



# Strategischer Mehrwert mit dem IBM Sterling Supply Chain Business Network

**Autoren:** Simon Ellis, Stewart Bond, Matthew Marden, Harsh Singh

## Business Value – wichtige Zahlen

**335 %**

Kapitalrendite über 3 Jahre

**>4 USD**

an Nutzen pro investiertem USD

**4,61 Mio. USD**

pro Organisation pro Jahr an Gesamtnutzen

**51 %**

effizienteres Management von B2B-Transaktionen

**41 %**

schnelleres Onboarding neuer Partner

**50 %**

weniger verspätete Lieferungen

**13,73 Mio. USD**

höherer Umsatz pro Jahr und Organisation

**77 %**

effizienterer IT-Support für B2B-/Lieferketten-Plattformen

**30 %**

höhere Kundenzufriedenheit

**60 %**

schnellere Transaktionsabfragen in Unternehmen mit Business Transaction Intelligence

## Zusammenfassung

Lieferketten stehen unter enormem Druck: Sie sollen einerseits effizienter und effektiver werden und andererseits neue und aufkommende Geschäftsmodelle unterstützen können. In einer kürzlich durchgeführten IDC-Umfrage zur Lieferkette gingen 60 % der Unternehmen davon aus, dass ihr Geschäft in den kommenden drei Jahren durch einen Wettbewerber mit überlegenen Lieferkettenkapazitäten massiv unter Druck gesetzt werden wird. Dabei geht es zum Teil um die Kommerzialisierung des Potenzials neuer digitaler Technologien wie der künstlichen Intelligenz (KI). Es geht aber auch um das Verständnis von Kernkompetenzen und die geschickte Nutzung des Potenzials von Ökosystemen.

Die langfristige Entwicklung der Lieferkette – von zentraler Verantwortung und Kontrolle zu einer durch massives Outsourcing und Vernetzung mit Ökosystemen gekennzeichneten Lieferkette – schafft Chancen ebenso wie Herausforderungen. Die Chance bestand und besteht im Outsourcing von Tätigkeiten, die nicht zu den Kernkompetenzen gehören oder anderswo kostengünstiger erfolgen können, an externe Anbieter. Die mit dem Outsourcing der Lieferkette einhergehende Herausforderung besteht in der Kommunikation in Echtzeit und ausreichender Transparenz sowohl der vor- als auch nachgelagerten Prozesse – und dies wird zunehmend problematisch. So entstehen unternehmensübergreifende Lieferketten-Handelsnetzwerke, die Ökosysteme möglich machen.

Unternehmensübergreifende Lieferketten-Handelsnetzwerke sind ein kritisches Element sowohl der heutigen als auch der zukünftigen, „resilienten“ Lieferketten. Jedes Unternehmen mit Lieferkette wird erheblichen Wert aus den Kapazitäten schöpfen können, die ein unternehmensübergreifendes Handelsnetzwerk für seine Vernetzung mit Ökosystempartnern bietet. Netzwerke können einzelne oder auch in mehrere Lieferkettenanwendungen integrierte Plattformen sein.

IDC befragte mit dem Ziel der Beurteilung des Werts der Beteiligung an einem unternehmensübergreifenden Lieferketten-Handelsnetzwerk Vertreter von neun Organisationen weltweit, die Business-to-Business (B2B)-Transaktionen und Lieferkettenvorgänge über das IBM Sterling Supply Chain Business Network abwickeln. Den Teilnehmern zufolge ermöglichte das Sterling Supply Chain Business Network effizientere und effektivere Lieferketten: Dies geschah durch durchgängige Transparenz, Automatisierung und eine verbesserte Integration mit den Geschäftspartnern. Folglich konnten die Studienteilnehmer kosteneffektiv ein signifikantes Wachstum der B2B-Transaktionen und des Geschäftsvolumens bewältigen und gleichzeitig den Fluss wichtiger Informationen zwischen

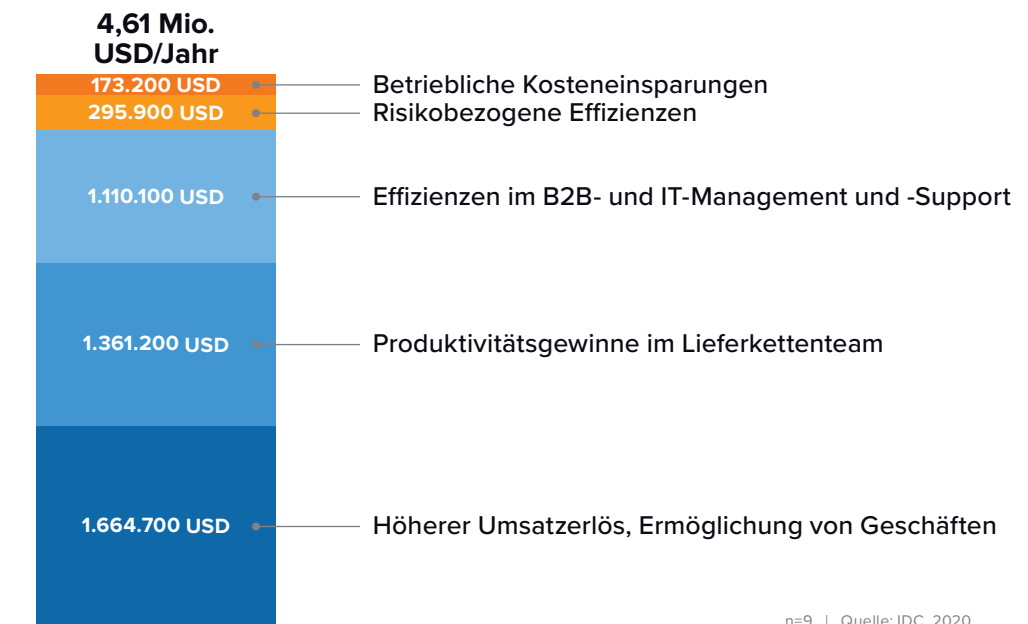
Die befragten IBM-Kunden haben mit Sterling Supply Chain Business Network von höherer Geschäftsflexibilität, der pünktlichen Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen sowie schnellerer Umsatzrealisierung profitiert.

Mit Sterling Supply Chain Business Network konnten die befragten Organisationen das Onboarding von Partnern erheblich beschleunigen (durchschnittlich 41 % schneller) und so die Agilität ihrer Geschäftsnetzwerke gewährleisten.

Lieferkettenpartnern und Kunden verbessern. Der IDC-Analyse zufolge werden die befragten Kunden mit der Plattform des Sterling Supply Chain Business Network einen hohen Wert von durchschnittlich 4,61 Millionen USD pro Organisation und Jahr erzielen (315.000 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen). Ein Nutzen dieser Größenordnung entspricht einem Verhältnis von mehr als 4:1 des Gesamtnutzens zu den Investitionskosten, wie weiter unten genauer erläutert.

**ABBILDUNG 1**

**Durchschnittlicher jährlicher Nutzen pro Organisation (USD pro Organisation pro Jahr)**



**Höherer Umsatz**

Die befragten IBM-Kunden haben mit Sterling Supply Chain Business Network von höherer Geschäftsflexibilität, der pünktlichen Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen sowie schnellerer Umsatzrealisierung profitiert. Infolgedessen realisierten sie Nettoumsatzsteigerungen, die IDC mit durchschnittlich 1,66 Millionen USD pro Organisation und Jahr beziffert (113.900 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen).

Wie alle Unternehmen müssen auch die Studienteilnehmer ihr Geschäft so führen, dass sie qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen rechtzeitig und nahtlos bereitstellen. Voraussetzung hierfür ist eine integrierte und hochfunktionale Lieferkette. Diese muss erweiter- und skalierbar sein – für die geschäftliche Nachfrage und zur Einbindung neuer Handelspartner in ihre Netzwerke. Mit Sterling Supply Chain Business Network konnten die befragten Organisationen das Onboarding von Partnern erheblich beschleunigen (durchschnittlich 41 % schneller) und so die Agilität ihrer Geschäftsnetzwerke sicherstellen. Den Studienteilnehmern zufolge benötigen diese zudem 11 % weniger Zeit für die Durchführung von Kundenbestellungen und lieferten 5 % mehr Bestellungen pünktlich aus (Zuwachs von 90 % auf 95 %).

Befragten IBM-Kunden zufolge führte das Sterling Supply Chain Business Network durch den zeitnahen Fluss von Informationen, Daten und Materialien zu Effizienzsteigerungen für Beschaffung, Fertigung, Logistik und andere Teams.

Die Studienteilnehmer berichteten, dass sie mit Sterling Supply Chain Business Network schnelles Wachstum des B2B-Transaktionsvolumens effizient handhaben und bewältigen konnten.

Diese Effizienzsteigerungen hatten unmittelbare Auswirkungen auf das Geschäft der Studienteilnehmer: Sie profitierten davon, dass sie die Kundennachfrage besser decken und die Rate zufriedener Kunden steigern konnten (durchschnittlich 30 % höher). Für die befragten IBM-Kunden führte dies zu nachweislich besseren Geschäftsergebnissen mit erheblichen Umsatzgewinnen – 13,73 Millionen USD pro Unternehmen und Jahr. Dies ist der Gewinnung von mehr Kunden, der eingeschränkten Kundenabwanderung und der schnelleren Umsatzrealisierung zu verdanken.

## Produktivitätsgewinne bei den Lieferkettenteams

Die befragten Organisationen haben eine große Zahl von Mitarbeitern, deren Tätigkeit von Lieferkettenabläufen abhängt und damit verbunden ist. Sie profitierten von der verbesserten Transparenz und Automatisierung durch das Sterling Supply Chain Business Network. IDC beziffert den Wert der höheren Produktivität dieser Mitarbeiter mit durchschnittlich 1,36 Millionen USD pro Organisation und Jahr (93.100 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen).

Unternehmen brauchen effiziente und effektive Lieferketten, damit sich die Mitarbeiter auf ihre wertschöpfenden Aufgaben statt Routinearbeiten konzentrieren können. Befragten IBM-Kunden zufolge führte das Sterling Supply Chain Business Network durch den zeitnahen Fluss von Informationen, Daten und Materialien zu Effizienzsteigerungen für Beschaffung, Fertigung, Logistik und andere Teams. Die positiven Folgen sind für die Studienteilnehmer offensichtlich: Sie ermittelten durchschnittlich 83 Mitarbeiter, von denen jeder um 26 % produktiver ist, was einer zusätzlichen produktiven Zeit von 493 Stunden jährlich für jeden dieser Mitarbeiter entspricht.

## Effizienzen im B2B- und IT-Management und -Support

Teams, die für B2B-Transaktionen sowie Management und Support von B2B- und Lieferkettenvorgängen zuständig sind, können mit der integrierten, skalierbaren und cloud-basierten Plattform des Sterling Supply Chain Business Network deutlich mehr schaffen. IDC beziffert diese Zeiteinsparungen und Effizienzsteigerungen mit durchschnittlich 1,11 Millionen USD pro Organisation und Jahr (75.900 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen).

Den Studienteilnehmern zufolge können sie mit Sterling Supply Chain Business Network das rasche Wachstum des B2B-Transaktionsvolumens effizient handhaben und bewältigen. Dank der stark verbesserten Sichtbarkeit, Automatisierung, Skalierbarkeit, Integration und Leistung des Sterling Supply Chain Business Network können sie effizient wesentlich mehr B2B-Transaktionen durchführen. Befragten IBM-Kunden zufolge wurden ihre B2B-Transaktionsmanagement-Teams durchschnittlich um 51 % effizienter. Das stellt bei einem durchschnittlichen B2B-Transaktionsvolumen von mehr als 10 Millionen pro Jahr einen erheblichen Wert dar.

Gleichzeitig nutzen die B2B-Support-Teams die optimierte Transparenz und Funktionalität des Sterling Supply Chain Business Network für Effizienzsteigerungen von durchschnittlich 41 %. Das spiegelt ihre Fähigkeit zur Bereitstellung zeitnahen

Den Studienteilnehmern zufolge konnten diese mit dem Sterling Supply Chain Business Network das Betriebsrisiko und die Kosten von Plattformausschlägen für ihre Geschäftstätigkeit minimieren.

Unternehmen mit resilienten Lieferketten werden leistungsfähiger sein als andere.

und maßgeschneiderten Supports wider. Zudem berichteten Studienteilnehmer, dass für den Betrieb des Sterling Supply Chain Business Network als cloud-basierte Lösung der erforderliche Zeitaufwand des Personals 77 % geringer sei – und die Lösung bietet durch Business Transaction Intelligence und andere Funktionen zudem robuste Automatisierung und Transparenz.

## Risikobezogene Effizienzen

Unternehmen brauchen resiliente Lieferketten, die die Geschäftskontinuität angesichts einer Vielzahl potenzieller Unterbrechungsursachen gewährleisten. Eine robuste und hochleistungsfähige Lieferkettenplattform ist entscheidend für Kontinuität und Risikobegrenzung. Den Studienteilnehmern zufolge konnten diese mit dem Sterling Supply Chain Business Network das Betriebsrisiko und die Kosten von Plattformausschlägen für ihre Geschäftstätigkeit minimieren. Nicht nur lieferkettenbedingte Ausfälle wurden seltener: Die befragten IBM-Kunden stellten auch fest, dass sie ihre effiziente Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen verbessern konnten. IDC-Prognosen zufolge werden sie durch die Risikobegrenzung in diesen Bereichen Produktivitätssteigerungen im Wert von durchschnittlich 295.900 USD pro Jahr und Organisation (20.200 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen) erzielen.

## Betriebliche Kosteneinsparungen

Die Studienteilnehmer konnten mit dem Sterling Supply Chain Business Network verbesserte Transparenz und höhere Datenqualität erzielen. So konnten sie Kosteneffizienzen der Lieferkette ermitteln und ausräumen, u. a. in Verbindung mit Lagerbeständen und Kapitalinvestitionen. Damit ließen sich Kosteneinsparungen realisieren, die IDC-Schätzungen zufolge im Jahresdurchschnitt 173.200 USD pro Organisation betragen (11.900 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen).

### ZUSAMMENFASSUNG:

## Bedeutung und Wert einer effizienten, skalierbaren und leistungsstarken resilienten Lieferkette

Das Management hochleistungsfähiger und resilienter Lieferketten ist ein entscheidendes Element für erstklassige Lieferketten. Unternehmen mit resilienten Lieferketten werden leistungsfähiger sein als andere. Lieferketten müssen nun Netzwerke und Ökosysteme nutzen und sich strukturiert sowie vorgreifend auf Risiken vorbereiten – während sie neue Chancen nutzen. Ganz unabhängig davon, ob es die nächste Pandemie, der nächste Krieg, weitere Handelskonflikte oder eine durch den Klimawandel bedingte Naturkatastrophe ist – Lieferketten werden mit Chancen und Herausforderungen konfrontiert sein. Unternehmen sollten nicht nur an alternativen Plänen arbeiten, obwohl sie ein guter Anfang sind; sie sollten die strukturellen, netzwerkzentrierten Kapazitäten für eine resilientere Lieferkette entwickeln.

# Nachricht vom Sponsor

Den gesamten Bericht finden Sie unter: [ibm.biz/IDCpaper](https://ibm.biz/IDCpaper)

## Über IDC

International Data Corporation (IDC) ist der weltweit führende Anbieter von Marktinformationen, Beratungsdienstleistungen und Veranstaltungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie und der Telekommunikation sowie der Verbrauchertechnologiemärkte. IDC unterstützt IT-Profis, Geschäftsleute und Investoren bei fundierten Entscheidungen über Geschäftsstrategien und den Einkauf von Technologie. Mehr als 1100 IDC-Analysten in mehr als 110 Ländern bieten globale, regionale und lokale Expertise zu Chancen und Trends in Technologie und Wirtschaft. Seit 50 Jahren bietet IDC strategische Einsichten, um unseren Kunden zu helfen, ihre wichtigsten geschäftlichen Ziele zu erreichen. IDC ist ein Tochterunternehmen von IDG, einem weltweit führenden Medien-, Forschungs- und Veranstaltungs-Technologieunternehmen.

## IDC Custom Solutions

Diese Veröffentlichung wurde von IDC Custom Solutions erstellt. Meinung, Analyse und Forschungsergebnisse, wie hier präsentiert, stammen aus einem detaillierteren Forschungs- und Analyseprojekt, das unabhängig vom IDC durchgeführt und veröffentlicht wurde, es sei denn, der entsprechende Hersteller ist als Sponsor angegeben. IDC Custom Solutions stellt IDC-Inhalte in einer großen Bandbreite von Formaten zur Verteilung durch verschiedene Unternehmen bereit. Die Lizenz zur Weitergabe von IDC-Inhalten bedeutet keine Unterstützung des Lizenznehmers oder die Abgabe einer Meinung zu diesem.



### **IDC Research, Inc.**

5 Speen Street  
Framingham, MA 01701  
USA  
+1 508 872 8200

[idc.com](https://idc.com)

[@idc](https://twitter.com/idc)

Copyright 2020 IDC. Die Wiedergabe ohne entsprechende Genehmigung ist untersagt. Alle Rechte vorbehalten.

### **Genehmigungen: Externe Veröffentlichung von IDC-Informationen und -Daten:**

Die Veröffentlichung aller IDC-Informationen, die im Rahmen von Werbemaßnahmen, Pressemitteilungen oder Werbematerial zum Einsatz kommen sollen, muss vorab schriftlich vom entsprechenden IDC Vice President oder Country Manager genehmigt werden. Derartige Anforderungen sind unter Beilage eines Entwurfs des geplanten Dokuments an uns zu richten. IDC behält sich das Recht vor, die externe Nutzung ohne Angabe von Gründen zu versagen.