



Strategischer Mehrwert mit dem IBM Sterling Supply Chain Business Network

IDC Whitepaper, gesponsert von IBM

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



Inhaltsverzeichnis

Klicken Sie auf einen beliebigen Abschnittstitel oder eine Seitenzahl, um die Abschnitte aufzurufen.

Zusammenfassung	3
Business Value – wichtige Zahlen	3
Situationsüberblick	4
Das Ökosystem als Motor des Wandels	4
IBM Sterling Supply Chain Business Network – Überblick	5
Optimierung der B2B- und Lieferkettenabläufe mit IBM Sterling Supply Chain Business Network	6
Umsetzung von Daten in Erkenntnisse	7
Der Business Value von IBM Business Transaction Intelligence	10
Der Business Value von IBM Sterling Supply Chain Business Network	13
Studienfirmografie für IBM Sterling Supply Chain Business Network	13
Quantifizierung des Business Value des IBM Sterling Supply Chain Business Network	14
Befähigung von Geschäft und Betrieb durch robustere und funktionalere Lieferketten	16
Effizienzen im B2B- und IT-Management und -Support	21
Risikobezogene Effizienzen	24
Betriebliche Kosteneinsparungen	25
Zusammenfassung zur Kapitalrendite (ROI)	26
Chancen/Herausforderungen	27
Fazit	27
Anhang 1: Zusätzliche Tabellen, Abbildungen und Zitate aus BTI-Interviews	28
Anhang 2: Methoden	32

Klicken Sie auf eine der wichtigen Zahlen unten, um die zugehörigen Inhalte aufzurufen.

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 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.

IDC beobachtet schon seit mehreren Jahren die potenziell transformative Rolle unternehmensübergreifender, cloud-basierter Netzwerke für die zukünftige Arbeitsweise von Lieferketten.

Situationsüberblick

Disruption ist bei Lieferketten heute ein heißes Thema. Dabei geht es einerseits um konkrete Unterbrechungen, wie wir sie derzeit aufgrund der Folgen der Krise der öffentlichen Gesundheit für die globalen Lieferketten beobachten können. Es geht aber auch um Unterbrechungen im Sinne der Disruption von Geschäftsmodellen: Dabei stellen Unternehmen fest, dass ihre Lieferketten Daten, Analytik und Kapazitäten zur Entscheidungsfindung nicht unterstützen können, welche Voraussetzung für verbraucherorientierte oder auf Personalisierung basierende Ansätze sind – die entscheidende Wachstumsfaktoren darstellen. Betrachtet man Disruption aus der Perspektive der Resilienz der Lieferkette (d. h. der Kapazität zur schnellen und effektiven Reaktion auf Marktveränderungen), dann stehen konkrete Unterbrechungen und Disruption der Geschäftsmodelle im Kontext ganz ähnlicher Fähigkeiten.

IDC beobachtet schon seit mehreren Jahren die potenziell transformative Rolle unternehmensübergreifender, cloud-basierter Netzwerke für die zukünftige Arbeitsweise von Lieferketten. An einigen Punkten werden Netzwerke voraussichtlich den größten Einfluss auf die Zukunft der Lieferketten haben, da sie sonst nicht mögliche Ökosystem-Verbindungen ermöglichen. Wir sind der Ansicht, dass die Fähigkeit zur Arbeit im Rahmen geeigneter Lieferkettennetzwerke die Leistung von Lieferketten wesentlich steigern wird, da sie in Echtzeit die Verbindung zu den erforderlichen Ökosystemen und Ökosystempartnern herstellen können. Der Supply Chain Survey 2020 von IDC zufolge geben 82 % der Unternehmen an, an mindestens einem unternehmensübergreifenden Lieferketten-Handelsnetzwerk beteiligt zu sein, und drei Viertel der Unternehmen sind Teil mehr als eines Netzwerks. Auf die Frage nach der Bedeutung dieser Netzwerke für ihre Lieferkette in drei Jahren stufen 74 % diese als sehr wichtig ein.

In dem Umfang, in dem die Beteiligung an Netzwerken sich vertieft und erweitert, werden wir voraussichtlich Lieferkettenanwendungen sehen, die speziell für Netzwerke konzipiert sind – also könnte man sagen mit einer Verschiebung von „unternehmensnahen“ zu „netzwerknahen“ Anwendungen. Unseren Prognosen zufolge wird bis Ende 2021 die Hälfte der großen Hersteller damit begonnen haben, Lieferkettenanwendungen von unternehmens- auf netzwerkorientierte Anwendungen umzustellen: Das wird Produktivitätssteigerungen von 2 Prozentpunkten zur Folge haben. Darüber hinaus ist ein dramatischer Anstieg sowohl der Zahl als auch des Wertes von Lieferketten-„Apps“ zu erwarten, die für unternehmensübergreifende Lieferkettennetzwerke entwickelt werden.

Das Ökosystem als Motor des Wandels

IDC Manufacturing Insights definiert ein unternehmensübergreifendes Lieferketten-Handelsnetzwerk als eine Plattform, die den Informationsaustausch und/oder Transaktionen zwischen verschiedenen Parteien einer Lieferkette oder in Bezug auf Lieferketten-

In der heutigen temporeichen, hochgradig analytischen Lieferkette kann der Einsatz von Netzwerken – mit dem Ziel, den Handel und die Zusammenarbeit über relevante Ökosysteme hinweg zu ermöglichen – den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg hinsichtlich der Leistungsziele der Lieferkette bedeuten.

prozesse erleichtert. In der heutigen temporeichen, hochgradig analytischen Lieferkette kann der Einsatz von Netzwerken – mit dem Ziel, den Handel und die Zusammenarbeit über relevante Ökosysteme hinweg zu ermöglichen – den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg hinsichtlich der Leistungsziele der Lieferkette bedeuten.

- » **Der Innovationswettlauf:** Das rasante Tempo des Wandels, bei der Bereitstellung und den Abläufen fördert Differenzierung – nicht nur für eine Verbesserung der herkömmlichen Geschäftstätigkeit der Unternehmen, sondern auch zur Ermöglichung bisher nicht machbarer, neuer Kapazitäten.
- » **Umsetzung von Daten in Erkenntnisse:** IDC ist der Ansicht, dass die Fähigkeit zur Erhebung und Analyse aller verfügbaren Daten sowie zu ihrer Echtzeit-Umsetzung in Handlungsanstöße die stärkste Differenzierung der führenden Lieferketten von ihren einfacher gestrickten Wettbewerbern erlauben wird.
- » **Steigende Kundenerwartungen:** Kunden erwarten mehr Komfort, Anpassungsfähigkeit und Kontrolle.
- » **Verstärkte Zusammenarbeit:** Ein vernetztes und intelligentes Unternehmen bedeutet eine höhere Stufe der Zusammenarbeit – sowohl mit Lieferkettenpartnern als auch Kunden.
- » **Vermeidung/Minimierung von Unterbrechungen:** Die Fähigkeit, nicht nur das Geschehen wahrzunehmen, sondern auch schneller als die Konkurrenz zu reagieren, um Lieferkettenalternativen zu nutzen, wird die „Zeit bis zur Wiederherstellung“ verkürzen und die Gesamtleistung des Unternehmens verbessern.

Ein unternehmensübergreifendes Lieferketten-Handelsnetzwerk bedeutet ein Gleichgewicht zwischen dem jetzigen und dem möglichen zukünftigen Bedarf von Unternehmen. Es ist wichtig zu verstehen, wie Netzwerke die derzeitige Lieferkette verbessern können – aber es ist auch wichtig zu bedenken, wie die Lieferkette langfristig aussehen wird und wo neue Technologien, der Zugriff auf Netzwerkdaten und Verbrauchererwartungen die Funktionsweise von Lieferketten dramatisch verändern werden.

IBM Sterling Supply Chain Business Network – Überblick

IBM Sterling Supply Chain Business Network ist ein cloud-basiertes Geschäftsnetzwerk. Mit ihm können Unternehmen – durch Digitalisierung und Automatisierung von B2B-Transaktionen – die Vernetzung mit Partnern und Kunden in ihren Lieferketten optimieren. Dies ermöglicht die rasche Interaktion mit mehr als 800.000 vorab vernetzten Handelspartnern, die jährlich Milliarden von Dokumenten austauschen.

Unternehmen können sich dank zuverlässiger, schneller Implementierung und entsprechendem Onboarding von Partnern nahtlos an den wachsenden Geschäftsbedarf anpassen. Die Unternehmen werden durch ständige Verfügbarkeit

IBM Sterling Supply Chain Business Network ist die Basis für die Sterling Supply Chain Suite von IBM: eine offene, integrierte Plattform, die Lieferanten-Ökosysteme vernetzt und gleichzeitig modernste Technologien wie KI nutzt, um Daten in Erkenntnisse umzusetzen.

(rund um die Uhr, sieben Tage die Woche, 365 Tage pro Jahr) unterstützt. Der 24-Stunden-Support durch eigene technische Experten fungiert als Erweiterung des Teams eines Unternehmens, um die Umsetzung der Geschäftsziele zu unterstützen.

IBM Sterling Supply Chain Business Network ist die Basis für die Sterling Supply Chain Suite von IBM: eine offene, integrierte Plattform, die Lieferanten-Ökosysteme vernetzt und gleichzeitig modernste Technologien wie KI nutzt, um Daten in Erkenntnisse umzusetzen. Damit werden durchgehende Transparenz, Echtzeit-Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen möglich, die aus Unterbrechungen Chancen machen.

IBM Sterling Supply Chain umfasst eine breite Palette von unternehmensübergreifenden Anwendungen, u. a. mit Auftragsverwaltung, Bestandsübersicht und Lieferantenmanagement. Auch wenn für den Erfolg nicht alle Komponenten erforderlich sind, steht Kunden die gesamte Suite zur Verfügung. Für diesen ROI-Bereich befragte IDC Kunden, die das Sterling Supply Chain Business Network und die folgenden Anwendungen für die Zusammenarbeit mit Lieferanten nutzen:

- » **Business Transaction Intelligence** ist eine Anwendung für mehr Transparenz, die anhand von KI tiefe Einblicke in die Lebenszyklen von B2B-Transaktionen ermöglicht. So erhalten IT und Anwender aus den Geschäftsbereichen die benötigten Erkenntnisse für schnellere und besser fundierte Entscheidungen.
- » **IBM Sterling Web Forms** eliminiert papierbasierte Transaktionen mit kleinen und saisonalen Handelspartnern. Dies geschieht über eine webbasierte Plattform für den Austausch von Geschäftsdokumenten im Electronic Data Interchange (EDI)-Format.
- » **e-Invoicing** hilft Unternehmen bei der Transformation und Optimierung ihrer internationalen Rechnungsstellung. So lassen sich Risiko, Kosten und Komplexität reduzieren, die mit der grenzüberschreitenden, steuerkonformen, elektronischen Rechnungsstellung verbunden sind, und die manuelle Verarbeitung, Archivierung und Prüfung von Rechnungen gemäß den Steuervorschriften für mehrere Länder wird automatisiert.

Optimierung der B2B- und Lieferkettenabläufe mit IBM Sterling Supply Chain Business Network

Die befragten Unternehmen nutzen Sterling Supply Chain Business Network für ihren anhaltenden Bedarf zur Optimierung ihrer B2B- und Lieferkettenabläufe im Hinblick auf Kosten und Leistung. Für ihre Unternehmen ist die unkomplizierte Vernetzung mit Lieferkettenpartnern und Kunden entscheidend – obwohl ihre Geschäftsbeziehungen expandieren und komplexer werden. So benötigen sie zunehmend tiefe Einblicke in betriebliche Daten und Informationen als Grundlage für Entscheidungen über Lieferkette und Geschäft.

Zu diesen Herausforderungen hatten sie Folgendes zu sagen:

- » **Transparenz bei Transaktionsdaten zur Unterstützung des Kundenservice:** „Unsere größte Herausforderung bestand darin, unserem Kundenservice-Team die Suche nach Daten und das Anzeigen von Transaktionen zu ermöglichen. Mit unserer alten Lösung ging das einfach nicht. Kurz gesagt, konnten die Benutzer die Daten nicht sehen ... was überhaupt nicht geschäftsfreundlich war.“
- » **Umgang mit unterschiedlichem Vernetzungsbedarf der Transaktionspartner:** „Die wahrscheinlich größte Herausforderung für die Lieferkette, mit der wir konfrontiert sind, sind die immer zahlreicheren, unterschiedlichen Standards. Manche Kunden haben überhaupt keine Standards. Das bedeutet, dass viele unserer Kunden ihre unternehmenseigenen Methoden verwenden möchten.“

Den befragten Unternehmen zufolge bietet Sterling Supply Chain Business Network die Funktionalität, Skalierbarkeit und Leistung, die sie für ihre B2B- und Lieferkettenabläufe benötigen. Die früheren B2B- und Lieferketten-Plattformen umfassten eine Mischung aus Lösungen anderer Anbieter, Dienstleistungen von Drittanbietern, internen manuellen Prozessen und IBM-Lösungen der vorherigen Generation. Sie konnten Volumina und Geschwindigkeit der Abläufe schlicht nicht mehr bewältigen. Daher brauchten die Unternehmen eine integrierte Plattform, die Partnern und Mitarbeitern über die Lieferketten hinweg einen robusten Rahmen bietet. Folgende Gründe wurden für die Entscheidung für Sterling Supply Chain Business Network genannt:

- » **Skalierbarkeit in Echtzeit:** „Die Entscheidung für Sterling Supply Chain Business Network war aufgrund der Skalierbarkeit keine Frage. Die Erfassung von Informationen und die Umsetzung in eine nützliche Form kostete mehrere Mitarbeiter zuvor ein bis zwei Tage – und Sterling Supply Chain Business Network schafft das in Echtzeit.“
- » **Eine Integrationsplattform für eine qualitativ hochwertige und zeitnahe Integration:** „Unsere Kunden verlangten immer stärkere Integration mit ihren Lieferanten. Wir hatten mit ihren unterschiedlichen Anforderungen Probleme und mussten für jeden Kunden Wege zur Integration entwickeln. Das war allein schon im Hinblick auf unsere Kapazitäten hierfür, aber auch im Hinblick auf das für uns mögliche Tempo eine Herausforderung. Mit Sterling Supply Chain Business Network haben wir nach einer einheitlichen Integrationsquelle gesucht.“

Sehen wir uns nun an, wie sich das zunehmende Volumen betrieblicher Daten auf die Organisationen auswirkt und wie einige diese Daten in Handlungsanstöße umsetzen können.

Umsetzung von Daten in Erkenntnisse

Die vielleicht größte Chance für die Lieferkette liegt heute in der Fähigkeit, Daten in Handlungsanstöße umzusetzen. In Gesprächen mit Vertretern der industriellen Fertigung und des Einzelhandels wird immer über die begrenzten analytischen Möglichkeiten in den eigenen Unternehmen sowie auch über den Mangel an im Thema Daten versierten Lieferkettenmitarbeitern geklagt, die Erkenntnisse in zeitnahe und geeignete Maßnahmen umsetzen könnten.

Die vielleicht größte Chance für die Lieferkette liegt heute in der Fähigkeit, Daten in Handlungsanstöße umzusetzen.

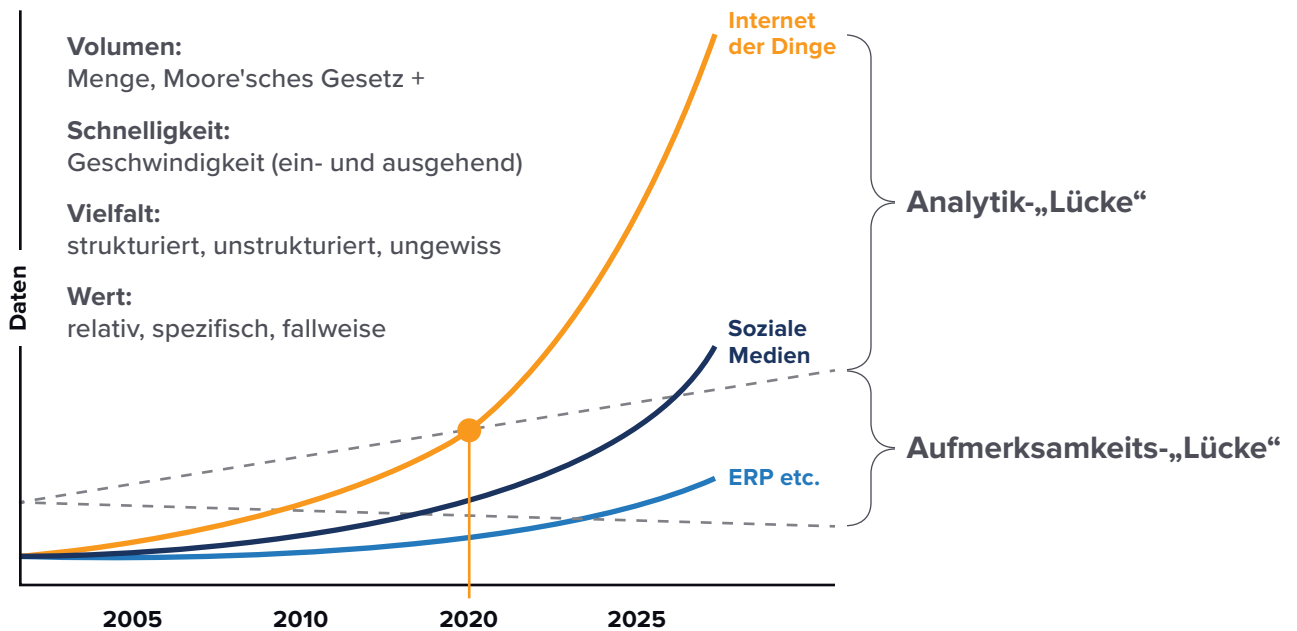
Ein wichtiger, kommender Anwendungsfall für KI besteht in der Unterstützung menschlicher Kapazitäten bei der Reaktion auf Erkenntnisse aus Daten.

Obwohl das Datenwachstum kaum überraschen sollte, fehlen Unternehmen oft entweder die Analytik-Kapazitäten zur Datenverarbeitung oder geeignete Mechanismen, um auf Erkenntnisse aus diesen Daten zu reagieren. KI-Tools wie Business Transaction Intelligence bieten einen robusten Rahmen für die Betrachtung des Transaktionslebenszyklus – d. h. die Möglichkeit, Daten von der Quelle bis zu den Erkenntnissen umfassend zu verstehen – sowie zur einfachen Abfrage von Daten für eine schnellere und umfassendere Entscheidungsfindung.

Zwar gibt es anekdotische Hinweise, dass zunehmend den Daten entsprechende Analytik-Fähigkeiten aufgebaut werden (wenn auch oft nicht rechtzeitig), aber der Mangel an Fachkräften zur Echtzeit-Reaktion auf analytische Erkenntnisse bleibt ein Problem. Unternehmen, die nach eigenen Angaben ausreichende Analytik-Kapazitäten haben, probieren künstliche Intelligenz zur Überbrückung der Kluft zwischen Daten und Handlungsanstößen aus. Anders gesagt besteht ein wichtiger, kommender Anwendungsfall für KI in der Unterstützung menschlicher Kapazitäten bei der Reaktion auf Erkenntnisse aus Daten.

IDC beschreibt diese Herausforderungen in Form von zwei Datenlücken, wie in Abbildung 1 dargestellt.

ABBILDUNG 1
Implikationen des Datenwachstums



Quelle: IDC, 2019

„Sterling Supply Chain Business Network mit Business Transaction Intelligence hat unsere Effizienz erheblich gesteigert – drei Mitarbeiter sparen dadurch jeweils 10 Stunden/Woche ein.“

Fraglos werden sich die erfolgreichen Lieferketten der Zukunft dadurch auszeichnen, dass sie die gewaltigen verfügbaren Datenmengen geschickter nutzen. Aber die Erhebung und Analyse von Daten allein reichen nicht aus: Quellen müssen überprüft und Daten verifiziert werden. In der Tat werden schlechte Daten unweigerlich zu schlechten Entscheidungen führen. Im Endeffekt hängt der Wert von Daten und Analytik von der benutzerfreundlichen Abfrage ab, die zu besseren und schnelleren Entscheidungen führt. Lieferketten müssen analytische Ergebnisse in direkte, umsetzbare Maßnahmen umsetzen, sonst haben diese Kapazitäten keinen praktischen Wert.

Studienteilnehmer, die Business Transaction Intelligence einsetzen, beschrieben verschiedene Vorteile durch die verbesserte Transparenz und die Erkenntnisse, die mit KI und kognitiven Kapazitäten möglich werden. Diese Vorteile sind auch in den breiteren Ergebnissen dieser Studie zum Wert des Sterling Supply Chain Business Network für die befragten Unternehmen reflektiert, u. a. wie folgt:

Modernisierung der IT und erhöhte Produktivität durch KI

- » **Betriebliche Effizienzsteigerungen um 30 Mitarbeiterstunden pro Woche:** „Sterling Supply Chain Business Network mit Business Transaction Intelligence hat unsere Effizienz erheblich gesteigert – drei Mitarbeiter sparen dadurch jeweils 10 Stunden/Woche ein.“
- » **Bessere Kapazitäten zur Handhabung datenbezogener Fragen:** „Wir sind oft mit Situationen konfrontiert, in denen wir eingehende Daten, die mit den eigenen Daten-IDs unserer Kunden gekennzeichnet sind, korrelieren müssen ... Fehlt in unseren Stammdaten ein Querverweis oder wird auf einen unbekanntes Querverweis verwiesen, kann der Auftrag fehlschlagen. ... Mit Business Transaction Intelligence werden Daten transparent dargestellt und wir können ohne Unterstützung durch Analysten erkennen, wo die Datenprobleme liegen, und entsprechend schneller reagieren.“
- » **Betriebliche Effizienzsteigerungen bei einem Lagerteam durch Einsparung von sechs Stunden pro Woche für ein Drei-Personen-Team:** „Mit Sterling Supply Chain Business Network haben wir einen besseren Überblick über Probleme bei Transaktionen. Dadurch sparen unsere technischen Teams im Lager Zeit – der Zeitaufwand von drei Mitarbeitern ist so jeweils um einige Stunden pro Woche gesunken.“

Ermöglichung der Selbstbedienung für Benutzer aus den Geschäftsbereichen zum Erhalt der erforderlichen Informationen

- » **Grundlegende Transparenz des Auftragsstatus:** „Sterling Supply Chain Business Network hat unseren Lieferprozess für Bestellungen erheblich vereinfacht. Jetzt können wir auf Basis der Daten Fragen zur Lieferung von Bestellungen beantworten, die so einfach sein können wie: „Haben Sie diese Lieferung erhalten?““

» **Die Kundenzufriedenheit verbessert sich mit besserer Unterstützung der**

Kunden: „Unsere Kunden sind mit dem Sterling Supply Chain Business Network zufriedener, weil wir Fragen wie die folgenden besser beantworten können: ‚Wo ist dieses Dokument? Haben Sie diese Lieferung erhalten? Wo ist diese Versandanzeige?‘. Jetzt kann unser Kundenservice sofort sagen: ‚Bitteschön, hier‘. Fragen lassen sich nun mit einem Anruf klären. Auf einer Skala bis 10 beträgt die Kundenzufriedenheit derzeit wahrscheinlich 9, verglichen mit 7 vorher.“

Der Business Value von IBM Business Transaction Intelligence

IDC führte mit Kunden von IBM Business Transaction Intelligence zwei verschiedene Befragungen durch:

- 1) Teilnehmer, die das Sterling Supply Chain Business Network nutzen, wurden zu ihrem Einsatz von Business Transaction Intelligence befragt.
- 2) Fünf Kunden mit IBM Sterling Supply Chain Business Network – aus dem Bildungssektor, industrieller Fertigung, ein Versorgungsunternehmen sowie aus Energie/Fertigung und Gesundheitswesen – wurden gezielt zur Nutzung der Business Transaction Intelligence-Lösung interviewt.

Beide Gruppen von IBM-Kunden beschrieben Vorteile durch den Einsatz von Business Transaction Intelligence, u. a. in Bezug auf verbesserte Transparenz und Erkenntnisse, die durch KI und kognitive Kapazitäten möglich werden.

Die Befragungen, in denen es ausschließlich um Business Transaction Intelligence ging, bestätigten das Nutzenversprechen aus der Perspektive von IT-Teams, die die Lieferkettenabläufe unterstützen, und von Benutzern aus den Geschäftsbereichen, die von einer wesentlich verbesserten Transparenz und besserem Zugriff auf geschäftliche Transaktionsdaten profitieren. Die Vertreter dieser Organisationen beschrieben die positiven Folgen für ihre IT-Teams, die nun Abfragen und Suchen viel effizienter durchführen können; zudem können Teams aus den Geschäftsbereichen nun Informationen selbstständig und ohne Unterstützung durch die IT ermitteln:

» **Zugänglichkeit von EDI für Anwender aus den Geschäftsbereichen:**

„IBM Business Transaction Intelligence war der eigentliche Grund, aus dem wir uns für die Migration auf die IBM SCBN-Plattform entschieden haben. Im Vergleich zu allen anderen Angeboten war dies das erste System, bei dem ich mir gesagt habe: ‚Ja, damit werden EDI für meine internen Kunden zugänglich‘. Wir haben IBM BTI gleichzeitig mit SCBN gekauft.“

„IBM Business Transaction Intelligence war der eigentliche Grund, aus dem wir uns für die Migration auf die IBM SCBN-Plattform entschieden haben. Im Vergleich zu anderen Angeboten war dies das erste System, bei dem ich mir gesagt habe: ‚Ja, damit werden EDI für meine internen Kunden zugänglich‘.“

Durchschnittlich geben die befragten Organisationen an, dass sie den Zeitaufwand für die Bearbeitung transaktionsbezogener Anfragen um 60 % reduzieren konnten.

- » **Effizienterer Support und Abfragen durch die IT mit Zeiteinsparung von 15 Minuten pro Abfrage:** „Für unser IT-Team ist der wichtigste Punkt, dass wir mit IBM Business Transaction Intelligence genau wissen, wie die Situation aussieht. Davor gingen wir nach dem Bauchgefühl: ‚Ich habe das Gefühl, dass wir weniger Aufträge bekommen, ich habe das Gefühl, etwas läuft nicht richtig‘, weil wir schlicht keine guten Erkenntnisse hatten. Jetzt können wir BTI heranziehen und sagen: ‚Stimmt nicht, heute liegen wir in der Tat über dem Durchschnitt.‘ Das ist schon cool. Wir wissen sofort, wie die Situation aussieht, und unsere Anwender haben Zugang zu diesen Informationen. Sie rufen nicht mehr an und sagen: ‚Ich habe das Gefühl, dass wir weniger Aufträge bekommen haben. Funktioniert EDI nicht?‘“
- » **Schnelle und effiziente Informationssuche durch den Kundenservice, Steigerung der Effizienz des IT-Teams beim Support von Suchvorgängen um 60 %:** „Der Vorteil von IBM Business Transaction Intelligence besteht darin, dass unser Kundenservice die IT nicht mehr mit Anfragen bombardiert wie: ‚Hey, ist das schon angekommen? Habt Ihr das per EDI bekommen?‘ ... Damit lassen sich Suchvorgänge schnell durchführen.“

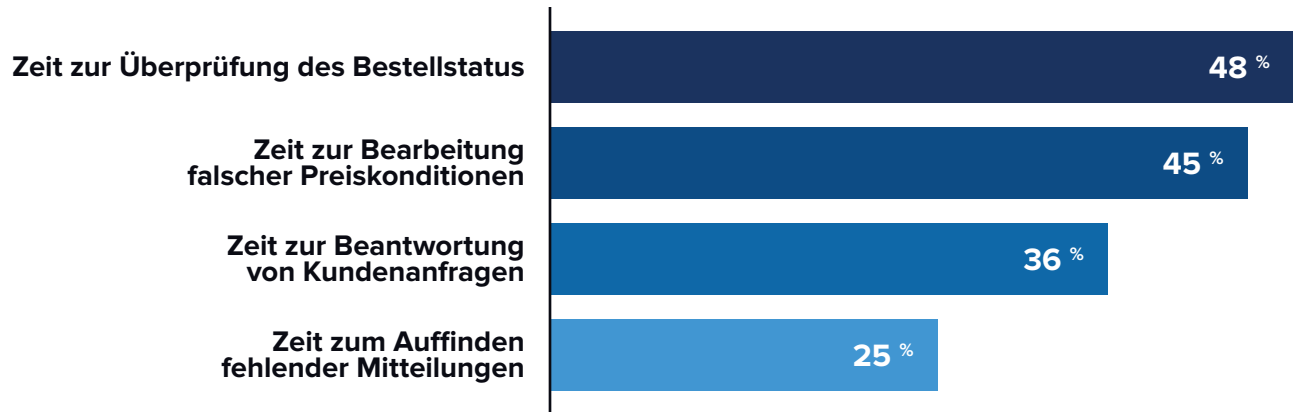
Diesen Anwendern von Business Transaction Intelligence zufolge erzielen die IT-Teams, die für das Management und den Support von B2B- und Lieferkettenumgebungen zuständig sind, erhebliche Effizienzsteigerungen, einschließlich folgender Durchschnittswerte:

- » 63 % weniger Zeitaufwand des Personals für das Management von B2B-Transaktionen
- » 31 % weniger Zeitaufwand des Personals für den Support von Anfragen aus den Geschäftsbereichen zu B2B-Vorgängen
- » 19 % weniger Zeitaufwand des Personals für die Durchführung von Suchvorgängen
- » Durchschnittlich 32 % höhere Effizienz des Personals über diese drei IT-bezogenen Aktivitäten hinweg

Abbildung 2 zeigt, in welchem Umfang Business Transaction Intelligence den Daten- und Informationsfluss zur Unterstützung von B2B-Transaktionen und Lieferkettenebläufen beschleunigt. **Im Wesentlichen sind diese Verbesserungen in den befragten Organisationen auf eine Verkürzung des durchschnittlichen Zeitaufwands für die Bearbeitung transaktionsbezogener Anfragen zurückzuführen: eine Reduzierung um 60 % mit Business Transaction Intelligence.**

Durch die erhebliche Beschleunigung von Abfragen können Organisationen Echtzeitdaten zur Unterstützung des Betriebs zugänglich machen und den Zeitaufwand des IT-Teams für Abfragen minimieren. Gleichzeitig erlauben schnellere Abfragen auch die Erhöhung der Effizienz anderer Aktivitäten im Zusammenhang mit Lieferkettendaten. Abbildung 2 zeigt die tatsächlichen Folgen, die Business Transaction Intelligence für verschiedene Lieferkettenebläufen hat. Diese Effizienzsteigerungen bedeuten wiederum ein effektiveres Arbeiten der Lieferkettenteams und eine bessere Unterstützung der Geschäftsbereiche.

ABBILDUNG 2

Folgen von Business Transaction Intelligence für Ermittlung und Nutzung betrieblicher Daten
(Verbesserung in %)

Quelle: IDC, 2020

„Aus geschäftlicher Sicht legt IBM Business Transaction Intelligence EDI in die Hände der Benutzer in den Geschäftsbereichen. Sie können Lösungen für ihre eigenen Probleme finden, wenn Kunden anrufen und fragen: ‚Was ist der Status meiner Bestellung?‘ ‚Haben Sie die Lieferung?‘.“

Die Studienteilnehmer nannten konkrete Beispiele für die Vorteile, die ihre B2B- und Lieferketten-Teams – einschließlich Kundenservice, Auftragsmanagement, Logistik, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung u. a. – aus der verbesserten Transparenz und dem Datenzugriff mit Business Transaction Intelligence ziehen. Befragte IBM-Kunden nannten konkrete Beispiele, unter anderem:

- » **Das Kundendienstteam profitiert davon, dass Rechnungen mit Bestellungen verknüpft werden können – so sparen 7 Teammitglieder 20 % an Zeitaufwand ein:** „Das eBusiness-Kundenservice-Team nutzt die BTI-Funktionen und die Suche. ... Dabei verwenden wir sie vorwiegend, um herauszufinden: ‚Gibt es Rechnungen, die mit der Bestellung verknüpft sind?‘. Mit BTI konnten wir bei Vorliegen mehrerer Rechnungen Zeit sparen. ... Die schnellere und effiziente Ermittlung der Rechnungen ist eine enorme Hilfe.“
- » **Das Team der Debitorenbuchhaltung kann gezielter und effektiver – mit einer um 40 % verbesserten Effizienz – reagieren:** „Die Debitorenbuchhaltung muss nicht alle Akten heraussuchen, an das EDI-Team schicken, abwarten und sich dann bei Erhalt der Daten erinnern, worum es ging. Es ist ein viel flüssigerer Prozess.“
- » **Ermöglichung der Nutzung von EDI durch Anwender aus den Geschäftsbereichen zur Unterstützung der Geschäftstätigkeit – Hunderttausende USD zusätzlicher Umsatz pro Jahr:** „Aus geschäftlicher Sicht legt IBM Business Transaction Intelligence EDI in die Hände der Benutzer in den Geschäftsbereichen. Sie können Lösungen für ihre eigenen Probleme finden, wenn Kunden anrufen und fragen: ‚Was ist der Status meiner Bestellung?‘ ‚Haben Sie die Lieferung?‘ ‚Ja, die Bestellung wurde rausgeschickt. Hier sind alle Informationen im Überblick.“

Der Business Value von IBM Sterling Supply Chain Business Network

Studienfirmografie für IBM Sterling Supply Chain Business Network

IDC befragte neun Organisationen weltweit über ihren Einsatz von Sterling Supply Chain Business Network-Lösungen zur Durchführung ihrer B2B-Transaktionen und Lieferkettenabläufe. Es handelte sich um vertiefte Befragungen, in deren Mittelpunkt die Folgen des Sterling Supply Chain Business Network für Lieferketten- und Geschäftsabläufe, Kosten und Geschäftsergebnisse standen.

Die befragten Kunden des Sterling Supply Chain Business Network hatten zum Befragungszeitpunkt durchschnittlich 8.553 Mitarbeiter (zwischen 150 und 25.255) und einen Jahresumsatz von 3,39 Mrd. USD (zwischen 213 Mio. und 14 Mrd. USD). Sie lieferten Erfahrungen aus Wirtschaftsbranchen, die sowohl mit allgemeinen als auch einzigartigen Herausforderungen und Chancen in Bezug auf B2B und Lieferkette konfrontiert sind, darunter die Zusammenarbeit mit einer großen Zahl von Lieferkettenpartnern und Kunden über ihre Lieferketten hinweg. Tabelle 1 enthält weitere Informationen über das demographische Profil dieser Organisationen, einschließlich der Wirtschaftsbranchen, zu denen Konsumgüter (2), Nahrungsmittel und Getränke (2), Landwirtschaft, Milchwirtschaft, industrielle Fertigung, Finanzwesen und Einzel-/Großhandel gehören (weitere Details siehe Tabelle 1).

Tabelle 1 liefert einen Überblick über die Nutzung von Sterling Supply Chain Business Network durch die teilnehmenden Organisationen zum Befragungszeitpunkt. Die Breite dieses Einsatzes spiegelt sich in der Vernetzung mit durchschnittlich 471 Hauptlieferanten und anderen Partnern sowie 28 Produktionsstandorten wider. Das durchschnittliche jährliche B2B-Transaktionsvolumen umfasst beinahe 15 Millionen pro Organisation (14,62 Millionen) und dies zeigt, wie wichtig das Sterling Supply Chain Business Network als Kanal für den Informations- und Datenaustausch mit den verschiedenen Lieferkettenpartnern und Kunden sowie für die interne Geschäftsabwicklung ist. In den Unternehmen gab es im Durchschnitt 3.166 Mitarbeiter, die bei ihrer Tätigkeit das Sterling Supply Chain Business Network irgendwie einsetzen. Dies umfasste u. a. Teams wie Fertigung, Logistik, Beschaffung und andere Teams (siehe Tabelle 1 mit weiteren Details).

Die Organisationen der Teilnehmer nutzen das IBM Sterling Supply Chain Business Network zur Vernetzung mit und zum Support von durchschnittlich 471 Hauptlieferanten und anderen Partnern sowie 28 Produktionsstandorten. Dabei beträgt das durchschnittliche jährliche B2B-Transaktionsvolumen fast 15 Millionen.

TABELLE 1

Firmografien und Nutzung des IBM Sterling Supply Chain Business Network

	Durchschnitt	Median	Spanne
Allgemeine Firmendaten			
Zahl der Mitarbeiter	8.553	5.000	150 bis 25.255
Zahl der IT-Mitarbeiter	131	35	4 bis 450
Zahl der Geschäftsanwendungen	91	50	20 bis 350
Umsatz pro Jahr	3,39 Mrd. USD	1,0 Mrd. USD	213,4 Mio. USD bis 14,0 Mrd. USD
Länder	USA (6), Kanada, Frankreich, Großbritannien		
Branchen	Landwirtschaft, Konsumgüter (2), Milchwirtschaft, industrielle Fertigung, Finanzen, Nahrungsmittel und Getränke (2), Einzelhandel/Großhandel		
IBM Sterling Supply Chain Business Network – Nutzung			
Zahl von Lieferanten und anderen Partnern	471	300	4 bis 1.500
Zahl der Produktionsstätten	28	19	0 bis 80
Zahl der Geschäftsanwendungen	15	5	1 bis 75
Zahl der Lieferkettenbenutzer	3.166	1.944	150 bis 10.115
Jährliches Volumen von B2B-Dokumententransaktionen	14,62 Mio.	2,50 Mio.	216.000 bis 104 Mio.

n=9 | Quelle: IDC, 2020

Quantifizierung des Business Value des IBM Sterling Supply Chain Business Network

Mit dem IBM Sterling Supply Chain Business Network konnten die teilnehmenden Organisationen ihre B2B- und Lieferkettenabläufe deutlich effizienter, robuster und funktionaler gestalten. Sie beschrieben die Folgen in präzisen und gut verständlichen Begriffen. So nannten sie die Ermöglichung zunehmend digitaler Lieferketten und Geschäftsbereiche durch größere Skalierbarkeit, verbesserte Transparenz und robuste Datenqualität. Im Ergebnis lässt sich damit das wachsende B2B-Transaktionsvolumen, das mit dem für die Geschäftstätigkeit entscheidenden Ausbau der

„Mit dem Sterling Supply Chain Business Network haben wir die erforderliche Größenordnung für das Wachstum unseres Geschäfts insgesamt und können so das reine zusätzliche Transaktionsvolumen bewältigen, das durch das Netzwerk fließt.“

Die befragten Organisationen haben von höherer Geschäftsflexibilität, der pünktlicheren Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen sowie schnellerer Umsatzrealisierung profitiert.

Lieferkette einhergeht, bewältigen und sie können schnellere und besser fundierte Entscheidungen über Lieferkettenabläufe treffen. Die Befragten beschrieben diese Vorteile des Sterling Supply Chain Business Network im Detail wie folgt:

- » **Höhere Datenqualität, Fähigkeit zur Handhabung komplexer Kundenanforderungen:** „Das Sterling Supply Chain Business Network hat uns in einer Reihe von Bereichen motiviert, unsere eigene Datenqualität zu verbessern. Wir profitieren von einem Partner, der uns bei der Handhabung komplexer Kundenanforderungen schnell genug helfen kann, um mit der Kundennachfrage Schritt zu halten.“
- » **Effizientes Management eines starken Volumenwachstums:** „Mit dem Sterling Supply Chain Business Network haben wir die erforderliche Größenordnung für das Wachstum unseres Geschäfts insgesamt und können so das reine zusätzliche Transaktionsvolumen bewältigen, das durch das Netzwerk fließt. Ohne das hätten wir etwa 10–15 Personen zusätzlich zur Bewältigung des Volumens einstellen müssen.“
- » **Grundlegender Bedarf an einem robusten Geschäftsnetzwerk, um die Kundennachfrage zu befriedigen:** „In vielen Fällen ist das Sterling Supply Chain Business Network für unser Unternehmen schlicht eine Voraussetzung. ... Einige unserer Kunden sagen uns im Grunde genommen: ‚Ihr müsst das machen.‘“

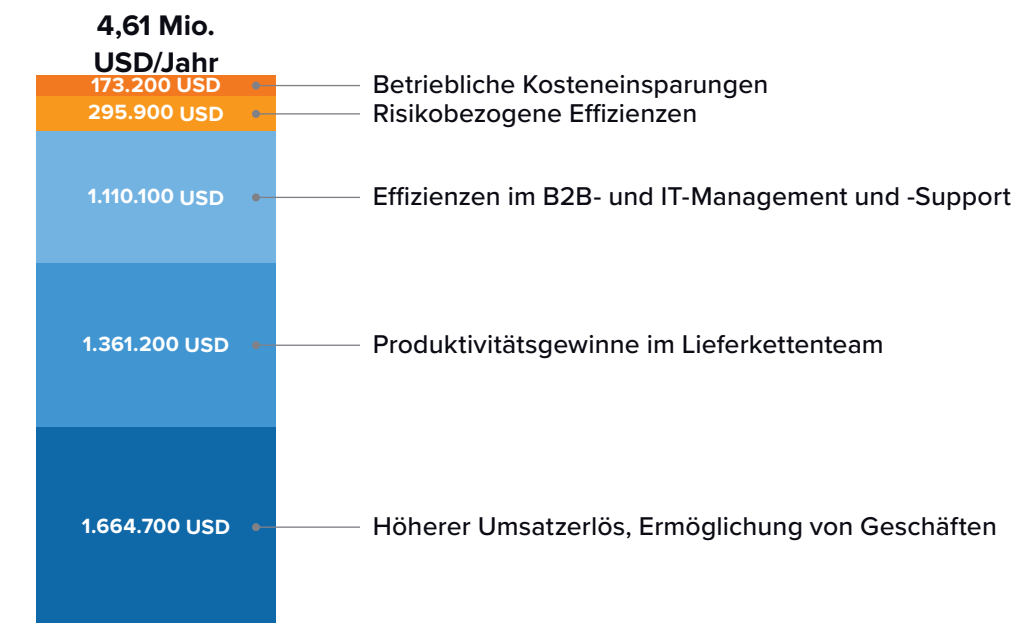
Die IDC-Analyse belegt den hohen Wert von durchschnittlich 4,61 Millionen USD pro Organisation und Jahr (315.000 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen), den die Kunden mit der Plattform des Sterling Supply Chain Business Network in den folgenden Bereichen erzielen (Abbildung 3):

- » **Höherer Umsatz:** Die befragten Organisationen haben von höherer Geschäftsflexibilität, der pünktlicheren 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).
- » **Produktivitätsgewinne im Lieferkettenteam:** Unmittelbar mit Lieferketten befasste Mitarbeiter haben von der verbesserten Transparenz und Automatisierung profitiert. 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).
- » **Effizienzen im B2B- und IT-Management und -Support:** Teams, die für die Umsetzung von B2B-Transaktionen, den Support bei B2B-Problemen sowie Management und Support von B2B- und Lieferkettenplattformen 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).

- » **Risikobezogene Effizienzen:** Organisationen haben die Häufigkeit von lieferkettenbedingten Ausfällen reduziert und ihre Fähigkeit zur effizienten Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen verbessert. 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:** Organisationen haben die verbesserte Sichtbarkeit und die höhere Datenqualität genutzt, um Kosten beispielsweise in Bereichen wie der Bestandsverwaltung zu senken. IDC beziffert diese Kosteneinsparungen mit durchschnittlich 173.200 USD pro Organisation pro Jahr (11.900 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen).

ABBILDUNG 3

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



n=9 | Quelle: IDC, 2020

Befähigung von Geschäft und Betrieb durch robustere und funktionalere Lieferketten

Die Studienteilnehmer müssen nicht nur ihre B2B-Transaktions- und Lieferkettenaktivitäten effizient umsetzen – auch für die Geschäftsbereiche sind starke Funktionen und Qualität entscheidend. Zur Erfüllung der Kundenerwartungen müssen diese Organisationen Wege finden, um zeitnah und nahtlos Produkte und Dienstleistungen höchster Qualität bereitzustellen. Voraussetzung hierfür ist eine integrierte und hochfunktionale Lieferkette.

Für die befragten Organisationen beginnt der breitere Prozess der Herstellung und Lieferung von Waren sowie der Bereitstellung von Dienstleistungen mit der Zusammenarbeit und Kooperation mit Hunderten oder Tausenden von Lieferanten und anderen Geschäftspartnern. Für die Zusammenarbeit mit diesen Geschäftspartnern müssen die befragten IBM-Kunden diese in ihre Lieferkettennetzwerke aufnehmen. Das kann ein zeitaufwendiger Vorgang sein, der in den meisten Fällen Tage, aber unter bestimmten Umständen auch Wochen dauern kann. Der Zeitaufwand für das Onboarding wird häufig durch Faktoren beeinflusst, über die die IBM-Kunden keine Kontrolle haben, beispielsweise das Verhalten ihrer Geschäftspartner.

Bedeutsam ist, dass die Studienteilnehmer ihren Aussagen zufolge mit dem Sterling Supply Chain Business Network den Zeitaufwand für das Onboarding neuer Partner um durchschnittlich 41 % erheblich reduzieren konnten. Damit war die uneingeschränkte Zusammenarbeit 1,5 Wochen früher möglich (siehe Abbildung 6, Anhang 1). Diese Reduzierungen zeigen, in welchem Umfang Sterling Supply Chain Business Network Unternehmen bei der Anpassung ihrer B2B-Aktivitäten an das geschäftliche Tempo helfen kann. In Organisationen, die das Onboarding ihrer Partner beschleunigen konnten, lagen die Verbesserungen mit dem Sterling Supply Chain Business Network bei einer Verkürzung der Zeit zwischen um 22 % und 78 %. Ein befragter IBM-Kunde erklärte: „Mit Sterling Supply Chain Business Network hat sich der Zeitaufwand für das Onboarding insgesamt um 75 % reduziert. ... Im Durchschnitt dauert es jetzt weniger als fünf Arbeitstage: Erstellung eines Profils, Mapping, Tests, all diese Vorgänge. Früher hätte das durchschnittlich vier Wochen gedauert.“

Für die Studienteilnehmer bedeuten die schnellere Aufnahme neuer Partner in ihre Geschäftsnetzwerke und eine bessere Gesamtübersicht über B2B-Transaktionen und Lieferketten wichtige Vorteile für die Versorgung ihrer Kunden. Die Optimierung der Lieferkettenabläufe hat sich merklich darauf ausgewirkt, wie gut die Studienteilnehmer die Erwartungen ihrer Kunden erfüllen können, u. a.:

- » Der durchschnittliche Zeitaufwand für die Bearbeitung von Kundenaufträgen hat sich um 11 % verkürzt. Damit können Organisationen die Kundennachfrage besser erfüllen und Strafen aufgrund von Lieferverzug vermeiden. Das trägt zur Umsatzsteigerung und zur Reduzierung des Geschäftsrisikos in Bezug auf die Lieferkette bei.
- » Steigerung des Prozentsatzes der pünktlich gelieferten Bestellungen auf 95 %, d. h. um 5 % im Vergleich zu vor der Nutzung des Sterling Supply Chain Business Network (siehe Abbildung 7, Anhang 1).

Ein befragter Teilnehmer sprach über die Folgen für die Fähigkeit seiner Organisation, rechtzeitige Lieferungen zu gewährleisten und das Unternehmenswachstum zu unterstützen: „Vor Sterling Supply Chain Business Network hatten wir nicht viel Transparenz, aber ich würde schätzen, dass wir zu 75–80 % pünktlich geliefert haben. Jetzt liefern wir mit Sterling Supply Chain Business Network zu 100 % pünktlich. ... Unser Geschäft ist enorm gewachsen und mit dem alten System hätten wir das nicht geschafft.“

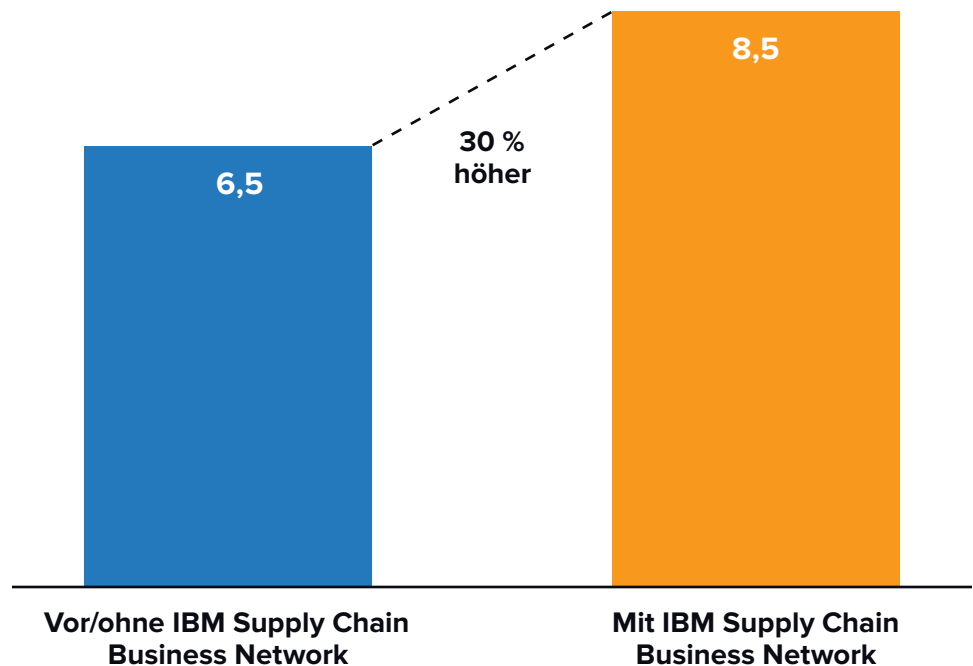
„Wir liefern mit Sterling Supply Chain Business Network jetzt zu 100 % pünktlich. ... Unser Geschäft ist enorm gewachsen und mit dem alten System hätten wir das nicht geschafft.“

„Unsere Kunden sind mit dem Sterling Supply Chain Business Network zufriedener, weil wir Fragen wie die folgenden besser beantworten können: ‚Wo ist dieses Dokument? Haben Sie diese Lieferung erhalten? Wo ist diese Versandanzeige?‘... Auf einer Skala bis 10 beträgt die Kundenzufriedenheit derzeit wahrscheinlich 9, verglichen mit 7 vorher.“

Die Teilnehmer verbanden die verbesserte Lieferfähigkeit für Produkte und Dienstleistungen auch mit erhöhter Kundenzufriedenheit. Ein Kunde nannte die Bereitstellung von besserem Support mit Sterling Supply Chain Business Network – und insbesondere Business Transaction Intelligence – als Grund für höhere Zufriedenheit: „Unsere Kunden sind mit dem Sterling Supply Chain Business Network zufriedener, weil wir Fragen wie die folgenden besser beantworten können: ‚Wo ist dieses Dokument? Haben Sie diese Lieferung erhalten? Wo ist diese Versandanzeige?‘... Auf einer Skala bis 10 beträgt die Kundenzufriedenheit derzeit wahrscheinlich 9, verglichen mit 7 vorher.“ Insgesamt hat sich den Studienteilnehmern zufolge die durchschnittliche Kundenzufriedenheit mit Sterling Supply Chain Business Network um 30 % verbessert (Anstieg von 6,5/10 auf 8,5/10) (siehe Abbildung 4).

ABBILDUNG 4

Folgen für die Kundenzufriedenheit (Kundenzufriedenheit, Durchschnitt: 0 = niedrigste und 10 = höchste Zufriedenheit)



n=9 | Quelle: IDC, 2020

Den Studienteilnehmern zufolge haben effizientere und robustere Lieferketten positive Ergebnisse für ihre Geschäftstätigkeit und den Betrieb gehabt. Diese geschäftsbedingten Zugewinne spiegeln sich in höherem Umsatz, höherer Produktivität der Lieferkettenmitarbeiter und betrieblichen Kosteneinsparungen wider.

Höherer Umsatz durch Befähigung der Lieferkette

Die unmittelbaren Folgen der Lieferkette für den Umsatz sind gelegentlich schwer zuzuordnen. Dennoch steht außer Frage, dass die Fähigkeit zur Unterstützung höherer Produktverfügbarkeit, überlegener Kundenservice und die Möglichkeit zur bedarfsgerechten Personalisierung zu zufriedenen Kunden und Verbrauchern führen.

Der geschäftliche Erfolg der Studienteilnehmer ist mit den Lieferkettenabläufen verwoben. Die Lieferketten sind für sie Voraussetzung für die Beschaffung, Herstellung oder Produktion und Lieferung ihrer Produkte. Verbesserungen in diesen Bereichen führen so zu besseren Chancen, Aufträge mit höherer Zufriedenheit zu erhalten und beizubehalten, sowie zur Fähigkeit der Optimierung von Prozessen im Zusammenhang mit der Umsatzrealisierung. Die Studienteilnehmer nannten Beispiele für diese geschäftlichen Folgen der Nutzung von Sterling Supply Chain Business Network:

- » **Übergreifende wesentliche Verbesserungen von Lieferketten- und Auftragsabwicklungsvorgängen:** „Mit Sterling Supply Chain Business Network haben sich unsere Abläufe von Bestellung zur Barzahlung und vom Kauf bis zur Bezahlung wesentlich verbessert, ebenso wie unser kompletter Lieferketten-/Auftragsabwicklungsprozess.“
- » **Raschere Umsatzrealisierung für verbesserten Cashflow:** „Wir konnten unseren Kunden-Cashflow mit Sterling Supply Chain Business Network erheblich verbessern, da wir ein funktionierendes B2B-System haben, das unsere Leistung bei der Rechnungsstellung verbessert. Mit unserem vorherigen System hatten wir zahlreiche Probleme, die sich auf etwa ein Drittel unseres Umsatzes auswirkten. Die Geschäftsrealisierung erfolgt nun etwa 19 Tage schneller, was teilweise auf Sterling Supply Chain Business Network zurückzuführen ist.“

Tabelle 2 gibt den signifikanten Einfluss wieder, den Sterling Supply Chain Business Network auf die Geschäftsergebnisse der befragten Unternehmen hat. Im Durchschnitt berichteten die Studienteilnehmer über Umsatzsteigerungen mit Sterling Supply Chain Business Network, die IDC mit 13,73 Millionen USD pro Jahr beziffert (939.000 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen). Für Organisationen auf sehr wettbewerbsintensiven Märkten stehen derartige Umsatzgewinne für eine positive Wirkung von Sterling Supply Chain Business Network auf ihre Fähigkeit zur Erfüllung der Kundenerwartungen und zum Erhalt oder sogar Ausbau des Kundenstamms.

„Wir konnten unseren Kunden-Cashflow mit Sterling Supply Chain Business Network erheblich verbessern, da wir ein funktionierendes B2B-System haben, das unsere Leistung bei der Rechnungsstellung verbessert.“

TABELLE 2

Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb, Umsatzsteigerung

	Pro Organisation	Pro 1 Million B2B-Transaktionen
Bruttoumsatzgewinn pro Jahr	13,73 Mio. USD	939.000 USD
Angenommene Betriebsmarge*	15 %	15 %
Registrierte Auswirkungen auf den Nettoumsatz pro Jahr	2,06 Mio. USD	141.000 USD

n=9 | Quelle: IDC, 2020 (*IDC geht für die Zwecke dieses Modells für die Quantifizierung des Umsatzes und der Produktivitätsgewinne bei den Benutzern von einer angenommenen Betriebsmarge von 15 % aus.)

Die Studienteilnehmer beschrieben auch, wie das Sterling Supply Chain Business Network Mitarbeitern, deren Tätigkeit im Alltag mit den Lieferkettenabläufen zusammenhängt, bei der effektiveren Arbeit hilft.

Produktivitätsgewinne im Lieferkettenteam

Für Unternehmen, die ihre Gesamtleistung verbessern wollen, ist das effiziente und effektive Management der Lieferkette entscheidend. Dabei ist der Abbau der an der Lieferkette beteiligten Mitarbeiter (obwohl in manchen Fällen eine Chance) weniger wichtig als die Eliminierung von Routineaufgaben, die einen Großteil des Tages der Mitarbeiter in Anspruch nehmen – anstelle von Aufgaben und Chancen mit höherem Mehrwert.

Die Studienteilnehmer beschrieben auch, wie das Sterling Supply Chain Business Network Mitarbeitern, deren Tätigkeit im Alltag mit den Lieferkettenabläufen zusammenhängt, bei der effektiveren Arbeit hilft. Zu den betroffenen Mitarbeitern gehören die Teams von Beschaffung, Herstellung, Logistik und andere Teams, die für ein effizientes Arbeiten einen zeitnahen Fluss von Informationen, Daten und Materialien benötigen. Beispielsweise beschrieb ein IBM-Kunde die Auswirkungen auf sein Lagerteam wie folgt: „Mit Sterling Supply Chain Business Network haben wir einen besseren Überblick über Probleme bei Transaktionen. Dadurch sparen unsere technischen Teams im Lager Zeit – der Zeitaufwand von drei Mitarbeitern ist so jeweils um einige Stunden pro Woche gesunken.“ Durchschnittlich ermittelten die Studienteilnehmer 83 Mitarbeiter pro Organisation, die mit Sterling Supply Chain Business Network durchschnittlich 26 % produktiver sind. Das entspricht 493 Stunden zusätzlicher produktiver Zeit pro Jahr und Lieferkettenmitarbeiter (siehe Tabelle 3).

TABELLE 3

Produktivitätsauswirkungen, Lieferkettenbenutzer

	Pro Organisation	Pro 1 Million B2B-Transaktionen
Zahl der betroffenen Lieferkettenbenutzer	83	5,7
Höhere Bruttonettoproduktivität, Prozent	26 %	26 %
Entsprechender Gewinn an VZÄ, höhere Nettoproduktivität	22	1,5
Wert der höheren Nettoproduktivität pro Jahr	1,53 Mio. USD	104.900 USD
Stunden zusätzlicher produktiver Zeit pro Jahr pro betroffenem Lieferkettenbenutzer	493	k. A.

n=9 | Quelle: IDC, 2020

„Wir mussten unser Mitarbeiterteam nicht ausbauen, obwohl unser Volumen um das Fünffache gewachsen ist – dank der starken Automatisierung mit Sterling Supply Chain Business Network.“

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

Die Studienteilnehmer müssen zwischen Personal und Leistung im B2B-Transaktionsmanagement über die gesamte Lieferkette hinweg ein Gleichgewicht finden. Zwar bedeuten die zunehmende Komplexität, der Umfang und das Tempo der Aktivitäten erheblichen Zeiteinsatz des Personals. Gleichzeitig müssen die Studienteilnehmer aber weiter wachsen und ihre B2B- und Lieferkettenfähigkeiten kostengünstig und effizient verbessern. Die Studienteilnehmer berichteten, dass ihre Organisationen dank der Vorteile durch das Sterling Supply Chain Business Network – u. a. deutlich verbesserte Transparenz, Automatisierung, Skalierbarkeit, Integration und Leistung – erheblich höhere Volumina bewältigen und gleichzeitig eine solide Lieferkettenerfahrung bereitstellen konnten, ohne das Personal entsprechend aufstocken zu müssen. IDC-Prognosen beziffern diese Zeiteinsparungen und Effizienzsteigerungen in B2B- und IT-Teams mit durchschnittlich 1,11 Millionen USD pro Organisation und Jahr (75.900 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen).

Produktivitätsgewinne der Lieferkette beginnen mit der verbesserten Handhabung und Abwicklung von B2B-Transaktionen über geschäftliche Netzwerke hinweg, einschließlich Lieferkettenpartner und Kunden. Bei einem durchschnittlichen Transaktionsvolumen von über 10 Millionen pro Jahr können sich die befragten Organisationen eine ineffiziente Abwicklung dieser Transaktionen kaum leisten. Die Teilnehmer berichteten übereinstimmend, dass mit dem Sterling Supply Chain Business Network Automatisierung, Digitalisierung und Integration genutzt werden konnten, um sich effizienter auf die Bearbeitung großer B2B-Transaktionsvolumina einzustellen, als dies sonst möglich gewesen wäre. Ein Studienteilnehmer merkte an:

„Mit Sterling Supply Chain Business Network werden alle Transaktionen automatisch gemanagt.“ Ein anderer erklärte: „Wir mussten unser Mitarbeiterteam nicht ausbauen, obwohl unser Volumen um das Fünffache gewachsen ist – dank der starken Automatisierung mit Sterling Supply Chain Business Network.“ Insgesamt sind den Studienteilnehmern zufolge ihre Teams für das B2B-Transaktionsmanagement durchschnittlich 51 % effizienter (siehe Tabelle 4). Das ist von entscheidender Bedeutung für ihre Pläne zum Ausbau der Lieferkettenaktivitäten, um das Geschäftswachstum kosteneffektiv bedienen zu können.

TABELLE 4

B2B-Transaktionsmanagement

	Vor/ohne Sterling Supply Chain Business Network	Mit Sterling Supply Chain Business Network	Differenz
VZÄ pro Jahr und Organisation	23,2	11,3	12
Mitarbeiterstunden pro 1 Million B2B-Transaktionen pro Jahr	2.988	1.451	1.537
Äquivalente Gehaltskosten pro Jahr und Organisation	1,63 Mio. USD	0,79 Mio. USD	0,84 Mio. USD

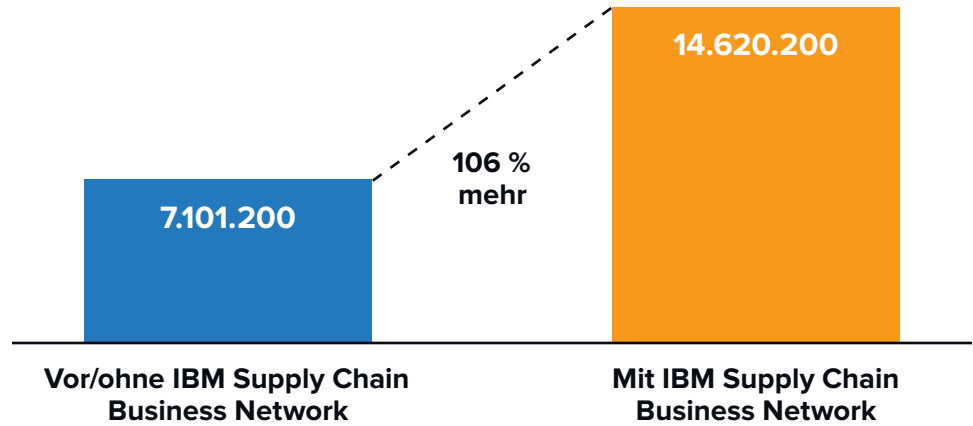
n=9 | Quelle: IDC, 2020

„Unser B2B-Transaktionsvolumen wächst, was gut ist. Ohne Sterling Supply Chain Business Network wären wir allerdings kaum in der Lage, das Wachstum zu bewältigen. Mit unserem alten System bräuchten wir mindestens doppelt so viele Mitarbeiter zur Deckung dieses Wachstums.“

Die Effizienzsteigerungen in der Handhabung von B2B-Transaktionen summieren sich über Millionen von Transaktionen jährlich schnell und haben den Studienteilnehmern zufolge wesentliche Auswirkungen auf die Fähigkeit ihrer Unternehmen zur Unterstützung des Ausbaus der Lieferkette. Wie in Abbildung 5 dargestellt, bedeuten die Effizienzsteigerungen mit dem Sterling Supply Chain Business Network, dass sie mit unveränderten Personalressourcen ein mehr als doppelt so großes B2B-Transaktionsvolumen abwickeln können (durchschnittlich 106 % mehr): ein erheblicher betrieblicher Effizienzgewinn. Ein befragter IBM-Kunde bestätigte diese weitreichenden Folgen: „Unser B2B-Transaktionsvolumen wächst, was gut ist. Ohne Sterling Supply Chain Business Network wären wir allerdings kaum in der Lage, das Wachstum zu bewältigen. Mit unserem alten System bräuchten wir mindestens doppelt so viele Mitarbeiter zur Deckung dieses Wachstums.“

ABBILDUNG 5

**B2B-Transaktionsmanagement, äquivalente Teamkapazität
(Zahl der B2B-Transaktionen pro Jahr)**



n=9 | Quelle: IDC, 2020

„Sterling Supply Chain Business Network hat unseren Lieferprozess für Bestellungen erheblich vereinfacht. Jetzt können wir auf Basis der Daten Fragen zur Lieferung von Bestellungen beantworten, die so einfach sein können wie: ‚Haben Sie diese Lieferung erhalten?‘.“

Ein weiterer Bereich, in dem eine verbesserte Übersicht über B2B- und Lieferketten-Transaktionen, -Daten und -Aktivitäten mit dem Sterling Supply Chain Business Network für die Unternehmen der Studienteilnehmer von Vorteil war, ist die Bearbeitung von Kunden- und Mitarbeiteranfragen. Mehrere Studienteilnehmer beschrieben, in welchem Umfang Business Transaction Intelligence ihre IT-Teams zu einer schnelleren und korrekteren Antwort auf derartige Probleme befähigt. Der Vertreter einer befragten Organisation kommentierte dies wie folgt: „Sterling Supply Chain Business Network hat unseren Lieferprozess für Bestellungen erheblich vereinfacht. Jetzt können wir auf Basis der Daten Fragen zur Lieferung von Bestellungen beantworten, die so einfach sein können wie: ‚Haben Sie diese Lieferung erhalten?‘.“ Insgesamt führten die Studienteilnehmer Effizienzsteigerungen von 41 % in diesem Teams auf die Verwendung von Sterling Supply Chain Business Network zurück (siehe Tabelle 5).

TABELLE 5

Support-Teams für Geschäftstransaktionen

	Vor/ohne Sterling Supply Chain Business Network	Mit Sterling Supply Chain Business Network	Differenz
VZÄ pro Jahr und Organisation	8,8	5,2	3,6
Äquivalente Gehaltskosten pro Jahr und Organisation	878.800 USD	516.100 USD	362.700 USD

n=9 | Quelle: IDC, 2020

Im Durchschnitt benötigten die Organisationen den Angaben der Studienteilnehmer zufolge 77 % weniger Personalzeit für den Betrieb der B2B-Integrationslösungen.

Gleichzeitig ist für den Betrieb von Sterling Supply Chain Business Network erheblich weniger Zeitaufwand des IT-Teams erforderlich als für frühere B2B-Lieferketten-Integrationslösungen. Die befragten Teilnehmer verbanden diese Effizienzsteigerungen mit der Tatsache, dass Sterling Supply Chain Business Network eine cloud-basierte Lösung ist. Gleichzeitig liefert es durch KI-unterstützte Funktionen wie Business Transaction Intelligence und die Automatisierung manueller Prozesse in der internen Kommunikation sowie mit Lieferkettenpartnern und Kunden verbesserte Transparenz und ermöglicht Erkenntnisse in Echtzeit. Ein befragter IBM-Kunde erklärte: „Der IT-Zeitaufwand für die Infrastrukturwartung ist mit Sterling Supply Chain Business Network minimal. Früher brauchten wir drei Mitarbeiter – jetzt verursachen die Aktualisierung und Konfiguration der Cloud-Anwendung praktisch keine Arbeit.“ Im Durchschnitt war den Angaben der Studienteilnehmer zufolge in den Unternehmen mit Sterling Supply Chain Business Network 77 % weniger Personalzeit erforderlich. Diese wichtige Effizienzsteigerung erlaubte die Nutzung wertvoller Zeit für andere geschäftliche und IT-Tätigkeiten (siehe Tabelle 6).

TABELLE 6

Erforderlicher Zeitaufwand der IT-Mitarbeiter für den Betrieb der B2B-Plattform

	Vor/ohne Sterling Supply Chain Business Network	Mit Sterling Supply Chain Business Network	Differenz
VZÄ pro Jahr und Organisation	2,3	0,5	1,8
Äquivalente Gehaltskosten pro Jahr und Organisation	226.700 USD	52.400 USD	174.300 USD

n=9 | Quelle: IDC, 2020

Risikobezogene Effizienzen

Lieferkettenrisiken und die Bereitstellung einer resilienten Lieferkette haben heutzutage zunehmende Priorität. Die Zeit für eine strukturierte und proaktive Vorbereitung von Lieferketten auf Risiken ist gekommen. Ganz unabhängig davon, ob es die nächste Pandemie, der nächste Krieg, weitere Handelskonflikte, eine durch den Klimawandel bedingte Naturkatastrophe oder der Ausfall wichtiger Geschäftsplattformen ist – die Lieferkette wird hiervon betroffen sein. Die Arbeit an alternativen Plänen in den Organisationen ist ein guter Anfang, reicht aber nicht aus. Sie sollten vielmehr auch die strukturellen Kapazitäten für eine resiliente Lieferkette entwickeln.

Ausfälle von Lieferkettenplattformen beeinträchtigen die Fähigkeit der Studienteilnehmer zur Interaktion mit Partnern, zur Erstellung und zum Austausch

IDC-Studien zeigen, dass die Teilnehmer die Auswirkungen derartiger ungeplanter Ausfälle auf ihre B2B- und Lieferkettenaktivitäten durchschnittlich um 68 % reduzieren konnten.

von Daten über ihre Geschäftsbereiche hinweg und zur erfolgreichen Vorbereitung und Auslieferung ihrer Produkte. Unterbrechungen verursachen ihrerseits nicht nur Kosten durch verlorene Produktivität der Mitarbeiter, sondern auch als Risiko für das Gesamtgeschäft. Den Befragten zufolge konnten ihre Unternehmen mit Sterling Supply Chain Business Network die Auswirkungen ungeplanter Ausfälle auf ihre B2B- und Lieferkettenaktivitäten reduzieren. Durchschnittlich zeigen IDC-Studien, dass die Teilnehmer die Auswirkungen derartiger ungeplanter Ausfälle durchschnittlich um 68 % reduzieren konnten (siehe Tabelle 7). Für die Studienteilnehmer bedeutet dies die Vermeidung von durchschnittlich mehr als zwei Stunden verlorener produktiver Zeit pro Lieferkettenbenutzer durch ungeplante Ausfälle mit Beeinträchtigung des Lieferkettenbetriebs.

TABLE 7

Ungeplante Ausfallzeiten

	Vor/ohne Sterling Supply Chain Business Network	Mit Sterling Supply Chain Business Network	Differenz	% Nutzen
Mittlere Zeit bis zur Wiederherstellung, Stunden	5,6	3,9	1,7	31 %
Ausfall produktiver Zeit pro Lieferkettenbenutzer/Jahr, Stunden	3,1	1,0	2,1	68 %
Wert des Ausfalls produktiver Zeit pro Organisation pro Jahr, VZÄ	5,2	1,7	3,5	68 %
Wert des Ausfalls produktiver Zeit pro Organisation pro Jahr	363.500 USD	117.700 USD	245.800 USD	68 %

n=9 | Quelle: IDC, 2020

Betriebliche Kosteneinsparungen

Die Studienteilnehmer erklärten zudem, dass das Sterling Supply Chain Business Network ihnen einen tieferen Einblick in die Lieferketten- und Geschäftsabläufe gewährte. So ließen sich betriebliche Ineffizienzen erkennen und beheben. Beispielsweise merkte der Vertreter einer Organisation an, dass diese nun einen genaueren Überblick über ihre Lagerbestände hat. Damit lassen sich diese besser auf die tatsächlichen Geschäftsanforderungen abstimmen. Ein weiterer Teilnehmer beschrieb, wie sein Unternehmen anstelle von Investitionen in eigene Lösungen, wie zuvor, nun auf Drittanbieter zurückgreifen kann, da sich betriebliche Anforderungen auf das Angebot dieser abstimmen lassen. Dieser Kunde erklärte: „Wir können nun verstärkt auf Lager von Drittanbietern zurückgreifen, weil wir das einfach über EDI mit IBM Sterling

„Wir können nun verstärkt auf Lager von Drittanbietern zurückgreifen, weil wir das einfach über EDI mit IBM Sterling Supply Chain Business Network machen können. ... Damit müssen wir nicht so viele Lager einrichten oder Produkte installieren und haben auch keine Kapitalverpflichtungen, weil wir einfach in Partnerschaft mit einem externen Logistik-Lageranbieter arbeiten können.“

Supply Chain Business Network machen können. ... Damit müssen wir nicht so viele Lager einrichten oder Produkte installieren und haben auch keine Kapitalverpflichtungen, weil wir einfach in Partnerschaft mit einem externen Logistik-Lageranbieter arbeiten können.“ IDC-Berechnungen zufolge können die Studienteilnehmer durch derartige Lieferketten-Verbesserungen Einsparungen bei den Betriebskosten in Höhe von durchschnittlich 173.200 USD pro Organisation und Jahr (11.800 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen) erzielen.

Zusammenfassung zur Kapitalrendite (ROI)

Die Kosten-Nutzen-Analyse von IDC in Verbindung mit der Nutzung der Lösung von IBM Sterling Supply Chain Business Network durch die teilnehmenden Organisationen ist in Tabelle 8 dargestellt. IDC-Berechnungen zufolge werden diese IBM-Kunden über drei Jahre hinweg einen diskontierten Nutzen von 10,76 Millionen USD pro Organisation (736.000 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen) erzielen – in Form von Umsatzsteigerungen, höherer Mitarbeiterproduktivität und Zeit- sowie Betriebskosteneinsparungen. Diesen Vorteilen stehen diskontierte Drei-Jahres-Investitionskosten von insgesamt 2,47 Millionen USD pro Organisation (169.000 USD pro 1 Million B2B-Transaktionen) gegenüber. Daraus ergäbe sich ein durchschnittlicher Drei-Jahres-ROI von 335 % mit Amortisation innerhalb von durchschnittlich 14 Monaten nach der ersten Implementierung des Sterling Supply Chain Business Network.

TABELLE 8

Analyse der Kapitalrendite über drei Jahre

	Pro Organisation	Pro 1 Million B2B-Transaktionen
Nutzen (abgezinst)	10,76 Mio. USD	735.800 USD
Investition (abgezinst)	2,47 Mio. USD	169.100 USD
Kapitalwert (NPV)	8,29 Mio. USD	566.700 USD
Kapitalrendite (ROI)	335 %	335 %
Amortisationszeit	14 Monate	14 Monate
Diskontierungssatz	12 %	12 %

n=9 | Quelle: IDC, 2020

Chancen/Herausforderungen

Sollen Lieferketten in unternehmensübergreifende Lieferketten-Handelsnetzwerke eingebunden werden – entweder erstmalig oder in Ergänzung zu bestehender Vernetzung –, hat IDC folgende Empfehlungen:

- » Unternehmensübergreifende Lieferketten-Handelsnetzwerke bieten deutlich verbesserte Transparenz, Automatisierung, Skalierbarkeit, Integration und Leistung – so dass Unternehmen erheblich höhere Volumina bewältigen und gleichzeitig eine solide Lieferkettenerfahrung bereitstellen können.
- » Finden Sie Netzwerke, mit denen Sie neue Partner schneller in Ihre Geschäftsnetzwerke aufnehmen können und die eine bessere Gesamtübersicht über B2B-Transaktionen ebenso wie Lieferkettenabläufe liefern.
- » Finden Sie Netzwerke, die die Auswirkungen ungeplanter Ausfälle auf die B2B- und Lieferkettenabläufe verstehen und helfen, diese abzufangen.
- » Netzwerke ermöglichen einen tieferen Einblick in die Lieferketten- und Geschäftsabläufe und so lassen sich betriebliche Ineffizienzen erkennen und beheben.
- » Finden Sie Netzwerke, die Transaktionen unabhängig von Normen digitalisieren und automatisieren können – und dann den Datenaustausch für Erkenntnisse und bessere Entscheidungen nutzen. Seien Sie sich über die Bedeutung des Netzwerks im Klaren. Geht es um die Unterstützung von eCommerce, bessere Transparenz oder das Management der Zusammenarbeit/Transaktionen mit vorgelagerten Lieferanten oder nachgelagerten Kunden?

Und denken Sie schließlich über die wahrscheinliche Zukunft der Lieferkette nach. Wie können unternehmensübergreifende Lieferketten-Handelsnetzwerke APIs oder Mikroanwendungen nutzen, Blockchain-Funktionen und -Netzwerke integrieren und Möglichkeiten von Tools für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit erschließen? Ein unternehmensübergreifendes Lieferketten-Handelsnetzwerk bedeutet ein Gleichgewicht zwischen dem jetzigen und dem möglichen zukünftigen Bedarf von Unternehmen. Es ist wichtig zu verstehen, wie Netzwerke die derzeitige Lieferkette verbessern können – aber es ist auch wichtig zu bedenken, wie die Lieferkette langfristig aussehen wird, je nach den sich wandelnden internen und externen geschäftlichen Anforderungen.

Fazit

Wie schon zu Beginn dieses Artikels festgestellt, stehen Lieferketten unter enormem Druck: Sie sollen sowohl effizienter und effektiver werden als auch zur Unterstützung neuer und aufkommender Geschäftsmodelle in der Lage sein. Dabei geht es zum Teil um die Kommerzialisierung des Potenzials neuer digitaler Technologien wie der künstlichen Intelligenz. Es geht aber auch um das

Ein unternehmensübergreifendes Lieferketten-Handelsnetzwerk ist eine entscheidende, essenzielle Voraussetzung für den Aufbau von Ökosystemen – es ist der Motor, der die Ökosysteme antreibt.

Verständnis von Kernkompetenzen und die geschickte Nutzung des Potenzials von Ökosystemen. Der Einsatz von Ökosystemen wird kurzfristig die Erfüllung der Pflichten zur Produktlieferung und zum Kundenservice ermöglichen. Er wird zudem dafür sorgen, dass die Lieferkette gegen Unterbrechungen resilient aufgestellt ist, ganz unabhängig davon, ob es sich um physische Störungen oder Disruption durch notwendige neue Geschäftsmodelle und -ansätze handelt.

Das unternehmensübergreifende Lieferketten-Handelsnetzwerk ist eine entscheidende, essenzielle Voraussetzung für den Aufbau von Ökosystemen. Beziehungen zwischen A und B sind zu simpel und begrenzt – die Energie des Netzwerks ist der Motor von Ökosystemen.

IDC-Studien belegen den erheblichen Wert, den IBMs Kunden durch die effektivere und betrieblich effizientere Gestaltung ihrer Lieferketten mit der Sterling Supply Chain Business Network-Plattform erzielen konnten. Sie können den Umfang ihrer Tätigkeit an die steigenden B2B-Transaktionsvolumina mit Partnern, Zulieferern und Kunden anpassen und profitieren geschäftlich von deutlich verbesserter Transparenz und Leistung über ihre Lieferketten hinweg. Auf dieser Basis können die teilnehmenden Unternehmen dem Kunden Waren und Dienstleistungen zuverlässig und pünktlich bereitstellen. Das führt zu höherer Kundenzufriedenheit, höherer Produktivität der Lieferkettenteams und letztlich zu höherem Umsatz.

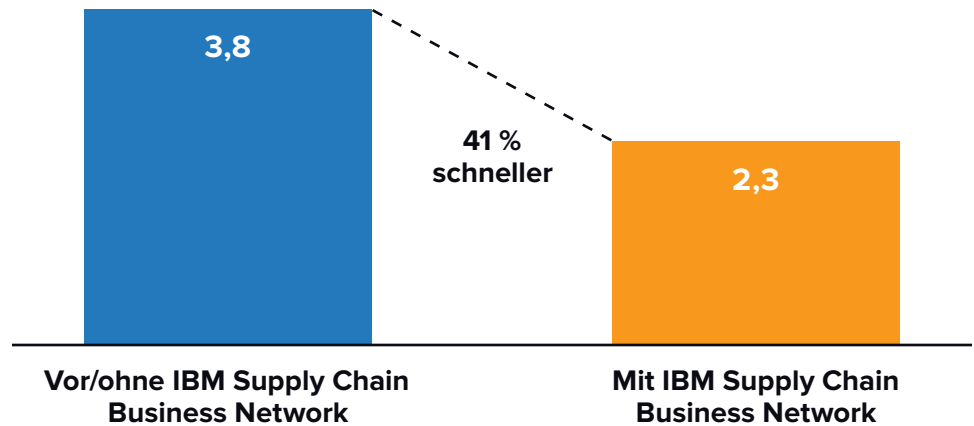
Für die Studienteilnehmer gewährleisten diese Vorteile eine eindeutig positive Rendite ihrer Investition in IBM Sterling Supply Chain Business Network. IDC-Berechnungen zufolge entspricht diese durchschnittlich über 4 USD Nutzen für jeden investierten Dollar. Dies bedeutet eine durchschnittliche Drei-Jahres-Kapitalrendite von 335 % für die befragten Unternehmen.

Anhang 1: Zusätzliche Tabellen, Abbildungen und Zitate aus BTI-Interviews

In nachstehender Abbildung 6 sind die Folgen des Sterling Supply Chain Business Network für den Zeitaufwand dargestellt, der den befragten Organisationen durchschnittlich für das Onboarding neuer Handelspartner entsteht. Dabei ließ sich die Zeit durchschnittlich um 41 % reduzieren, was bedeutet, dass mit Sterling Supply Chain Business Network ein typischer Partner volle 1,5 Wochen schneller an Bord ist.

In nachstehender Abbildung 6 sind die Folgen des Sterling Supply Chain Business Network für den Zeitaufwand dargestellt, der den befragten Organisationen durchschnittlich für das Onboarding neuer Handelspartner entsteht. Dabei ließ sich die Zeit durchschnittlich um 41 % reduzieren, was bedeutet, dass mit Sterling Supply Chain Business Network ein typischer Partner volle 1,5 Wochen schneller an Bord ist.

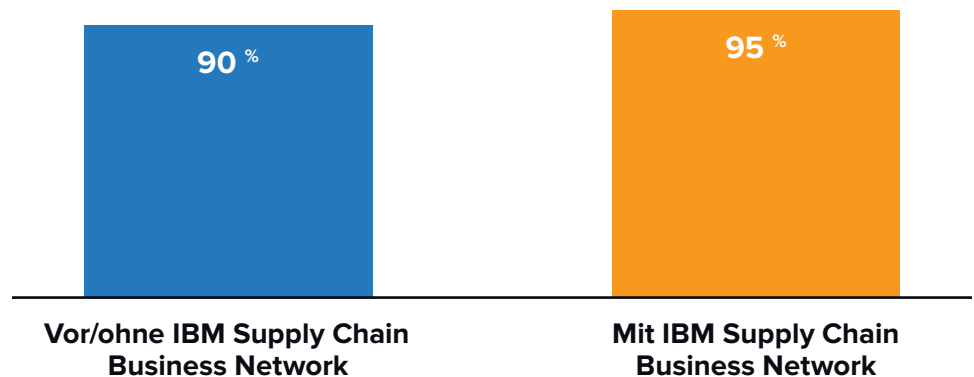
ABBILDUNG 6
Zeitaufwand für das Onboarding neuer Partner (Zahl der Wochen)



n=9 | Quelle: IDC, 2020

Untenstehende Abbildung 7 gibt die Folgen des Sterling Supply Chain Business Network für die Fähigkeit der befragten Unternehmen wieder, die pünktliche Lieferung von Kundenbestellungen zu gewährleisten. Hier konnte eine bedeutende Steigerung von durchschnittlich 90 % auf 95 % für pünktliche Lieferungen erzielt werden.

ABBILDUNG 7
Folgen für die pünktliche Bestimmungslieferung
(% der pünktlich gelieferten Bestellungen)



n=9 | Quelle: IDC, 2020

Zusätzliche Zitate aus BTI-Interviews

- » **Leichte Suche/Nutzung von Transaktionsaufzeichnungen:** „Einer der für uns sehr nützlichen Vorteile von IBM Business Transaction Intelligence ist schlicht die Suche in ein- und ausgehenden Datensätzen. So kann man einfach in der Datenbank nach einer Bestellung suchen, statt in Inflight filtern zu müssen. Für die Suche nach einer 850er Transaktion müssten 850 und der Datumsbereich sowie dann die Bestellnummer eingegeben werden. Das ist natürlich mühsamer, als in BTI einfach die Bestellnummer einzugeben. Oder man kann sagen: ‚Geben Sie mir alle Bestellungen für diese Kunden‘. Das ist effizienter.“
- » **Möglichkeit zur effizienten Nachverfolgung ausstehender Rechnungen mit Einsparungen von 20 Stunden/Monat:** „Der größte Nutzen für uns besteht in der Eintreibung offener Rechnungen. So gibt es fällige Rechnungen, die noch nicht bezahlt wurden. ... Jetzt kann unser Geschäftsteam nachfassen und sagen: ‚Wir haben Ihnen das EDI geschickt, und hier finden Sie alle relevanten Informationen über die EDI-Transaktion.‘ So können sie selbst recherchieren, statt alle Informationen herausholen zu müssen und diese dann an das technische Team weiterzuleiten, damit dieses die Informationen sucht. Damit sparen wir wahrscheinlich mindestens 15 Minuten pro Transaktion. Das ist saisonal abhängig, da die Folgen in der Hauptsaison, wenn wir viele Aufträge erhalten, größer sein werden. Wir sparen dadurch sicherlich durchschnittlich 20 Stunden pro Monat ein.“
- » **Transparenz bei überfälligen Zahlungen:** „Dank der Funktionsweise von IBM Business Transaction Intelligence ist die Erkennung von Abweichungen und überfälligen Zahlungen viel einfacher. So erhalten wir besseren Einblick in die Umsetzung von Aufträgen in Zahlungen.“
- » **Direkte Bereitstellung von mehr nutzbaren Daten, 10 % effizienterer IT-Support:** „Ich bin produktiver, denn bei einer Suche mit IBM Business Transaction Intelligence werden einem alle Informationen präsentiert. Dabei kann man die Daten auf der Seite abrufen, auf der sie besonders anschaulich dargestellt sind. Die Seite hat die Artikelnummer und das Feld – sonst müssen wir die Daten neu formatieren müssen, um echte Daten zu erhalten. Aber in BTI kann man unmittelbar mit einer Suchabfrage gut lesbare Texte finden. Damit lassen sich einfach die Informationen finden – statt die Rohdaten.“
- » **Deutlich verbesserte Abfragegeschwindigkeit/-fähigkeiten:** „Die Bedeutung von IBM Business Transaction Intelligence liegt in den Faktoren für die Abfrage. Die Daten, die wir damit erhalten, bekommt man so viel schneller und einfacher, als wenn man separat mühsam danach suchen müsste.“
- » **Durchgehende Transparenz des Dokumenten-Lebenszyklus, 3 Mitarbeiter sparen 10 % ihrer Zeit:** „Die beiden wichtigsten Faktoren, aus denen BTI für uns interessant war, sind der durchgehende Dokumenten-Lebenszyklus und

die Nachverfolgung. Mit IBM SCBN lassen sich einzelne Dokumente suchen. Dabei wird jedoch nicht unbedingt die Bestellung verwendet, und man kann die Rechnung für diese Bestellung nicht sehen. Mit BTI hingegen sehen wir den Dokumenten-Lebenszyklus von A bis Z und können dies verfolgen. Für uns war die Anzeige der Daten in einem geschäftsfreundlichen Format auch von IT-Seite für unsere Anwender aus den Geschäftsfeldern wichtig.“

- » **Prozesseffizienzen sparen Zeit für Kreditorenbuchhaltung und erlauben 50 % schnellere Bearbeitung der Preiskonditionen:** „Unser Kreditorenbuchhaltungsteam wird in BTI Antworten auf Fragen finden können, die sie bisher an uns schicken. Dann können sie uns mitteilen, inwiefern eine Rechnung korrigiert werden muss. Nachsehen können sie jedoch selbst und das spart Zeit. Zeit für das Schreiben einer E-Mail, für das Warten auf unsere Antwort, unsere Zeit für die Suche nach der Antwort und deren Mitteilung.“
- » **Mehr Zeit für andere Projekte:** „Mit der Zeitersparnis durch IBM BTI können wir uns auf die Aufnahme von mehr Kunden in EDI konzentrieren. Das trägt definitiv zu einer Reduzierung des manuellen Aufwands unserer Anwender aus den Geschäftsbereichen bei. Außerdem haben wir Zeit für Projekte wie Recherche für die Planung von Upgrades oder die Aufnahme zusätzlicher Funktionen in eine Anwendung.“

Anhang 2: Methoden

Für dieses Projekt wurde IDCs Standardmethode zur Ermittlung der Kapitalrendite verwendet. Diese Methode basiert auf der Sammlung von Daten von aktuellen Benutzern der Lösungen des IBM Sterling Supply Chain Business Network als Grundlage für das Modell.

Basierend auf den Interviews mit Organisationen, die das Sterling Supply Chain Business Network einsetzen, berechnete IDC in drei Schritten Kapitalrendite und Amortisationszeit:

- » Erfassung von Daten zum quantitativen Nutzen während der Gespräche anhand einer Vorher-/Nachher-Bewertung zu den Folgen der Nutzung des Sterling Supply Chain Business Network: In der vorliegenden Studie umfasste der Nutzen Produktivitätsgewinne beim Personal, höheren Umsatz sowie Einsparungen bei den Betriebskosten.
- » Erstellung eines umfassenden Investitionsprofils (Gesamtkostenanalyse über drei Jahre), basierend auf den Befragungen: Investitionen gehen über die anfänglichen und jährlichen Kosten der Nutzung von Sterling Supply Chain Business Network hinaus und können zusätzliche Kosten umfassen, z. B. Migration, Planung, Beratung sowie die Schulung von Mitarbeitern oder Benutzern.
- » Berechnung der Kapitalrendite und der Amortisationszeit: IDC führte eine Discounted-Cashflow-Analyse (DCF-Analyse oder Analyse des abgezinster Zahlungsstroms) des Nutzens und der Investitionen für die Verwendung von Sterling Supply Chain Business Network durch die Organisationen für einen Zeitraum von drei Jahren durch. Die Kapitalrendite (Return on Investment, ROI) beschreibt das Verhältnis von Kapitalwert (Net Present Value, NPV) und abgezinster Investition. Die Amortisationszeit entspricht dem Zeitraum, nach dem der kumulative Nutzen der anfänglichen Investition entspricht.

IDC verwendet als Basis für die Berechnung von Amortisationszeit und Kapitalrendite eine Reihe von Annahmen, die sich wie folgt zusammenfassen lassen:

- » Zeitwerte werden mit dem damit belasteten Gehalt multipliziert (Gehalt + 28 % für Sozialbeiträge und indirekte Kosten), um Effizienz und Produktivitätsgewinne der Manager zu ermitteln. IDC geht basierend auf seinen standardmäßigen Business-Value-Annahmen davon aus, dass ein Vollzeitgehalt von 100.000 USD jährlich für IT-Personal und ein Vollzeitgehalt von 70.000 USD für Nicht-IT-Personal angemessen ist. IDC geht davon aus, dass Mitarbeiter 1880 Stunden pro Jahr arbeiten (47 Wochen x 40 Stunden).
- » Der Kapitalwert des Nutzens über drei Jahre wird berechnet, indem der Betrag abgezogen wird, der durch Investition des Originalbetrags in ein Geldmarktinstrument mit einer Rendite von 12 % erzielt worden wäre, um die Kosten entgangener Chancen zu berücksichtigen. So werden sowohl angenommene Finanzierungskosten als auch Kapitalverzinsung berücksichtigt.
- » Da für IT-Lösungen eine gewisse Zeit für die Bereitstellung erforderlich ist, kommt der Nutzen der Lösung während der Bereitstellung nicht uneingeschränkt zum Tragen. Um diese Tatsache zu erfassen, berechnet IDC den Nutzen anteilig auf einer monatlichen Basis und zieht dann die Bereitstellungszeit von den Einsparungen des ersten Jahres ab.

Hinweis: Zahlen in diesem Dokument können gerundet und daher nicht exakt sein.

Nachricht vom Sponsor

Weitere Informationen zum IBM Sterling Supply Chain Business Network finden Sie unter: ibm.biz/smarterwithSCBN

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

[@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.