

**Pressemitteilung**

**3. November 2015**

## **Beschaffungslogistik: Ich weiß was, was du auch weißt**

**IT-Lösungen ermöglichen neue Arbeitsweisen in der Beschaffungslogistik / Gleichberechtigte Informationszugänge schaffen mehr Effizienz.**

**Berlin. Über IT-Plattformen tauschen Beschaffungslogistiker, Lieferanten und Logistikdienstleister Informationen aus. Transparenz ist der Schlüssel, um die Prozesse in der Beschaffungslogistik effizienter zu gestalten.**

Feuer, Kriege, Streiks: In wohl keinem Teil des Wirtschaftsbereichs Logistik müssen die Mitarbeiter mit so vielen unvorhersehbaren Risiken rechnen wie in der Beschaffungslogistik. Zumal sie auch noch in der ganzen Welt einkaufen. Um den Überblick zu behalten, brauchen sie Informationen und dafür holen sie zunehmend alle Prozessbeteiligten an Bord.

### **Informationsfluss in Echtzeit**

Wie das funktionieren kann, erklärt Josip T. Tomasevic, Vice President Global Purchasing and Materials der AGCO Corporation aus den USA, auf dem 32. Deutschen Logistik-Kongress in Berlin. Als bei einem deutschen Zulieferer des Landmaschinenherstellers ein Brand die Produktion lahmlegte, hatte AGCO einen Produktionsausfall von – „keinem einzigen Tag“, wie Tomasevic zufrieden sagt. Quasi in Echtzeit erreichte ihn die Nachricht über den Brand über das gemeinsam genutzte IT-System. Die Ansprechpartner waren auch bereits bekannt, konnten sofort erreicht und Ersatz organisiert werden.

Über solche zentralen Lieferantenplattformen werden alle relevanten beschaffungslogistischen Daten geteilt: So können auch die Leistungsdaten der Lieferanten überprüft und Leerstände vermieden werden. Maximilian Kummerer, Leiter Supply Chain Management bei der Leder & Schuh AG: „Das hat uns das Leben sehr erleichtert.“ Kummerer konnte dank der zentralen Lieferantenplattform die Lieferqualität und die Transportauslastung signifikant verbessern. Auch unzuverlässige oder zu teure Lieferanten werden durch die IT-Lösung schnell erkannt.

### **Neue Tiefe der Beziehungen**

Ein solches System anzuschaffen ist aufwändig; wer in seinem Unternehmen davor zurückschreckt, kann sich das Know-how auch leihen: Kummerer hat die Einrichtung und Verwaltung der zentralen Lieferantenplattform an einen externen Dienstleister abgegeben. Doch egal ob im Unternehmen oder extern: Diese Arbeitsweise erfordert eine neue Qualität der Geschäftsbeziehung. Tomasevic: „Wir sind nicht bloß Kunden, wir sind Partner unserer Lieferanten.“ AGCO lädt seine Hauptlieferanten sogar zu regelmäßigen Workshops ein, um ihnen zu zeigen, was sie genau brauchen. Das hilft beiden Seiten.

Jürgen Braunstetter, Head of Supply Chain Management Automotive der Continental Teves AG & Co. oHG, beschreibt wie ausgewogen der Informationsfluss in so einem gleichberechtigten System abläuft. Er steckt gerade mitten in der Einführung eines

solchen und sagt: „Informationen gehen ohne ein zentrales System verloren.“ Wenn der Kunde dem Lieferanten etwas mitteilt und dieser das dem Logistikdienstleister weitergibt, dann ist das wie beim Spielen von Stille Post: Am Ende ist die Information eine andere als am Anfang. Anders als beim Spielen geht aber hier Geld verloren.

### **Anwendung im Life-Cycle-Management**

Der zentrale Austausch von maßgeblichen Informationen macht aber auch in anderen Managementbereichen Sinn: Wenn ein Unternehmen nicht rechtzeitig das Ende des Lebenszyklus eines ihrer Produkte erkennt, dann muss es Ware verschrotten und verärgert unter Umständen seine Kunden, weil sie sich auf die Sortimentsänderung nicht einstellen können. „Das Ziel muss sein, den Änderungsprozess zu beschleunigen“, sagt Prof. Dr.-Ing. Hartmut Zadek von der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg. Und dafür brauche es IT-Unterstützung, mit der man Informationen austauschen kann.

Auch Steffen Lackes, der Leiter Market Supply Product Life-Cycle-Management der Festo AG & Co. KG sieht darin eine wichtige Anwendungsmöglichkeit: „Das Problem zu hoher oder zu niedriger Lagerbestände lässt sich nicht alleine mit Supply Chain Management lösen.“ Lackes nutzt ein zentrales Stammdatensystem, an dem seine Kunden beteiligt sind. Er kann so rechtzeitig gegenlenken aber auch seine Kunden Jahre im Voraus auf eine Sortimentsänderung einstellen. Diese Offenheit wird offenbar belohnt: „Da gehen die Kunden nicht gleich zur Konkurrenz“, sagt Lackes.

### **Mehr Brain, mehr Gain**

Die neuen zentralen Informationsflüsse in der Beschaffungslogistik nutzen ganz bewusst das Know-how aller am Beschaffungsprozess Beteiligten. Der Wunsch nach dieser wertvollen Informationsfülle ist nicht neu, doch erst im Zuge der Digitalisierung kann der Wirtschaftsbereich Logistik das auch umsetzen. Und das zahlt sich aus.

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an

**Ulrike Grünrock-Kern** / Pressestelle der Bundesvereinigung Logistik (BVL) e.V.

Tel.: 0421 173 84 21; Mail: [gruenrock-kern@bvl.de](mailto:gruenrock-kern@bvl.de); Internet: [www.bvl.de](http://www.bvl.de)

**Dr. Ben Zimmermann** / [wbpr.de](http://wbpr.de) Kommunikation

Tel.: 089 99 59 06 39; Mail: [ben.zimmermann@wbpr.de](mailto:ben.zimmermann@wbpr.de); Internet: [www.wbpr.de](http://www.wbpr.de)

Die 1978 gegründete Bundesvereinigung Logistik (BVL) e.V. ist eine gemeinnützige, neutrale und überwiegend ehrenamtliche Organisation. Als Plattform für Manager der Logistik bildet sie mit heute mehr als 10.000 Mitgliedern eine Brücke zwischen Wirtschaft und Wissenschaft und ist Podium für den nationalen und internationalen Gedankenaustausch zwischen Führungskräften aus Praxis und Wissenschaft.