

Es ist Zeit, die Weichen zu stellen

Fortsetzung von Seite 1

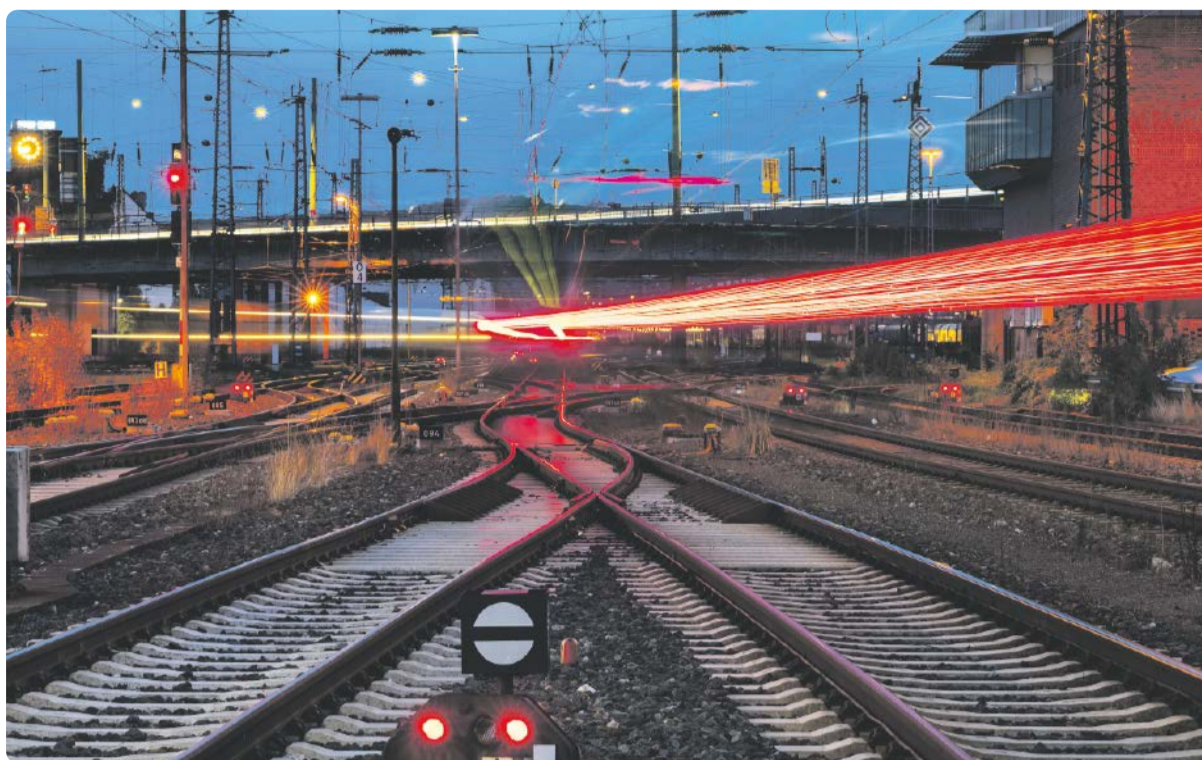
Sie haben hinterfragt, wie gut die europäische Chemieindustrie gerüstet ist, um den aktuellen Herausforderungen gerecht zu werden. Welche Einblicke haben Sie durch die Antworten erhalten?

K.-P. Jung: Auf die Boom-Jahre Anfang der 2020er folgte eine Vollbremsung, auf die die Industrie, so die Selbsteinschätzung, nicht besonders gut vorbereitet war.

Schaut man sich die einzelnen Themen genauer an, so ist festzu-

Digitalisierung und der Einsatz von KI wird auch im Supply Chain Management und in der Logistik stark diskutiert. Wie verbreitet sind derartige Lösungen in der Branche?

K.-P. Jung: Einfach gesagt zu gering. Positiv ist festzuhalten, dass sich viele Unternehmen gerade mit KI und dessen Anwendungsmöglichkeiten auseinandersetzen, doch tun sich ebenso viele Unternehmen schwer, geeignete Use Cases jenseits von Inventory Management, Forecasting & Workforce Management und stark admi-



ZUR PERSON

Klaus-Peter Jung ist Partner and Head of Industry for the Chemical Industry, Beverages and Logistics Service Providers bei der Miebach Consulting Gruppe. Jung kam im Jahr 2000 zu Miebach Consulting, nachdem er an der Universität Marburg am Lehrstuhl für Logistik promoviert hatte. Seit mehr als 25 Jahren berät er Kunden im Bereich Supply Chain und Logistik auf nationaler und internationaler Ebene. Zu seinen Beratungsmandaten zählen sowohl Unternehmen aus der Logistikbranche und der chemischen Industrie als auch internationale Hersteller aus den Bereichen Brauereien und Softdrinks.



Positiv ist festzuhalten, dass sich viele Unternehmen gerade mit KI und dessen Anwendungsmöglichkeiten auseinandersetzen.

stellen, dass lediglich zum Thema der „Transparenz durch verstärkte Kommunikation und engen Austausch“ rund die Hälfte der Teilnehmenden antwortet, „sehr gut“ oder „gut“ vorbereitet zu sein. Diese Quote sinkt auf etwa je ein Drittel hinsichtlich der Herausforderungen auf „steigenden Kostendruck auf Lagerhaltung und Transport“ vorbereitet zu sein sowie „die Logistik in der chemischen Lieferkette auf die Kunden- und Produktspezifika auszurichten“.

Viele Unternehmen stellen sich den Herausforderungen im Sinne „Work in Progress“, ohne aber bisher eine Antwort parat zu haben. Und einige müssen sich auch eingestehen, nur unzureichend oder gar nicht auf die eine oder andere Herausforderung vorbereitet zu sein.

ministrativ-repetitiven Anwendungen wie Chatbots im Customer Service zu definieren. Aber immerhin sucht man nach Anwendungen und Einsatzmöglichkeiten – da ist eine gewisse Aufbruchsstimmung zu erkennen – wenn auch mit begrenzten Budgets.

Deutlich kritischer schätze ich die Lage ein bezüglich des Einsatzes von über KI hinausgehende Digitalisierungstools wie Digital Twins oder Control Tower. Gerade nach Black Swan Events wie Covid oder der Blockade des Suez-Kanals hätte man vermuten dürfen, dass die Unternehmen den Ernst der Lage erkannt hätten und verstärkt Digital Twins in der Supply Chain entwickeln, um für zukünftige Ereignisse besser gerüstet zu sein. Doch leider müssen wir feststellen, dass diese pro-aktiven Risk-Management-Maßnahmen an

vielen Stellen dem kurzfristigen Kostendruck zum Opfer gefallen sind.

In der Studie ging es auch um die Frage, wie Unternehmen der chemischen Industrie auf strategischer, taktischer und operativer Ebene planen, wer daran beteiligt ist und welche Instrumente zum Einsatz kommen. Bitte erläutern Sie kurz, welches Ergebnis Sie anhand der Antworten herausfiltern konnten?

K.-P. Jung: Die chemische Industrie weist hier ein gänzlich anderes Planungsverhalten als andere Industrien, etwa Konsumgüter, auf. Eine strategische Planung etwa des „Production Footprint“ oder der Inbound- und Outbound-Netzwerke erfolgt in der Regel nur alle zwei bis drei Jahre oder „On Demand“. Nur wenige pla-

nen in einem regelmäßigen, jährlichen Zyklus oder noch kürzer.

Bei der Mehrheit der Teilnehmenden ist die Linienorganisation in der Pflicht, solche Planungen durchzuführen, bei größer 40% aber auch Beratungen. Für den Einsatz externer Consultants sprechen neben speziell-

ermitteln als bei eigener Projektdurchführung – vielfach mittels Excel.

Auf der taktischen Planungsebene lassen sich unterschiedliche Planungsrhythmen antreffen: Während die Bestandsoptimierung tendenziell eher wöchentlich durchgeführt wird, finden zum Beispiel S&OP-Planungs-

Die Industrie ist noch weit entfernt von einer durchgehenden digitalen Transformation.

lem Methodenwissen, Tools und Erfahrungen auch die Möglichkeit, interne Ressourcen zeitlich zu entlasten und Projektergebnisse schneller und vielfach qualitativ besser zu

runden bei der weit überwiegender Mehrheit der Teilnehmenden monatlich statt. Bei den meisten Unternehmen ist die Supply-Chain-Abteilung führend in der taktischen Planung, sei

es in der Bedarfsplanung, Bestandsoptimierung, „Supply & Production Planning“ oder S&OP. Fast ebenso stark ist die Logistikabteilung vor allen Dingen bei der Bedarfsplanung und Bestandsplanung beteiligt und naturgemäß die Produktion bei „Supply & Production Planning“. Nur ganz wenige Unternehmen geben an, dass der Vertrieb hierfür die Verantwortung trägt, und zwar dann auch nur bei der Bedarfsplanung oder S&OP.

Auf allen drei Planungsebenen – und das ist meines Erachtens die kritischste Feststellung unserer Studie – ist immer noch Excel das Tool der Wahl: Flexibel und leicht bedienbar auf der einen, aber fehleranfällig und mit großem manuellem Aufwand versehen auf der anderen Seite. Auch das ist die Industrie noch weit entfernt von einer durchgehenden digitalen Transformation.

www.miebach.com

Datenteilen in der Gefahrstofflogistik

Auch mittelständische Unternehmen können trotz komplexer Anforderungen durch Digitalisierung und innovative Ansätze ihre Prozesse modernisieren und sich für zukünftiges Wachstum positionieren. Das zeigt ein Beispiel von Scheren Logistik, ein Familienunternehmen, das sich auf die Gefahrstofflagerung für die Chemie- und Pharmaindustrie spezialisiert hat.

Das Logistikunternehmen bietet neben 40.000 Palettenstellplätzen und täglichen Abfertigungen von rund 50 Lkw ein breites Angebot an Zusatzleistungen – darunter Probenahmen, Schnittstellenmanagement und Kühlung. Mit innovativen Lösungen will der 32-jährige Geschäftsführer Björn Scheren die zentralen Herausforderungen seines Unternehmens meistern und den Betrieb effizient und zukunftssicher gestalten. Als größte Herausforderung bezeichnet er das Personal, wobei er sich nicht nur auf das Recruiting in seinem Unternehmen bezieht, sondern auch und gerade auf die von den Kunden beauftragten Speditionen.

„Die Fluktuation steigt enorm, bei uns im Lager und vor allem bei den Lkw-Fahrern. Das ist kritisch für uns, denn wenn die Fahrer unzufrieden sind oder Prozesse nicht verstehen, stockt der gesamte Ablauf“, erklärt Scheren. Wartezeiten sind eine häufige Ursache für Frust, die sich nicht nur auf die Effizienz, sondern auch auf die Zufriedenheit aller Beteiligten auswirkt. Und Wartezeiten entstehen schnell, wenn die Vielfalt der Sprachen wächst und den Arbeitsalltag auf beiden Seiten erschwert, was gerade bei den komplexen Abläufen in der Chemielogistik besonders gilt. „Die Anforderungen an die Fahrer variieren nicht nur je nach Produktgruppe – etwa bei der Ladungssicherung oder den Plomben –, sondern müssen auch in unterschiedlichen Sprachen kommuniziert werden. Bei uns im Versandbüro herrscht entsprechend der reine Zettelwahnsinn“, beschreibt



Scheren die Situation. Jeder Austausch sei in fünf Sprachen übersetzt. Zudem erforderten Vorschriften wie die Unterzeichnung von CMR-Dokumenten oder die Einhaltung von IMO-Richtlinien für Gefahrguttransporte auf See viel Erklärungsarbeit.

Auch wenn Scheren versucht, die Prozesse zu standardisieren, bleibt es eine Herausforderung, die Anforderungen aller Kunden einheitlich und effizient zu erfüllen. Darüber hinaus variieren Kundenwünsche erheblich. Viele Informationen gibt es nur in internen Arbeitsanweisungen und Notizen, da es bisher keine Methodik gab, um die jeweiligen Anforderungen an den Ladestellen klar und mehrsprachig mitzuteilen. Damit sich das ändert, wurde ein klarer Plan entwi-

kelt. Mit der Hilfe von innovativen digitalen Lösungen wie Loady, einer standardisierten Datendrehscheibe, die speziell für die Anforderungen der Lieferketten- und Chemielogistik entwickelt wurde, sollen Prozesse und die Kommunikation mit Kunden, Speditionen und Fahrern nachhaltig verbessert werden. Die Fahrer sollen künftig auf strukturierte und mehrsprachige Informationen zugreifen können, die durch klare Darstellungen und Bildelemente leicht verständlich sind. Darüber hinaus wird erwartet, dass dadurch standardisierte Prozesse bei den Kunden und Speditionen geschaffen werden.

„Wir müssen die Anforderungen an die Fahrer nicht mehr für jeden Kunden individuell definieren, sondern können sie flächendeckend nutzen. Mit Loady schalten wir unsere Kunden für die Nutzung unserer Anforderungsdaten frei. Das ist wenig Aufwand und alles, was fürs Anliefern oder Abholen der jeweiligen Produkte bei uns am Lager gilt, können unsere Kunden direkt in ihre Kommunikationen mit den Speditionen übernehmen“, so Scheren.

Auch bei Änderungen werden Kunden und auch die von ihnen beauftragten Speditionen direkt informiert. Wartezeiten werden dadurch minimiert und die Prozesse für die Fahrer, die nun auf die Informationen in ihrer Sprache zugreifen und diese besser verstehen können, angenehmer gestaltet. Für Scheren steht fest: „Mit den richtigen digitalen Tools und einem klaren Blick auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Partner können wir nicht nur die aktuellen Herausforderungen meistern, sondern auch langfristig erfolgreich bleiben.“ (bm)

www.loady.com
www.scheren.de

LET'S STORE

GEFAHRSTOFFLAGERUNG

IN FRANKFURT AM MAIN

BOOK NOW

weitere Informationen:
www.infraserv-logistics.com

auch Pharmastandard
Lagerkapazitäten
ca. **21.500** Palettenplätze

Noch Plätze frei
z.B. LGK 3 in den Temperaturbereichen
von **2-8 °C** und **15-25 °C**

Kontakt: Sven Frerick, Tel.: +49 69 305-44010
sven.frerick@infraserv-logistics.com