

## **Supply Chain - Wertschöpfung mit optimierten Geschäftsprozessen**

“Erfolgreiche Unternehmen werden sich dadurch auszeichnen, dass sie durchgängige, effiziente und flexible Geschäftsprozesse schaffen und ihre Kunden, Lieferanten und Dienstleister von Anfang an mit einbeziehen.”

Damit bringt Klaus Thaler, Logistik-Experte und Hochschullehrer an der FHTW Berlin, die Anforderungen an ein zukunftsfähiges Unternehmen auf den Begriff. “Als Geschäfts- oder Privatkunden können wir heute Waren und Dienstleistungen mit einem Mausklick bestellen. Entsprechend hoch gesteckt sind seitens der Kunden die Erwartungen an flexible Auftragserfüllung und zugesagte Liefertermine.”

Die Unternehmen müssen sich also anpassen, ihre Beziehungen zu Handelspartnern neu überdenken und entsprechend dynamische Supply Chains bilden. Reichte es früher aus, das eigene Unternehmen zu optimieren, gewährleistet heute die integrierte Vernetzung über die gesamte Wertschöpfungskette einen dauerhaften Markterfolg. Optimierungspotenzial gibt es reichlich: Es liegt in der Planung und Ausführung funktionierender Kooperationen, dem verbesserten Datenfluss von Vertriebs- und Lagerdaten, der Rationalisierung von Beschaffungszeiten, der Lagerhaltung und Verteilung.

Ziel von Supply Chain Management – kurz SCM genannt – ist es, die logistische Kette und die Beziehungen zwischen den beteiligten Unternehmen so zu gestalten, dass aus Kundensicht das richtige Material zur richtigen Zeit in der bestellten Menge und Qualität am richtigen Ort eintrifft. So einfach und doch so schwer. “Viele Unternehmen stehen oftmals erst am Anfang. Sie müssen sich auf die prozessorientierte Organisation einlassen und die internen Prozesse SCM-fähig machen. Schließlich soll diese Prozessorganisation ja nach außen unternehmensübergreifend gelebt werden.”

Klaus Thaler wird oft von Unternehmen als neutraler Partner geholt, wenn es um die Gewährleistung von Win-Win-Szenarien unter Kooperationspartnern geht. “Eine gute Balance der unterschiedlichen Interessen gelingt nur, wenn die Position der Partner in der Supply Chain gemeinsam erarbeitet, kommuniziert und verstanden wird.”

Positiver Aspekt eines funktionierenden Distributions- und Liefernetzwerkes: “Es spart Geld. Bei einer Befragung von Unternehmen haben wir herausgefunden, dass allein der Abbau unnötiger Bestände die Kosten um 10 bis 15% senkt.” Den Nutzen hat in diesem Fall der Kunde.

Auszug mit freundlicher Genehmigung der TGS

Dass global aufgestellte Unternehmen der Forderung nach Effizienz, Durchgängigkeit und Flexibilität gerecht werden, ist leicht vorstellbar. Doch wie steht es um kleinere technologieorientierte Unternehmen ohne die Marktpräsenz der Großen? "Nicht das einzelne Unternehmen, sondern die beste Supply Chain wird in Zukunft den Wettbewerb bestimmen," sagt Professor Thaler. "Dies ist auch die Chance für kleine und mittlere Unternehmen, mittels Kooperationen, elektronischer Marktplätze und E-Procurementlösungen präsent zu sein und sowohl beschaffen wie auch anbieten zu können."

Das Interview führte Herr Jochen Heyermann, Kontext, Kommunikation und Gestaltung GmbH, Berlin.