

Schaffung von Transparenz im Netzwerk

Über Innovationen im Netzwerk und gute Partnerschaften

Auszug aus dem Webinar #5 (30.03.2022)

Vortragende: Mag. Matthias Winter & Silvia Dopler MSc (FH Oberösterreich)

Motivation

Die Interviews mit KMU aus der Region Österreich-Bayern im Rahmen von LogNetz haben gezeigt, dass Unternehmen trotz fortschreitender Digitalisierung und Automatisierung der Kommunikationswege weiterhin Schwierigkeiten haben, Informationen von ihren Lieferanten über Bestellungen zu bekommen. Denkt man an die Panne im Suez-Kanal oder die Lieferengpässe durch die COVID-Krise hätten viele Firmen gerne eine Antwort auf die Frage: „Wann kommt meine Ware wirklich?“

Was ist/bedeutet Supply Chain Visibility & Transparenz?

Diese Frage kann mithilfe der Einführung von Supply Chain Visibility (Informationen über vor- und nachgelagerte Prozesse im Wertschöpfungsnetzwerk) und Transparenz (teilen der Informationen mit Partnern) beantwortet werden. Der digitale, automatisierte Informationsaustausch zwischen den kooperierenden Partnern stellt hierfür eine wichtige Komponente dar. Die Wirtschaftspraxis zeigt, dass automatisierte Anbindungen noch nicht der Standard sind und oftmals durch mangelndes Vertrauen (z.B. Datenschutzbedenken) und Kosten-Nutzen-Abwägungen (z.B. Aufwand bei Einführung einer EDI-Schnittstelle) verhindert werden.

Innovation im Netzwerk nutzen (Beispiel: F&W Druck- und Mediacenter GmbH)

Einige – vor allem große – Unternehmen verwenden bereits eine „Real-Time Transportation Visibility Plattform“ (RTTVP), die es zum Ziel hat, alle Lieferungen genau nachzuverfolgen, damit Kunden bei kritischen Ereignissen (z.B. Verspätungen) proaktiv informiert werden können. Neben den führenden Anbietern aus den USA, gibt es auch in Europa schon einige Anbieter für RTTVP. Die Einführung eines solchen Systems ist mit erheblichen Kosten verbunden und es kann vermutlich nicht erwartet werden, dass das Tracking auf Anhieb problemlos funktioniert.

Im Zuge von LogNetz konnte ein Lieferant des bayrischen KMU F&W identifiziert werden, der bereits mit einem RTTVP-Anbieter zusammenarbeitet. Für F&W ergibt sich die Chance, enger mit dem Lieferanten zusammenzuarbeiten und damit schneller an das System angebunden zu werden. Im Gegenzug kann F&W wertvolles Feedback zurückgeben, das dem Lieferanten bei der Verbesserung der Trackings hilft. So werden weniger Lieferungen verspätet angeliefert bzw. proaktive Informationen bei kritischen Ereignissen gesendet.

Gute Partnerschaften pflegen (Beispiel: Nowofol Kunststoffprodukte GmbH & Co. KG)

Nowofol, ein weiteres bayrisches KMU, hat einen servicebewussten Lieferanten, welcher bereits einen Wettbewerbsvorteil durch Transport-Transparenz erkannt hat. Dieser Lieferant hat eine enge Partnerschaft mit einem Logistikdienstleister geschlossen, durch welchen verlässliche Lieferungen ermöglicht werden und automatisierte Statusmeldungen per E-Mail an die Kunden, z.B. Nowofol, gesendet werden. Somit werden die wichtigen Informationen zum Lieferauftrag zum richtigen Zeitpunkt an den Kunden kommuniziert – einfach und effektiv.

Handlungsempfehlungen

Nutzen Sie als KMU Kontakte zu Unternehmen in ihrem (bestehenden) Netzwerk. Eventuell finden Sie einen Innovationstreiber („Early Adopter“) mit dem eine erfolgreiche Partnerschaft errichtet werden kann. Und: bauen Sie auf bestehenden, guten Partnerschaften weiter auf. Die Digitalisierung und damit Verbundene Zusammenarbeit im Wertschöpfungsnetzwerk birgt viele Herausforderungen aber auch Möglichkeiten Wettbewerbsvorteile zu etablieren. Tauschen Sie sich mit anderen KMU aus Ihrer Branche aus, denn –

Auf's Netzwerk kommts an!