



**SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS**

# **S-SCM: Strategisches Supply Chain Management**

**- Optimierung der Supply Chain -**

*„Strategisches Supply Chain Management bedeutet Synergien optimieren sowie Wettbewerbsvorteile im Netzwerk identifizieren und realisieren!“*

Prof. Dr. Michael Zeuch  
Mitglied des wissenschaftlichen SCOPAR-Beraterremiums



**WISSEN - SCHAFFT - NUTZEN**

# Inhalt

---

	Seite
Do´s and Dont´s	3
Typische Probleme und wesentlichen Erfolgsfaktoren des SCM	4
Das Zusammenspiel der relevanten SCM-Prozesse	5
Erfolgreiche SCM-Netzwerke (nicht einzelne Unternehmen) gewinnen, durch...	6
Supply Chain Assessment individuell nach Geschäftsart vor Projektstart	7
Unterstützung durch SCOPAR	8
Folgende Fragen geben Ihnen erste Ansatzpunkte	9
Prof. Dr. Michael Zeuch	10
Referenzen (Auszug)	11
Wann Sie mit SCOPAR Kontakt aufnehmen können	12
Kontakt	13

## Do's and Dont's

### Dont's

- ✓ Den Nutzen für den Endkunden vergessen
- ✓ Managen ohne Achtsamkeit
- ✓ Sorgen/Probleme der Partner ignorieren
- ✓ Die Veränderung nicht aktiv gestalten
- ✓ Mögliche Nebenwirkungen von Steuerprinzipien (Kennzahlen) ignorieren
- ✓ Kulturunterschiede ignorieren
- ✓ Nur Kosten produzieren, ohne den Nutzen zu quantifizieren
- ✓ Unklare Situationen an den Schnittstellen bestehen lassen und Konflikte ignorieren

*gerade in  
Krisenzeiten!*

*ohne Nutzen,  
keine Kosten!*

### Do's

- ✓ Den Nutzen des Endkunden der Kette in den Vordergrund stellen
- ✓ Strategische und operative Ziele kommunizieren (dialogisch und ehrlich)
- ✓ Nur ein ganzheitlicher Ansatz sichert den Erfolg.
- ✓ Prozessketten so konzipieren, dass Kosten nicht auf andere abgewälzt werden, sondern, dort entstehen, wo sie am niedrigsten sind
- ✓ Synergie, wo immer möglich
- ✓ Monitoring von „hard und soft facts“
- ✓ Offenheit - wo immer möglich - pflegen

*die machen oft den  
Unterschied!*

➤ **Nicht einzelne Unternehmen werden gewinnen, sondern nachhaltig konzipierte Supply-Chains mit hohem synergetischen Vernetzungsgrad!**

# Typische Probleme und wesentlichen Erfolgsfaktoren des SCM

## Typische Probleme

- ✓ Hohe Bestände in allen Vorstufen durch Unsicherheitsdisposition (Sicherheitsvorräte)
- ✓ Unsicherheit bei den Vorstufenlieferanten, ob avisierte Mengen auch abgenommen werden, dadurch oft Mehrfachreservierungen von Produktionskapazitäten
- ✓ Hohe Anzahl „Feuerwehreaktionen“ (Taxifahrten, Sonderflüge, Sonderschichten)
- ✓ Mangelnde Abstimmung von Teilprozessen (Doppelte Prozesse, Zusatzaufwand ohne Kundennutzen)

*...binden zwar Liquidität aber...*

## Wesentliche Erfolgsfaktoren

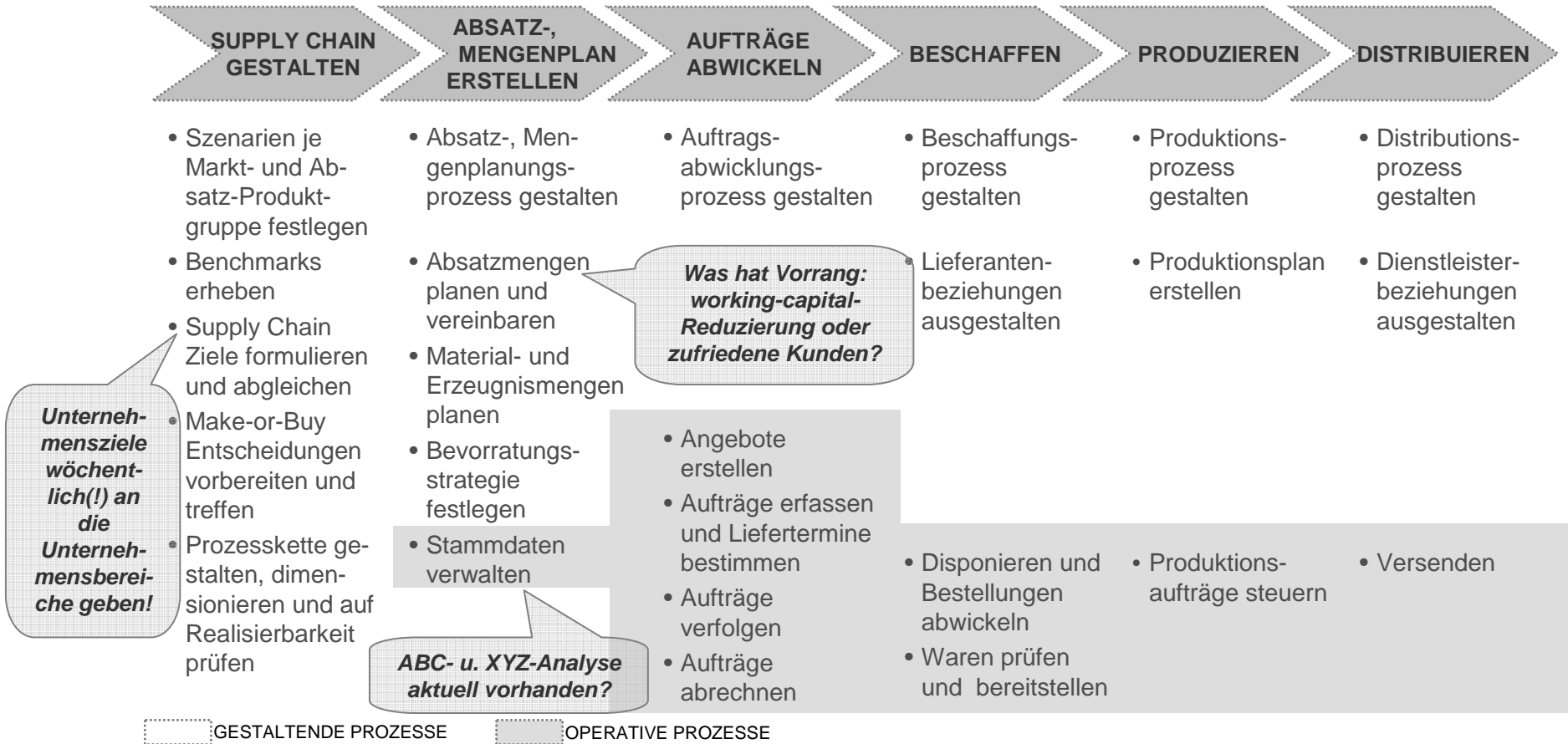
- ✓ die SCM als zusammenspielendes Netzwerk von Lieferanten verstehen und managen
- ✓ Vertrauen, das sich im täglichen Geschäft bestätigt
- ✓ Hohe Planungssicherheit durch realistische Risikoabschätzung und faire Risikoverteilung
- ✓ Lieferanten als Partner verstehen und einbinden
- ✓ Hohe Qualität der Prozessanalyse

*...kritische  
Vorlieferanten  
gefährden evtl.  
die Versorgung  
der Kunden*

*Bestandstransparenz hilft und  
besonders in einer Krise*

➤ **Das Supply Chain Management trägt nachhaltig zum Unternehmenserfolg bei. Nutzen Sie unser Know-how und unsere Erfahrung um Ihre Ziele zu erreichen.**

# Das Zusammenspiel der relevanten SCM-Prozesse



➤ **Alle SCM-Teil-Prozesse haben anspruchsvolle planerisch-/strategische Komponenten und müssen in den z.T. komplexen operativen Bereichen professionell gemanagt werden.**

# Erfolgreiche SCM-Netzwerke (nicht einzelne Unternehmen) gewinnen, durch...

## ...gemeinsame Ausrichtung auf den Endkunden (Qualitativer Nutzen)

- ✓ Erhöhen der Kundenzufriedenheit durch höhere Liefertreue bei geringeren Bestandskosten
- ✓ Höhere Flexibilität der Produktion

*geht nur bei offenem Informationsaustausch zwischen allen Parteien!*

## ...gemeinsamen Erfolg nach dem WIN-WIN – Prinzip (Nutzen durch Nachhaltigkeit)

- ✓ Verbesserte Anbindung der Lieferanten, Einbringen des gesamten Lieferantenpotenzials
- ✓ Umsatzsicherung beziehungsweise -steigerung bei allen Beteiligten
- ✓ Steigerung des Geschäftsergebnisses eines Unternehmens, durch ein effizientes Logistikkosten-Management (Prozesskosten)
- ✓ Senkung der Kapitalkosten für Anlage- und Umlaufvermögen durch: Asset Management
- ✓ Verbesserung des EBIT's
- ✓ Reduzierung des „Cash to Cash“- Cycle

*Wichtig! Kostenketten je Kundensegment!*

*Komplexe Aufgabe: z.B. Variantenbildungspunkt möglichst spät in der Prozesskette oder kundenauftragsbezogene Fertigung oder...!*

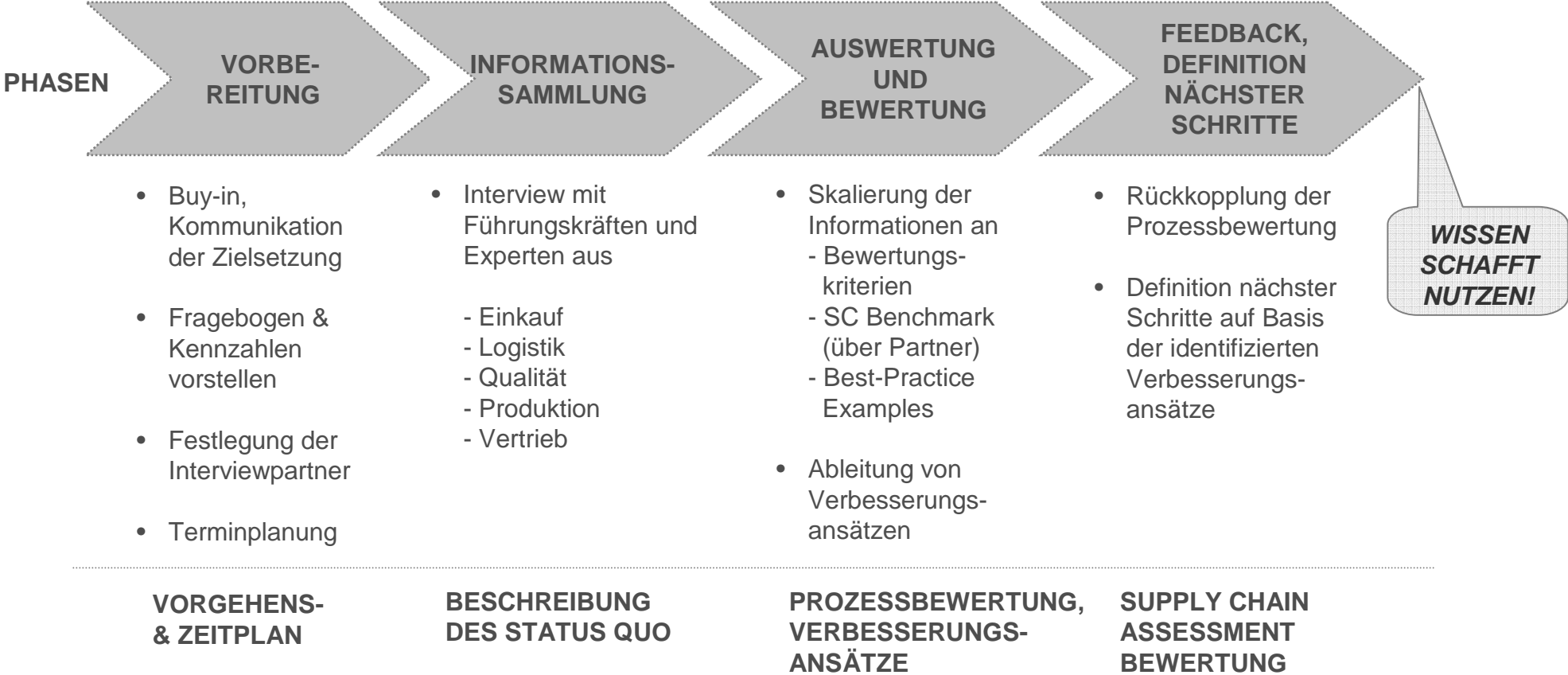
➤ **Durch diese Vorteile garantiert SCM allen Beteiligten harte Zeit- und Kostenvorteile.**

# Supply Chain Assessment individuell nach Geschäftsart vor Projektstart

PRODUKT- GESCHÄFT	SYSTEM- GESCHÄFT	ANLAGEN- GESCHÄFT	AFTER SALES SERVICE
Kurze Lieferzeit (Tage) Hohe Lieferfähigkeit	Lange Lieferzeit (Wochen)	Lange Lieferzeit (Monate) Hohe Liefertreue	Kürzeste Lieferzeit (Stunden)
Einfache Abwick- lungsorganisation	Kundenspezifische Systemkonfiguration	Hoher Zeitversatz Angebot – Auftrag	Call-Center-Abwick- lung, 24 Std. Bereit- schaft
Programmfertigung in Produktlinien	Konfigurations- und Terminänderungen	Auftragsspezifische Projektierung und Engineering	Technikereinsatz- planung & -steuerung
Ausrichtung auf kundenspezifische Vertriebskanäle	Auftragsmonitoring	Komplexe Liefer- und Leistungsstruktur	Kofferraumbelieferung “in night“-Versorgung
Weltweite Distribu- tionssysteme	Direktlieferung von Komplettsystemen	Projekt-, Änderungs- & Claimmanagement	Zentrales Ersatzteil- lager, regionale Depots
Lieferzentren & Nach- Schuborganisation	Montage und Inbetriebnahme	Montagegerechte Lieferpakete	Retourenabwicklung, Reparaturzentren
Logistische Stücklisten, Standardkomponenten		Steuerung der Bau- stellenmontage	

➤ **Wir richten unsere Beratung konsequent an der Art (und an der aktuellen Lage) Ihres Geschäfts aus.**

# Unterstützung durch SCOPAR



**WISSEN SCHAFFT NUTZEN!**

➤ **SCOPAR kann die unterschiedlichen Phasen in unterschiedlicher Intensität unterstützen. Dabei bieten wir Festpreise an!**

## Wichtige Fragen als Ansatzpunkte:

---

- ✓ Welche Einsparmaßnahmen im Lager gefährden die Kundenzufriedenheit nicht?
- ✓ Die Erhaltung und der Ausbau von Marktanteilen erfordert eine permanente genaue Klassifizierung aller bewegten/gelagerten Teile:
  - *Gibt es Risiken bei der Versorgung mit kritischen Teilen? Muss wegen der Krise (und einer damit einhergehenden Lieferunsicherheit) sogar der Vorrat vergrößert werden, z.B. bei einzelnen A.-Teilen?*
  - *Haben Sie dem Einkauf eine ABC-/XYZ-Klassifizierung gegeben, anhand derer die Bestände unternehmenszielkonform eingekauft werden können?*
  - *Bildet die Einkaufspraxis die Erfordernisse der Kundenzufriedenheit und die Erfordernisse der Reduzierung des „working capitals“ ab oder wird der Einkauf nach einem Zielsystem belohnt, das diesen Zielen entgegensteht?*
- ✓ Behindern zu frühe Differenzierungen von Teilen die Mehrfachverwendung (z.B. durch zu frühe Teilverpackungen, Aufdrucke, Etiketten etc)? Könnte es bei einer Gesamtbetrachtung sinnvoll sein, über eine geeignete Fremdvergabe diese Differenzierung erst vor der Entnahme der Teile vornehmen zu lassen?
- ✓ Blockieren Spekulationskäufe mit ihren Mengen die für den schnellen Umschlag geplanten/benötigten Lagerflächen? Kann hier ein Outsourcing sinnvoll sein? Beruhen die vermeintlichen Preisvorteile auf einem ungenau gestalteten Anreizsystem für den Einkauf?

➤ **Konnten Sie alle Fragen beantworten? Sind Fragen offen geblieben? Welche und warum?**

## Prof. Dr. Michael Zeuch

---



**Professor an der FH Würzburg – Schweinfurt**

in der Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen,

Studien-Schwerpunktsleiter für den Studiengang Supply Chain Management

**Mitglied des wissenschaftlichen SCOPAR-Beratergremiums**

### Schwerpunkte

- ✓ Projektmanagement
- ✓ Qualitätsmanagement
- ✓ Supply Chain (Network) Management,
- ✓ Lieferantenmanagement,
- ✓ Beschaffungsstrategie
- ✓ Wertemanagement, Wertanalyse
- ✓ Kennzahlen, BSC, Erfolgsmessung
- ✓ Kooperationsmanagement und Netzwerke

## Referenzen (Auszug)

---

**Wir bedanken uns bei unseren Kunden für Ihr Vertrauen, die gute Zusammenarbeit und die exzellenten Noten**

- ✓ EMAG
  - ✓ FAG
  - ✓ Mahle
  - ✓ Daimler
  - ✓ Wabco
  - ✓ BoschRexroth
  - ✓ Wittenstein
  - ✓ Voith
  - ✓ Stihl
  - ✓ ...
- ✓ 100% würden SCOPAR wieder beauftragen!
  - ✓ 100% würden SCOPAR weiterempfehlen!
  - ✓ 100% geben an, dass sich die Ausgaben für die Beratungsleistung gerechnet haben!
  - ✓ 60% schätzen die Beratung von SCOPAR als praxisnah ein, 37% sogar als sehr praxisnah!
  - ✓ 53% sehen einen Mehrwert durch die Kombination von Wissenschaft und Praxis, 44% sehen sogar einen großen Mehrwert!
  - ✓ 65% sind sehr zufrieden mit der Leistung von SCOPAR, 34% "nur" zufrieden!

Details finden Sie unter: <http://www.scopar.de/download/scopar-kundenzufriedenheitsanalyse.pdf>

➤ **Vertrauen auch Sie unserer Erfahrung!**

## Wann Sie mit SCOPAR Kontakt aufnehmen können

---

### Strategie/ Organisation



#### Strategie-/Management-Consulting

Strategie-, Organisationsentwicklung, Zukunftsszenarien, Prozessoptimierung, Produktmix, Marktanalysen, Vertrieb, Marketing, Kundenbefragung, Troubleshooting, Benchmarking, Innovationsmanagement, Controlling, Balanced Scorecard (BSC), Unternehmenssteuerung (KPI), Produktionsplanung

---

### Personal (HR)



#### Human-Resources-Consulting

Personalentwicklung, Steigerung der Leistungsbereitschaft und -fähigkeit, Führungskräftecoaching, Mitarbeiterbefragung, Leistungsmessung und leistungsorientierte Vergütung, Optimierung aller Personalprozesse, 360-Grad-Feedback, Führungsplanspiel, Assessment, Gesundheitsmanagement (Health2Business = H2B)

---

### Technik (IT)



#### IT-Consulting

Strategie, Governance, Business Alignment und Kundenmanagement, Portfolio- und Servicemanagement, Sourcing, Technologiereviews, IT-Controlling und Leistungsverrechnung, IT-Optimierung (Infrastruktur, Applikationen und Betrieb), Toolauswahl und –Implementierung, Datenqualität, SW-Engineering (Strategien, Methoden, Prozesse, Werkzeuge)

➤ **SCOPAR hat ausgewiesene Experten in nahezu allen Bereichen eines Unternehmens. Nutzen Sie unser Know-how und unsere Erfahrung um Ihre Ziele zu erreichen.**

**Noch Fragen?**

---



**SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS**

SCOPAR - Scientific Consulting Partners  
Maximilianstraße 35a  
D - 80539 München

Fon: +49 - 89 - 958 98 065  
Fax: +49 - 89 - 958 98 066  
E-Mail: [info@scopar.de](mailto:info@scopar.de)

**WISSEN - SCHAFFT - NUTZEN**