

Herausforderung 4: Eine nahtlose, transparente Wertschöpfungskette

Fertigungsunternehmen haben jetzt eine einmalige Chance: Sie können sich zu vernetzten Organisationen innerhalb von flexiblen Ökosystemen entwickeln, in denen das Teilen von Informationen, die gemeinsame Entscheidungsfindung und Generierung von Wissen, übereinstimmende Ziele und der gemeinsame Nutzen zu enormen Wettbewerbsvorteilen führen können.

Die Zusammenarbeit zwischen Herstellern, Kunden sowie Geräten und Anlagen (durch das IoT) kann eine ganz neue Wertschöpfung mit sich bringen. Umfassende Erkenntnisse können durch die Datenanalyse über geographische, politische und organisatorische Grenzen hinweg gewonnen werden, wenn die Analyse der Daten als ein zusammenhängender Datensatz ermöglicht wird.

Dennoch sind viele Fertigungsunternehmen bezüglich der Zusammenarbeit in der Lieferkette skeptisch und machen sich Gedanken über die Sicherheit bei der Datenübertragung und den Schutz ihres geistigen Eigentums. Außerdem gibt es technologische Hindernisse. So kann z. B. die schnell wachsende Anzahl der vernetzten Geräte zu sehr großen Datenmengen im IIoT (Industrial Internet of Things) führen, die die Skalierbarkeit von einem zentralen Datenspeicherungs- und Datenanalysekonzept an einem einzigen Ort überfordern. Hinzu kommen Einschränkungen bei der Bandbreite oder den Kosten, die dazu führen können, dass die Verlagerung von Daten in einen zentralen Datenpool einfach nicht praktikabel ist.

Die Lösung: Ein vernetztes Supply-Chain-Ökosystem

Das World Wide Herd (WWH)-Konzept von Dell ermöglicht verteilte und dennoch gemeinsame Analysen auf globaler Ebene. Geographisch verteilte Daten können in Echtzeit dort analysiert werden, wo sie sich befinden, ohne dass eine vorherige Zusammenführung der Daten an einem zentralen Ort erforderlich ist.

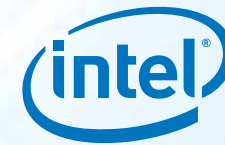
Ein solches föderiertes Analysemodell bringt die Verarbeitungsleistung und die Analytik zu den Daten – eine Umkehr der bisherigen Praxis. Intelligenz wird extrahiert und mit jedem teilnehmenden Standort absolut anonym geteilt. Jeder Standort kann die eigenen Daten ganz autonom nach den eigenen Anforderungen und Wünschen verwalten, während andere Organisationen die an jedem Standort ausgeführten Analysen sicher teilen können. Je mehr Standorte miteinander vernetzt werden, desto detaillierter das Netzwerk und desto

besser der Überblick über die gesamte Lieferkette hinweg, und das in Echtzeit.

Das WWH-Modell hilft bereits heute Krankenhäusern dabei, teure Geräte für die medizinische Diagnostik wie die Kernspinn- und Computertomographie effektiver und kosteneffizienter zu nutzen. Zu diesem Zweck werden Anbieter im Gesundheitswesen mit Lösungsanbietern vernetzt und verbunden und deren Daten, Anwendungen und Services in einem stetig wachsenden, digitalen Ökosystem miteinander verknüpft.

Auch Lieferketten können dieses Konzept nutzen, um die Grenzen isolierter Systeme über Organisationen hinweg zu überwinden, Wissen zu erschließen, wertvolle Erkenntnisse zu gewinnen und schnell gezielte Entscheidungen zu treffen, sobald sich neue Chancen eröffnen.





Nahtlose Integration bei Firmen- übernahmen und Zusammenschlüssen: 160.00 Mitarbeiter sind jetzt ein Team

Im Jahr 2010 wurde Boomi, die cloudbasierte Integrationsplattform, von Dell übernommen. Zu diesem Zeitpunkt haben die Boomi- und die Dell-Vertriebsgruppe jeweils eine eigene SaaS (Software-as-a-Service)-Instanz der Salesforce-CRM-Anwendung eingesetzt, um wichtige Sales-Funktionen wie die Lead-Generierung, die Zuweisung von Teams zur Bearbeitung von Verkaufschancen sowie das Ergebnis-Tracking auszuführen. Diese Übernahme brachte die Möglichkeit mit sich, Vertriebsinformationen auszutauschen und gemeinsam zu nutzen. Die Dell IT-Gruppe nutzte die Boomi-Integrationsplattform-Anwendung für die Zusammenführung der Salesforce.com-Instanzen. Damit stehen jetzt vollständig integrierte und synchronisierte Kundeninformationen über Vertriebsgruppen und Geschäftsprozesse hinweg zur Verfügung.

Die Integration der Salesforce-Instanzen in den eigenen Sales-Betrieb von Dell Technologies hat ganz klare, messbare Vorteile mit sich gebracht: eine um 75% kürzere Time-to-Value bei der Integration, kompletter Wegfall von manuellen Dateneingabeprozessen und eine Reduzierung der TCO der Lösung um 30%.



Ganz auf das Kundenerlebnis abgestimmt: Die digitale Lieferkette

Unternehmen verändern sich – und auch Intel ist den Weg des Wandels gegangen. Jetzt liegt der Fokus darauf, Kunden zu begeistern, statt sich wie bisher eher auf nach innen gerichtete Faktoren wie die eigene Produktion von Mikroprozessoren zu konzentrieren.

Intel bietet heute ein komplexes Portfolio aus Produkten und Lösungen an, das auch Partner-designs umfasst und eine Massenpersonalisierung in bisher unvorstellbarem Ausmaß bietet. Firmenübernahmen und Zusammenschlüsse haben die Anzahl der Formfaktoren und der neuen Produkte verdoppelt. Das Supply-Chain-Team von Intel hat seine funktionalen Fähigkeiten und die Zusammenarbeit mit Partnern optimiert, um den Produktwandel hin zu einem datenbasierten Unternehmen zu ermöglichen, zu dem auch Technologien für autonome Fahrzeuge oder die mobile Kommunikation gehören.

Die Lieferkette deckt nun mehrere Rollen ab und fungiert als Lieferant von Komponenten, als Systemintegrator und als OEM von fertigen Lösungen. Um alle diese neuen Anforderungen an die Lieferkette erfüllen zu können, nutzt das Intel-Team die autonome Planung, prognostische Analytik, Künstliche Intelligenz, kognitives Computing sowie Lösungen für die End-to-End-Transparenz.

Quelle: Gartner Supply Chain Top 25 für 2018