

Wie transparent ist Ihre Supply Chain? Acht Tipps für die Einführung von IT-Tools für die Supply Chain-Planung im Handel

Im Zuge der Digitalisierung stehen den Unternehmen im Handel immer leistungsfähigere IT-Tools zur Automatisierung des Lieferkettenmanagements zur Verfügung. Durch Supply Chain Management (SCM)-Planungssysteme können mithilfe mathematischer und statistischer Verfahren Entscheidungen auf strategischer, taktischer und operativer Ebene automatisiert und Prozesse optimiert werden. Die Planungssysteme sorgen für Transparenz in der Lieferkette und visualisieren auf Basis der aggregierten Daten die Leistung der gesamten Supply Chain anhand von ausgewählten Kennzahlen und dienen somit als Entscheidungsgrundlage für den SCM-Leiter. Aufgrund der Komplexität dieser Tools hat [HÖVELER HOLZMANN](#), Spezialist für Supply Chain- und Einkaufsoptimierung, acht Tipps zur Auswahl und Einführung von SCM-Planungssystemen im Handel zusammengestellt.

1. Nehmen Sie die Anforderungen an die Planungslösung umfassend und präzise auf

Je konkreter die Anforderungen Ihres Unternehmens an die Software beschrieben werden, desto leichter lässt sich der geeignete Anbieter für die neue Software finden. Im Lastenheft werden Anforderungen an das System, Zielsetzungen und Aufgaben dokumentiert und z.B. das Mengengerüst, technische Schnittstellen, potenzielle Erweiterungen und der Zeit- und Kostenrahmen dargelegt. Später überführt das Softwareunternehmen die Anforderungen in ein Pflichtenheft und macht Vorschläge für die Umsetzung des Projekts.

2. Nehmen Sie alle möglichen Module in die Ausschreibung auf

Die Entwicklung einer Roadmap kann Unternehmen dabei helfen, die Digitalisierung ihrer SCM-Organisation gezielt voranzutreiben, Analytics-Anwendungen aufeinander abzustimmen und zukünftige Transformationsprojekte zu antizipieren. So sollten in die Ausschreibung nicht nur die Anforderungen der aktuellen Prozesse, sondern auch erwartbare Herausforderungen aus anderen Bereichen aufgenommen werden. Dadurch erfahren Unternehmen inwieweit sich die Software auf andere Teilbereiche skalieren lässt und mögliche Schnittstellenprobleme können im Voraus erkannt werden.

3. Arbeiten Sie multi-funktional

Bei der Besetzung der Projektteams gilt es neben Mitarbeitern aus IT und dem Supply Chain Management auch Personal aus anderen Abteilungen wie Einkauf, Controlling und Vertrieb an

einen Tisch zu setzen. Durch interdisziplinäre Teams lässt sich von Anfang an eindimensionales Silodenken vermeiden. Die Nutzer sollen die Möglichkeit erhalten, ihre eigenen Vorstellungen und Wünsche einzubringen.

4. Führen Sie einen strukturierten Ausschreibungsprozess mit breiter Marktrecherche durch

Eine große Herausforderung bei der Implementierung von SCM-Software liegt in der Identifizierung geeigneter Anbieter. Hierbei kann zwischen Anbietern von integrierten SCM-Suiten und Best-of-Breed Lösungen unterschieden werden. Bei SCM-Suiten handelt es sich um Komplettlösungen, die nahezu alle Prozesse entlang der Lieferkette abdecken. Best-of-Breed-Lösungen sind dagegen spezialisiert auf bestimmte Herausforderungen. Sie sind günstiger als die Komplettpakete und können den Suiten qualitativ in einzelnen Bereichen überlegen sein. Mithilfe einer Bewertungsmatrix können die verschiedenen Planungssysteme anhand zuvor festgelegter Parameter verglichen werden. Zusätzlich sollte abgefragt werden, wie häufig ein Softwaremodul in Handelsunternehmen bereits implementiert wurde.

5. Lassen Sie sich die Lösungen umfassend und mit Echtdateien des Unternehmens vorführen

Immer mehr Softwareunternehmen bieten potenziellen Kunden zeitlich begrenzte Demoversionen an, mit denen die Software getestet werden kann. Um einen guten Einblick in die Leistungsfähigkeit von Softwaresystemen zu bekommen, ist es hilfreich, sich die Systeme mit Echtdateien vorführen zu lassen. So kann zum Beispiel die Prognosequalität von Software für Nachfrageprognose mit der Prognosequalität aktueller Methoden verglichen werden.

6. Klären Sie die Anbindung an die aktuelle IT-Infrastruktur

Folgende Fragen sollte sich die IT-Abteilung vor der Ausschreibung von Planungssoftware vor Augen führen: Werden vom ERP-Hersteller Lizenzgebühren aufgerufen, wenn Drittsysteme angebunden werden und diese im ERP-System Dokumente erstellen? Sind Softwarelösungen bezüglich ERP-Hersteller flexibel? Welche Schnittstellen sind einzurichten? Wer wartet dieses? Welche spezifische Version einer Software wird benötigt? Sind kundenspezifische Anpassungen notwendig?

7. Halten Sie die Kosten im Blick

Um eine Vergleichbarkeit der Anbieter sicherzustellen, ist es sinnvoll, den Anbietern im Auswahlprozess feste Preisraster vorzugeben. Denn Softwarehersteller bieten eine immer größere Bandbreite von Lizenzierungsmodellen an: Lizenzkosten können beispielsweise für namentlich benannte User („named user“) oder gleichzeitig im System arbeitende User („concurrent user“) anfallen, in beiden Fällen als Einmalkosten und als jährliche

Lizensierungskosten. Hinzu kommen z.B. Kosten für Cloud-Lösungen, Wartungskosten, Implementierungs- und Beratungskosten, Kosten für Hardware und Schnittstellen.

8. Lassen Sie sich bei der Vertragsgestaltung von einem Fachanwalt helfen

Insbesondere IT-Projekte, die die Entwicklung von Software beinhalten, bergen zahlreiche Risiken. Bei Softwareverträgen besteht die Gefahr, dass vom Anbieter Vertragsregelungen eingebaut werden, die die Anbieterseite einseitig begünstigen. Darüber hinaus sind erfahrungsgemäß oftmals Leistungsgegenstände in IT-Verträgen unzureichend definiert. Grundlage hierfür sollte das Pflichtenheft sein, in dem die Pflichten für Auftraggeber und -nehmer so präzise wie möglich beschrieben werden sollten.

###

Über das Unternehmen:

HÖVELER HOLZMANN ist der Spezialist für Supply Chain- und Einkaufsoptimierung mit Sitz in Düsseldorf. Das Unternehmen optimiert Wertschöpfungsketten – vom Auftragseingang im Vertrieb über Einkauf, Produktion und Lager/Logistik bis zur Rechnungsstellung – sodass die Kunden einen echten Wettbewerbsvorteil mit messbaren Ergebnissen in der Bilanz und GuV haben. Über 50 Experten aus Industrie und Beratung sind für das 2011 gegründete Unternehmen tätig und haben bereits zahlreiche erfolgreiche Projekte in der gesamten Konsumgüterindustrie, dem Groß- und Einzelhandel, der Chemie- und Automobilindustrie sowie im Maschinenbau durchgeführt.

www.hoeveler-holzmann.com

Pressekontakt:

Tatiana Wiese

Marketing & PR

Bahnstraße 16

40212 Düsseldorf

+49 211 56 38 75 18

wiese@hoeveler-holzmann.com