verfügbarkeit zu erhöhen—unabhängig davon, welche Strategie in der Vertriebskette zum Tragen kommt. Neue Technologien erweitern die Möglichkeiten zur Zusammenarbeit und verstärken zudem die Wirkungskraft von Zusammenarbeit.

Die heutigen Systeme für ERP (Enterprise Resource Planning) und Lieferkettenmanagement warten mit den Transparenzvorteilen des Internets der Dinge (IoT) auf. Hier sprechen wir von Datenaustausch und kollaborativen Funktionen wie Workbenches, Lieferanten- und Kundenportale sowie direkte Verbindungen zwischen den Systemen – all das mit dem Ziel, ein gemeinsames Bewusstsein und eine koordinierte Entscheidungsfindung zu erleichtern.

End-to-End-Erfolg beginnt mit optimierter Kommunikation

Die meisten Unternehmen sind auf Input interner und externer Stakeholder angewiesen, um ihre Lieferkettenprozesse effektiv zu planen und umzusetzen. Wenn Organisationen wachsen, neue Produkte einführen, andere vom Markt nehmen, Unternehmen aufkaufen und Prioritäten verschieben, ändern sich die Stakeholder fortwährend. So kann es passieren, dass diese aufgrund fragmentierter Kommunikationsprozesse aus dem Blickfeld geraten.

Es stehen immer mehr neue Erkenntnisse zur Verfügung, die in die langfristige strategische Planung einfließen sollten. Vor diesem Hintergrund wird es immer wichtiger, kritische Informationen mit Kollegen im gesamten Unternehmen, mit Lieferanten und auch mit Kunden zu teilen.

Die heutigen Systeme für ERP und Lieferkettenmanagement warten mit den Transparenzvorteilen des Internets der Dinge auf. Hier sprechen wir von Datenaustausch und kollaborativen Funktionen wie Workbenches, Lieferanten- und Kundenportale sowie direkte Verbindungen zwischen den Systemen—all das mit dem Ziel, ein gemeinsames Bewusstsein und eine koordinierte Entscheidungsfindung zu erleichtern.

Hersteller können das leicht bewältigen, indem sie allen relevanten Stakeholdern einen Online-Zugang zu einer Social-Networking-Plattform anbieten.

Damit lässt sich sicherstellen, dass alle über die neuesten und genauesten Informationen verfügen, sei es für maßgebliche Entscheidungen zur Verbesserung des Kundendienstes, zur Maximierung der Gewinnspannen oder zur Eindämmung von Verlusten, die häufig durch verfehlte Bestandsziele, Ausfallzeiten, Verderb und zahlreiche andere Probleme entstehen.

Die moderne Lieferkette ist auf Echtzeitdaten und -einblicke angewiesen, um effizient arbeiten und die einzelnen Schichten mit den nötigen Informationen bedienen zu können, um aus Marktveränderungen Kapital zu schlagen. Mit den richtigen Lösungen für die Lieferkettenplanung sichern sich Hersteller die nötige Agilität und die Daten, um intelligente Lieferkettenentscheidungen zu treffen. Wenn eine konstante Verbindung zwischen strategischer Planung und operativen Ergebnissen besteht, sind Unternehmen in der Lage, Branchenentwicklungen in neue Chancen zu verwandeln und gleichzeitig dafür zu sorgen, dass sie ihre langfristigen Ziele effektiv verwirklichen.

Cloud-basierte Planungslösungen können heute dabei helfen, die Strategie mit der Ausführung in Einklang zu bringen, indem sie eine globale Echtzeit-Transparenz der Betriebsabläufe schaffen. Sie fördern überdies eine kollaborative, unternehmensweite Feedbackschleife, die den Stakeholdern Aufschlüsse liefert, ob sie planmäßig unterwegs sind, und sie gleichzeitig auf neue Herausforderungen aufmerksam macht.

MEHR ERFAHREN →

Folgen Sie uns:



Infor bietet Cloud-Applikationen für ausgewählte Branchen an. Das Unternehmen zählt 17.000 Angestellte und mehr als 68.000 Kunden in mehr als 170 Ländern. Mit Infor-Software können Anwender ihre Geschäftsprozesse optimieren. Weitere Informationen finden Sie auf www.infor.de.

Copyright© 2020 Infor. Alle Rechte vorbehalten. Die hier aufgelisteten Wort- und Designmarken (Name, Logo) sind Markenzeichen und/oder geschützte Marken der Infor und/oder deren Tochtergesellschaften und sonstiger verbundener Unternehmen. Alle anderen hier genannten Markenzeichen sind das Eigentum der betreffenden Unternehmen. www.infor.com

Infor (Deutschland) GmbH, Hollerithstraße 7, 81829 München, www.infor.de

INF-2285264-de-DE-0520-1