



CONRAD

Whitepaper

Conrad Marketplace –
Ihr Lösungsanbieter
für Supply Chain

Alle Teile des Erfolgs

B2B-Lieferkette: wie der digitale Marktplatz globale Lieferengpässe entspannt

Der Russland-Ukraine-Konflikt, die weiteren geopolitischen Auswirkungen der Pandemie und wiederholte COVID-19-Lockdowns in China haben eine ohnehin schon strapazierte globale Lieferkette noch weiter verschärft. Bestehende Sanktionen gegen Russland wirken sich weiterhin auf Kraftstoff- und Energiekosten aus, was zur allgemeinen Supply-Chain-

Krise beiträgt. Dieses Whitepaper behandelt die Ursachen aktueller und zukünftiger Lieferkettenkrisen, zeigt mögliche Methoden und Strategien für eine flexiblere und widerstandsfähigere Supply Chain auf und erläutert, wie der Conrad Marketplace und seine E-Procurement-Lösungen B2B-Kunden dabei unterstützen kann.

Lieferkettenursachen und weitere Konsequenzen	3
Aktuelle Lösungen stellen sich als unzureichend dar	5
Umdenken für eine effizientere Zukunft	6
Lösungsorientierter Einkauf beim Conrad Marketplace	8
E-Procurement – eine All-in-One-Lösung	9
Fazit	10

Lieferkettenursachen und weitere Konsequenzen

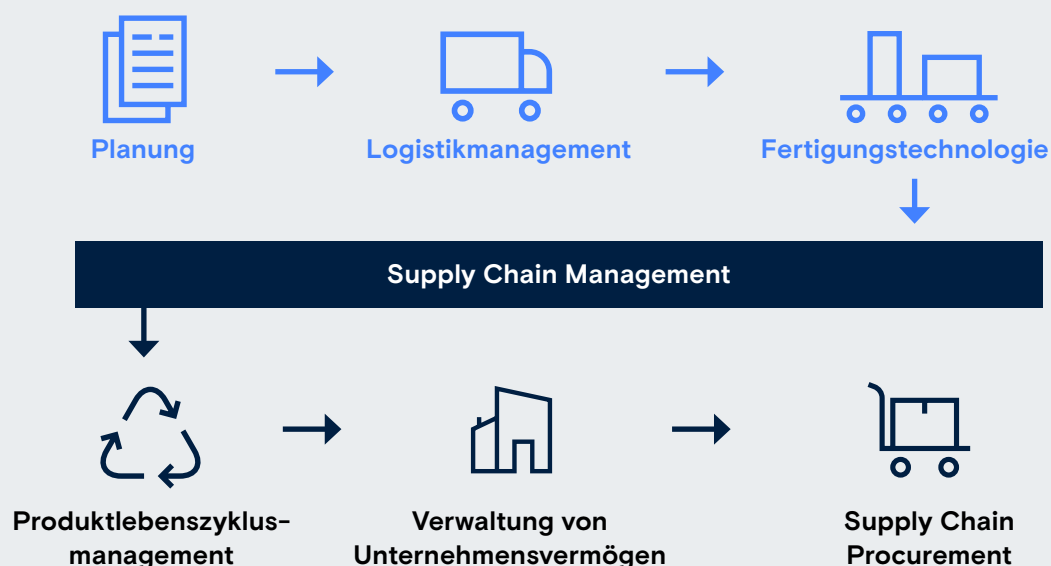
Mehrere Engpässe haben die globalen Lieferketten in jüngerer Vergangenheit unterbrochen, und die Pandemie hat gezeigt, wie vernetzt die Welt in Wirklichkeit ist. Laut dem ifo Institut hatten im März 2022 80,2 Prozent der Firmen Engpässe und Probleme bei der Materialbeschaffung von Vorprodukten und Rohstoffen, 90 Prozent in der Elektroindustrie.

COVID-19 hat entsprechend die Wertschöpfungskette und die Supply Chain betroffen und stellt die kommerziellen, operativen, finanziellen und organisatorischen Widerstandsfähigkeiten der meisten Unternehmen weltweit weiterhin auf eine harte Probe. Zu den größten Disruptionen gehörten beispielsweise die Schließung globaler Häfen und Flughäfen in China, Südkorea und in den USA, die den Fluss von Konsumgütern in wichtigen Märkten Europas, Nordamerikas und Südostasiens unterbrachen. Dominoeffekte waren die Folge, die dazu führten, dass sich Waren in den Lagern stapelten, Schiffe auf ihrem Weg zu den Häfen beeinträchtigt wurden, Umleitungen und Verspätungen an den großen Transitknotenpunkten die globalen Handelsströme einschränkten und den Zugang von Unternehmen zu benötigten Produkten begrenzten.

Bis das Niveau von vor der Pandemie erreicht wird und sich die Lage wieder normalisiert, wird es wahrscheinlich einige Zeit dauern. Sowohl B2C- als auch B2B-Kunden müssen also weiterhin oftmals höhere Wartezeiten und Preise in Kauf nehmen, weil hohe Frachtkosten an sie weitergegeben werden.

Die Pandemie führte auch zu Produktionsverzögerungen. Hersteller konkurrierten um ein begrenztes Rohstoffangebot und logistische Kapazitäten, was zu leeren Regalen und langen Vorlaufzeiten für Verbraucher*innen führte. Die Zeiten, in denen sich unbeständige Lieferketten durch hohe Lagerbestände kompensieren ließen, gehören ebenfalls der Vergangenheit an. Trotz eines inhärenten Risikos unterhielten viele Unternehmen oftmals enge Beziehungen zu nur einem oder einigen wenigen Lieferanten bzw. Lieferkettenpartnern.

Die Vorteile des Supply Chain Managements



Quelle: <https://www.sap.com/germany/products/scm/what-is-supply-chain-management-scm.html>

Hinzu kommt ein unberechenbarer Russland-Ukraine-Konflikt, der den globalen Logistikmarkt in allen Bereichen beeinträchtigt. Der Krieg behinderte Warenströme, führte zu Kostensteigerungen und Produktknappheit. Erdgas- und Kohlepreise stiegen innerhalb Europas enorm. In Verbindung mit geopolitischen Risiken, die sich aus dem Konflikt ergeben, werden globale Versorgungsketten, insbesondere in den energieintensiven Logistiksektoren gestört. Unternehmen, die innerhalb der Lieferketten tätig sind, müssen aktive Maßnahmen ergreifen, um Risiken zu mindern und die Auswirkungen steigender Preise und Energieengpässe abzufedern. Mehrere Häfen mussten aufgrund des Krieges schließen, was zu einem Anstieg der Kosten für die Schifffahrt führte. Schiffe mussten umgeleitet werden, was wiederum Staus und Verzögerungen bei den Frachtströmen verursachte.

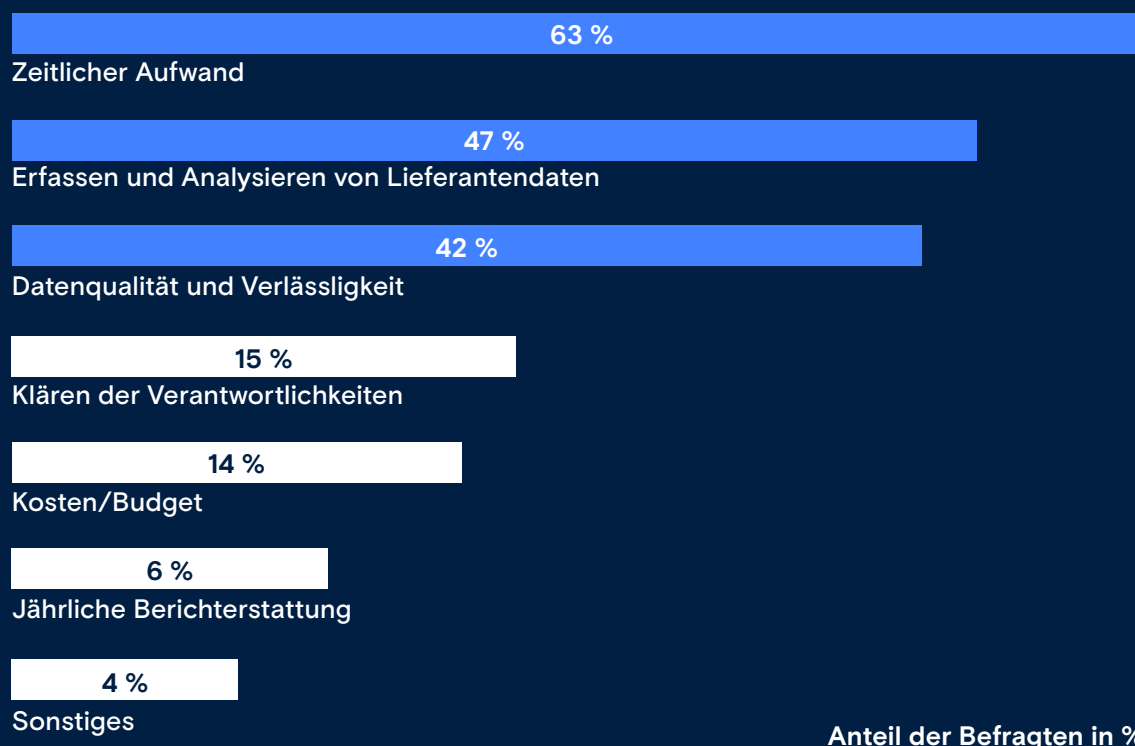
Die Konsequenzen des Handelskriegs zwischen den USA und China lassen sich ebenfalls entlang der Lieferketten spüren. Die Auswirkungen dieser facettenreichen Spannungen in der Form von Sanktionen, Zollerhöhungen sowie regulatorischen Belastungen spiegeln sich in Ineffizienzen in den Lieferketten und Unterbrechungen der

Transportwege wider. Steigende Kosten, sinkende Gewinne und zunehmende Unsicherheiten bezüglich der brüchigen Handelsbeziehungen der beiden Großmächte sind die Folge.

Ein nicht zu unterschätzender Faktor ist der Personal- und Fachkräftemangel in der Lagerlogistik, der Spedition und beim Transport. Dieser Mangel wurde zwar weder von der Pandemie noch durch den Krieg verursacht, erschwert aber die Erholung vieler Unternehmen und Branchen. Auch der demografische Wandel trägt verstärkt dazu bei. Währenddessen hat das Aufkommen neuer Technologien und die Art und Weise, wie Lieferketten weltweit vor der Entstehung dieser Krisen arbeiteten, die Verbraucher*innen immer anspruchsvoller gemacht.

Selbst wenn sich Lieferengpässe in dem einen oder anderen Bereich entspannen, haben die Krisen gezeigt, dass sich Supply Chains grundlegend verändern müssen. Die Frage, die sich deswegen heute drängender als jemals zuvor stellt: Wie können moderne Unternehmen klug und agil auf diese aktuellen und zukünftigen überwältigenden Herausforderungen reagieren?

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen bei der Umsetzung?



Aktuelle Lösungen stellen sich als unzureichend dar

Zahlreiche Unternehmen versuchen, den Lieferengpässen mit kurzfristigen Lösungsansätzen entgegenzuwirken, indem sie beispielsweise auf eine verstärkte Lagerhaltung setzen. Diese Strategie erhöht allerdings die Kapitalbindungskosten sowie die Lagerkosten und kann zur Wertminderung der gelagerten Materialien führen. Weitere damit verbundene Risiken wie Beschädigungen, Verlust oder Diebstahl spielen ebenfalls eine Rolle bei Kostensteigerungen.

Langfristige Strategien erfordern höhere Investitionen

Industrien ziehen aber auch langfristige Strategien in Betracht, um ihre Widerstandsfähigkeit gegenüber bestehenden und künftigen Krisen zu stärken. Nachhaltigkeit, Digitalisierung und ein effizienteres Kostenmanagement stehen dabei im Mittelpunkt. Insbesondere die ersten beiden Punkte erfordern jedoch höhere Investitionen.



Umdenken für eine effizientere Zukunft

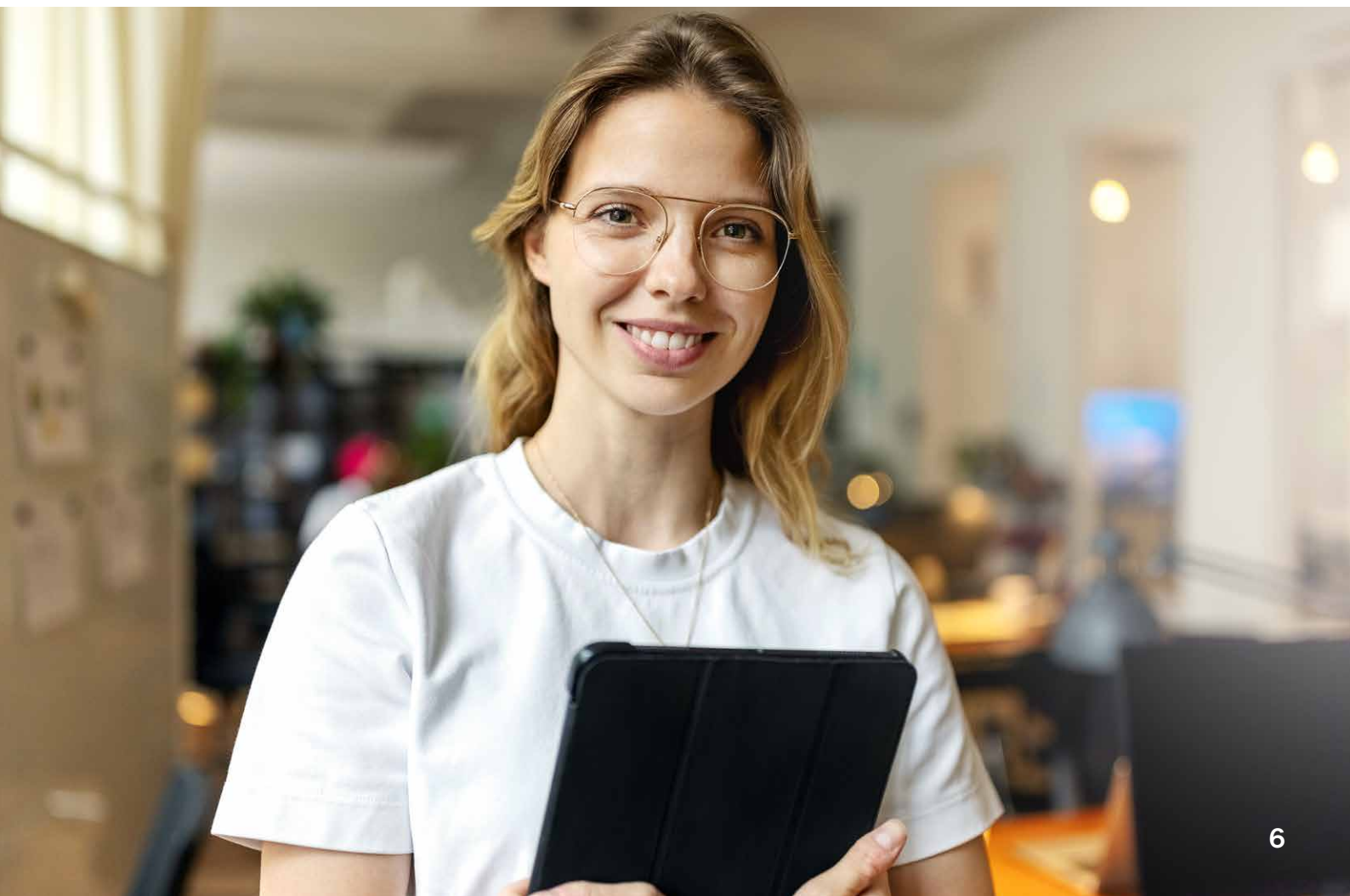
Es lohnt sich, aus vergangenen Krisen zu lernen. Unternehmen müssen ermitteln, wo sich Schwachstellen in den bisherigen Geschäfts-, Einkaufs- und Lieferprozessen offenbaren, und diese ausbessern oder beseitigen. Dafür gibt es bereits jetzt interessante Beispiele.



Bessere Zusammenarbeit mit Lieferanten

Einige Unternehmen konzentrieren sich auf ein holistisches Lieferantenmanagement und eine effektivere Kooperation mit Lieferanten und Handelspartnern sowie eine optimierte Datentransparenz. Das kann beispielsweise eine Umstellung von On- und Nearshoring bedeuten, also die Verlagerung der Produktion ins In- oder benachbarte Ausland. Eine andere Option besteht darin, mit Lieferanten eine vorrangige Lieferung besonders wichtiger Güter auszuhandeln. Generell kann eine

breitere Liste von Lieferanten, alternativen Märkten und Anbietern und Transport- und Logistikanbietern helfen, Lieferketten flexibler und widerstandsfähiger zu gestalten. Hierbei ist besonders auf Anbieter zu achten, die neue Funktionen als Dienstleistung bereitstellen, die eine dynamischere Supply Chain unterstützen. Das Ergebnis kann eine diversifizierte moderne Alternative zu alten Partnerschaften sein, die ein größeres Potenzial zur Risiko- und Kostenreduzierung in der Zukunft mit sich bringt.





Digitalisierung vorantreiben

Mit der Einführung neuer Innovationen, Technologien und Einkaufsmöglichkeiten lassen sich Lieferengpässe kompensieren. Ein automatisches Risikomonitoring kann ein Unternehmen etwa direkt über Störungen informieren, damit es entsprechend reagieren und schnelle Lösungsschritte einleiten kann. Wichtig hierbei ist das Sammeln von Daten, deren Auswertung und der Austausch zwischen Geschäftspartnern entlang der gesamten Supply Chain.

Exakte, vorausschauende Analysen verhindern kostspielige Schätzungen, Engpässe und unwirtschaftliche Lagerbestände. Die Akteure eines jeden Gliedes sind außerdem dank des tiefgehenden Wissens über Struktur und Dynamik der gesamten Lieferkette in der Lage, gemeinsame Entscheidungen zu treffen, mit denen sie auf eine Krisensituation reagieren und Prozesse optimieren. Ressourcen lassen sich mittlerweile besser zurückverfolgen, Lieferungen via GPS kontrollieren und Lagerbestände in Echtzeit auswerten. Unternehmen, die diese modernen Mittel und Möglichkeiten nutzen, sind besser aufgestellt, um drohende Risiken zu erkennen und angemessene Lösungen schneller bereitzustellen.

Hierbei handelt es sich um einen aufwendigen Prozess, der sich nicht von heute auf morgen realisieren lässt. Ein erster Schritt Richtung Digitalisierung, der insbesondere den Einkauf entlasten kann, sind automatisierte Einkaufsprozesse. Arbeitet eine entsprechende Abteilung beispielsweise noch mit Papier oder veralteten Systemen, während die Digitalisierungsinitiativen etwa in der Logistik, Produktion oder Entwicklung schon weiter vorangeschritten sind

und Medienbrüche oder Datensilos kein Problem mehr darstellen, hat der Einkauf häufig das Nachsehen. Immer kleinteiligere und vermehrte Bestellungen erhöhen die Arbeitslast, während an anderer Stelle kaum Zeit und Ressourcen für strategische Aufgaben und Lösungen bleiben. Angesichts komplexer werdender Lieferantennetzwerke stellt dies eine fatale Entwicklung für eine wichtige Kernkompetenz und -aufgabe dar: das Lieferantenmanagement. Eine Plattform, die einen automatisierten Informationsaustausch z. B. zwischen und Lieferant ermöglicht, Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Rechnungen erstellt und Zahlungsprozesse initiiert, Lieferungen und Bestellungen abgleicht, spart Zeit und Geld und reduziert menschliche Fehler. Denkbar sind sogar automatisierte Bestellungen bei den passenden Lieferanten, die ausgelöst werden, sobald beim Lagerbestand ein gewisser Schwellenwert unterschritten wird. Der Vorteil: Der Einkauf hat wieder mehr Kapazitäten für die Optimierung des Lieferantenmanagements zur Verfügung und kann schneller und flexibler auf Probleme in der Supply Chain reagieren.

Lösungsorientierter Einkauf beim Conrad Marketplace

Verbraucher*innen und Einkäufer*innen im B2B-Sektor sind nicht in der Lage, geopolitische Konflikte und Pandemien sowie die dadurch verursachten Lieferengpässe zu beeinflussen. Sie können aber entscheiden, wie sie auf diese Ausnahmesituationen reagieren, wie und wo sie einkaufen und mit welchen bzw. mit wie vielen Händlern und Lieferanten sie zusammenarbeiten.

Beim Conrad Marketplace handelt es sich um einen einfachen, schnellen und bequemen Weg, um Produkte zu suchen, zu vergleichen und zu kaufen, ohne bei einer Vielzahl von Anbietern nach einer Lösung

zu suchen. Während Händler ihre Produkte online kosteneffizient anbieten, kann der Einkauf mühelos darauf zugreifen, ohne zwischen verschiedenen Webseiten hin- und herspringen zu müssen. Der Onlinemarktplatz ermöglicht einen simplen Zugang zu branchenspezifischen Nischenprodukten, die sich andernfalls schwer finden lassen. Automatisierungen der Einkäufe, schnelle Freigabeprozesse und eine intuitive Plattform sorgen für weitere Zeitersparnisse, sodass Kapazitäten für andere Arbeiten und kreative Lösungen für Lieferkettenprobleme zur Verfügung stehen.

Auftragsabwicklung optimieren





E-Procurement – eine All-in-One-Lösung

Eine Beschaffungsstrategie setzt sich aus einer Vielzahl von Komponenten, Prozessen und Systemen zusammen. Von der Buchhaltung über die Lagerhaltung bis hin zur Produktion ist im Grunde das gesamte Unternehmen an diesem Prozess beteiligt. Und entsprechend wirkt sich die Beschaffung auch auf alle diese Bereiche aus. Daher ist das Lieferkettenmanagement ein wichtiger Bestandteil des Einkaufs. E-Procurement kann jede Beschaffungsstrategie und jedes Lieferkettenmanagement stärken und modernisieren.

Es handelt sich um die digitalisierte Form des Beschaffungsprozesses, der sich in den letzten Jahrzehnten stetig weiterentwickelt und einen Punkt erreicht hat, an dem es auch die B2B-Branche dominiert und als Best Practice angesehen wird. Es gibt viele Möglichkeiten, wie sich das Supply-Chain-Management auf das E-Procurement auswirkt.

Durch die Einbindung einer E-Procurement-Lösung erhalten Einkäufer*innen beispielsweise einen 24/7-Zugriff auf das reichhaltige Sortiment von Conrad Electronic. Dank der Datensammlung und -auswertung lassen sich stets schnell und praktisch die Käufer mit den passenden Verkäufern zusammenbringen. Die Kundschaft profitiert somit von einem breiten Angebotssortiment, das auf ihre Bedürfnisse abgestimmt ist.

Auch das Vertragsmanagement spielt eine wichtige Rolle im Beschaffungswesen. Fachleute arbeiten stetig an neuen Geschäften, müssen heute mehr als jemals zuvor neue Lieferanten finden, Angebote prüfen und andere tägliche Aufgaben erledigen. Die Implementierung von E-Procurement erleichtert dem Team jedoch einige Tätig-

keiten, die mit der Vertragsverfolgung, -bewertung und -verwaltung verbunden sind. Die entsprechende Abteilung erhält einen besseren Überblick, welche Verträge wertvoll sind, in welchen Bereichen Kosteneinsparungen erzielt werden können, und hat Zugang zu anderen wichtigen Daten und Erkenntnissen. Beispielsweise lässt sich die Verfügbarkeit der gewünschten Ware in Echtzeit überprüfen und alle laufenden Bestellungen transparent überblicken, was wiederum eine effektivere und genauere Geschäftsplanung ermöglicht. Mitarbeitenden lassen sich Bestellberechtigungen und entsprechende Limits zuweisen, sodass keine Ausgaben außerhalb bestehender Verträge getätigt werden. Damit leistet das System einen entscheidenden Beitrag zur Kostenkontrolle.

Automatisierungsprozesse des E-Procurement können beim Lieferkettenmanagement typische manuelle Tätigkeiten übernehmen: Hierzu gehören die Prüfung potenzieller Lieferanten oder das Versenden von Angebotsanfragen, das Durchführen von Wareneingangsbuchungen, die einfache Bearbeitung von Rechnungseingängen sowie zahlreiche andere Aufgaben. Damit lässt sich das Beschaffungspersonal entlasten, das sich auf sinnvollere organisatorische Maßnahmen konzentrieren kann.

Auf dem B2B-Markt ist außerdem nicht notwendigerweise die Liefergeschwindigkeit entscheidend, sondern das Timing der Lieferung. Dank der E-Procurement-Lösung von Conrad lassen sich präzise Planungen anstellen. Waren und Komponenten kommen nicht zu früh und nicht zu spät an, sondern just-in-time für die Weiterverarbeitung oder die Nutzung. Auf diese Weise lassen sich Verwaltungsaufwand und vor allem Lagerplatz sowie -kosten sparen.

Fazit

Unterschiedliche globale Krisen lassen sich leider weder voraussehen noch vermeiden, und fast jedes Unternehmen ist auf die eine oder andere Weise von internationalen Lieferketten abhängig. Sie können aber ihre Beschaffungsmethoden agiler und effizienter gestalten, um schneller und effektiver auf künftige Supply-Chain-Probleme reagieren zu können. Das geschieht, indem sie intensiver mit Lieferanten zusammenarbeiten, aber auch entsprechende Geschäftspartner diversifizieren. Ein weiterer wichtiger Lösungsschritt stellt die Digitalisierung dar. Conrad steht in beiden Fällen als verlässlicher Partner zur Seite, der dank einer innovativen E-Procurement-Lösung Hürden abbaut und Prozesse verschlankt. Das geschieht über einen effektiveren Informationsaustausch und eine bessere Beziehung zwischen Lieferanten und dem Einkauf.

Das übergeordnete Ziel ist die Steigerung des Workflows und der betrieblichen Effizienz. Durch die Implementierung der E-Procurement-Lösung von Conrad kann ein Unternehmen die Beschaffungsprozesse rationalisieren und die notwendigen Kapazitäten schaffen, um parallel dazu den Bereich Lieferkettenmanagement zu optimieren. E-Procurement-Praktiken gelten als unverzichtbar, um ein Beschaffungsteam modern und wettbewerbsfähig zu halten. Nur auf diese Weise lassen sich in Zusammenarbeit mit Händlern und Lieferanten flexible, dynamische und innovative Lieferketten gestalten, um aktuellen wie zukünftigen Engpässen und Krisen selbstbewusst begegnen zu können.



CONRAD



**Klingt gut?
Verlieren Sie keine Zeit.
Kontaktieren Sie uns.**

www.conrad.de/marketplace