

Tradeshift: Index of Global Trade Health

Q2 2021

Auf der Stelle treten bringt keinen Aufschwung

Eröffnungsansprache von Christian Lanng,
CEO und Mitbegründer von Tradeshift

Die Wirtschaft nach der Pandemie erholt sich und unser jüngster Index deutet darauf hin, dass nicht China, sondern die USA das Tempo in der zweiten Jahreshälfte vorgeben werden. Wirtschaftswissenschaftler sagen voraus, dass die Wirtschaftsleistung in den USA in diesem Jahr so schnell wachsen wird, wie zuletzt in den 1980er Jahren. Unsere Daten zeigen, dass die kumulierten Transaktionsvolumina in den US-amerikanischen Supply Chains schneller gestiegen sind als die in China, welches bis zu diesem Zeitpunkt die weltweite Erholung anführte.

Das weltweite Transaktionsvolumen ist im 2. Quartal um 9 % gestiegen, aber die Erholung kann noch lange nicht als nachhaltig betrachtet werden. Die Anzahl der Aufträge im Einzelhandel und in der Produktion steigt in Rekordgeschwindigkeit an, aber Ungleichgewichte zwischen Angebot und Nachfrage treten immer noch regelmäßig auf. Die Betriebsleistung in Chinas Produktionsstätten hat mit Schwierigkeiten zu kämpfen, da Engpässe in der Supply Chain die Produktion beeinträchtigen. Das Transaktionsvolumen zwischen chinesischen Einkäufern und Lieferanten auf unserer Plattform ist im 2. Quartal zweistellig gesunken.

Der Druck auf die Supply Chains ist komplex und vielschichtig, aber mangelnder Cashflow ist ein ständiges Thema bei Anbietern, weil diese mit einer steigenden Nachfrage zu kämpfen haben. Unser neuester Index zeigt, dass sich die Lücke zwischen Auftragseingängen und Zahlungen an Anbieter im letzten Quartal drastisch vergrößert hat.

In einem [neuen Artikel](#) für die Washington Post behauptet Daniel Drezner, Professor an der Tufts University, dass Supply Chains weit weniger anfällig sind, als wir denken. Die Aktivität in der Supply Chain hat sich seit den Tiefstständen des 2. Quartals 2020 auf jeden Fall wieder gut erholt. Drezner erwähnt allerdings nicht, dass nur sehr wenige Unternehmen das vergangene Jahr ohne Anpassungen überstanden haben. Viele waren gezwungen, zusätzliche Widerstandsfähigkeit gegen künftige Schocks aufzubauen.

Wir nähern uns sicher langsam wieder der Normalität, aber Unternehmen sollten nicht davon ausgehen, dass alles so wird, wie es vor der Pandemie war. Man stelle sich nur einmal den Wandel der Arbeitsstrukturen im vergangenen Jahr vor: Die Büros werden zwar wieder geöffnet, aber unsere Daten zeigen, dass die Unternehmen zahlreiche Vorteile genießen, wenn sie ihren Mitarbeitern die Möglichkeit geben, digital vernetzt zusammenzuarbeiten.

Die Vorbereitung auf hypothetische Ereignisse in der Zukunft kann ein bisschen wie der Kauf einer Versicherung erscheinen. Wenn sich die Investitionen jedoch auf die digitale Vernetzung von Menschen und Prozessen in der gesamten Wertschöpfungskette konzentrieren, dann wird sich dies im Laufe der Zeit um ein Vielfaches auszahlen – nicht nur durch die Minimierung künftiger Verluste, sondern auch durch Steigerung der Produktivität und Transformation der Beziehungen zwischen Händlern und Einkäufern.



Was gibt es Neues

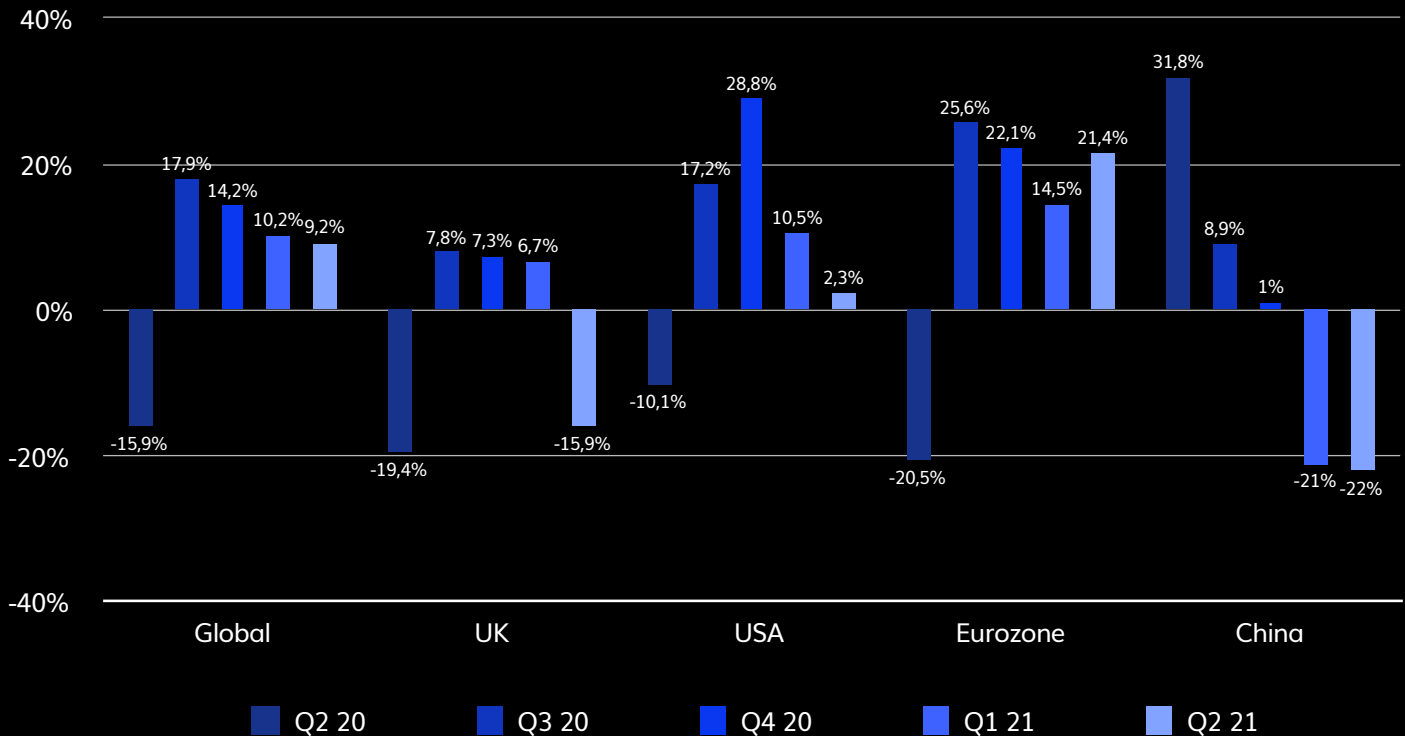
Index Highlights des 2. Quartals auf einen Blick

- Das weltweite Transaktionsvolumen stieg im 2. Quartal um 9 %, eine leichte Verlangsamung gegenüber dem Vorquartal, was darauf hindeutet, dass die Aktivitäten in der Supply Chain etwas weniger schwanken.
- Das Handelsniveau in China scheint jedoch zurückzugehen. Das zweite Quartal in Folge ist das Transaktionsvolumen in China um mehr als 20 % gesunken.
- Die USA stehen nun an der Spitze der weltweiten Erholung im Handel und haben China im 2. Quartal überholt. Das vierteljährliche Transaktionsvolumen in den USA ist im vergangenen Jahr um kumulativ 145 % gestiegen, während es in China um 125 % zugenommen hat.
- In der Eurozone stieg das Transaktionsvolumen im 2. Quartal um 21 % und damit mehr als doppelt so stark wie im weltweiten Durchschnitt.
- Der Aufschwung im Vereinigten Königreich scheint sich jedoch zu verzögern. Das vierteljährliche Transaktionsvolumen ging im 2. Quartal um 15 % zurück, und das kumulierte Wachstum liegt 59 % unter dem Vor-Pandemie-Niveau im März 2020.
- Der weltweite Liquiditätsengpass bei den Anbietern wird immer bedrohlicher. Das Gesamtauftragsvolumen auf Tradeshift ist im 2. Quartal um 35 % gestiegen, das Gesamtvolumen der bearbeiteten Lieferantenrechnungen jedoch nur um 2 %.
- Die Transaktionszahlen in der Herstellung und im Einzelhandel blieben im 2. Quartal ungewöhnlich hoch. Es gibt Befürchtungen, dass die aktuell hohe Nachfrage die Anbieter unter Druck setzt.
- Die Ausgaben für Geschäftsreisen erholen sich, liegen aber immer noch 30 % unter dem Vor-Pandemie-Niveau. Die Ausgaben der Unternehmen für Bewirtung sind 81 % niedriger als vor der Pandemie.



Das globale Transaktionsvolumen bleibt stark, aber China und das Vereinigte Königreich haben Probleme

Transaktionsvolumen – Wachstum im Quartalsvergleich



Das gesamte Transaktionsvolumen im Tradeshift-Netzwerk stieg im 2. Quartal um 9 %. Die leichte Verlangsamung gegenüber dem 1. Quartal folgt dem Muster, das sich seit Ende 2020 abzeichnet. Es deutet darauf hin, dass die Handelsaktivität insgesamt auf das Vor-Pandemie-Niveau zurückkehrt.

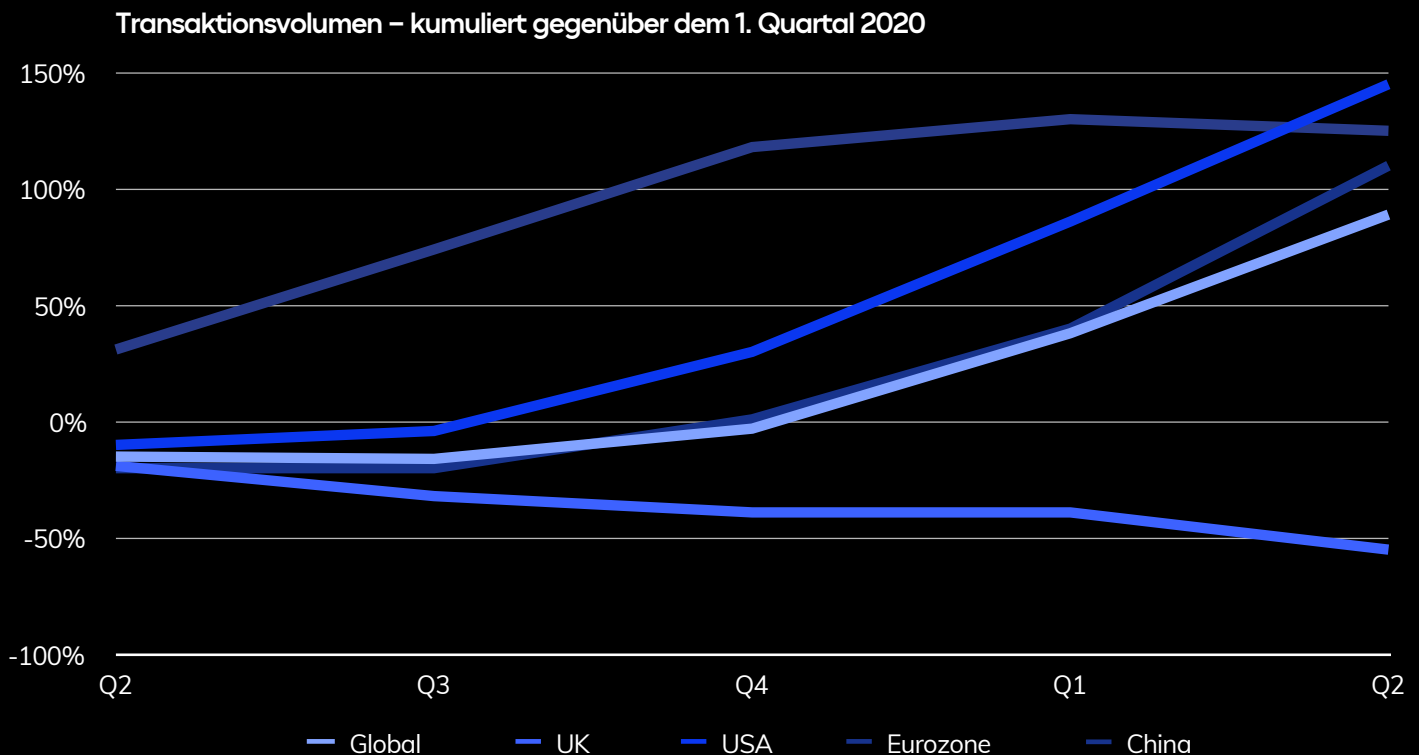
Das Wachstum bleibt jedoch uneinheitlich, insbesondere in China. Unsere Daten zeigen, dass der Handel in der gesamten Region zum zweiten Mal in Folge einen zweistelligen Rückgang des vierteljährlichen Transaktionsvolumens hinnehmen musste. Dies hängt wahrscheinlich mit den hohen Materialkosten zusammen, die das [chinesische Statistikamt](#) gemeldet hat, und die zu einem Rückgang der Produktionsleistung im Mai und Juni führten.

In der Eurozone scheint das Gegenteil zu passieren. Das produzierende Gewerbe in der gesamten Region erreichte im Juni [ein neues Rekordhoch](#), und unseren Daten zufolge stieg das Transaktionsvolumen um mehr als das Doppelte des weltweiten Durchschnitts.

Das Vereinigte Königreich bleibt der Außenseiter unter den westlichen Volkswirtschaften. Das Transaktionsvolumen ging im 2. Quartal um mehr als 15 % zurück. Dies könnte zum Teil auf die Restauswirkungen des strengen Lockdowns im Vereinigten Königreich im 1. Quartal zurückzuführen sein. Auch der Brexit könnte hier eine Rolle spielen. [Thomas Sampson](#), Associate Professor an der London School of Economics, sagt, dass der Brexit für einen Handelsrückgang von 15 % im Vereinigten Königreich verantwortlich ist, was weitgehend mit dem übereinstimmt, was wir beobachtet haben.



Die USA geben zu Beginn des 3. Quartals das Tempo vor



Die Handelsaktivitäten in den USA laufen auf Hochtouren. Laut [Oxford Economics](#) wird die US-Wirtschaft zum ersten Mal seit 2005 einen größeren Beitrag zum globalen Wirtschaftswachstum leisten, als China.

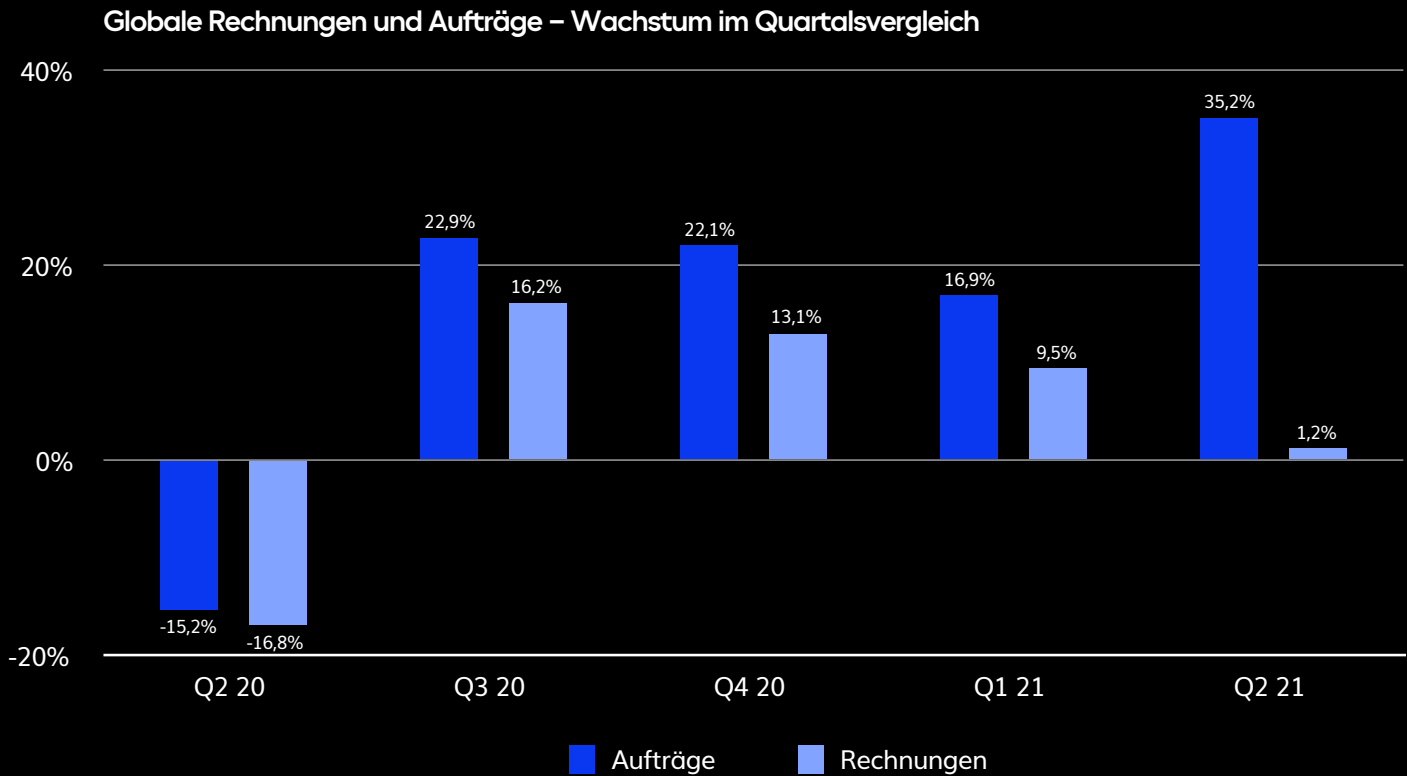
Die Daten von Tradeshift zeigen zwar nur ein bescheidenes Wachstum des Transaktionsvolumens in den USA im Vergleich zum Vorquartal, aber ein kumulativer Blick auf dieselben Daten deutet darauf hin, dass das Aktivitätsniveau in den US-Supply Chains das in China im 2. Quartal überholt hat. Die Vereinigten Staaten geben nun das Tempo für die weltweite Erholung im 3. Quartal vor.

Die Handelsaktivität in der Eurozone war hinter der in den USA und China zurückgeblieben, nach zwei Quartalen mit starkem Transaktionswachstum sind die Supply Chains

hier aber wieder im Aufwind. Die [Europäische Kommission](#) prognostiziert eine gute zweite Jahreshälfte in der gesamten Region, und unsere Daten deuten darauf hin, dass ein weiteres starkes Quartal dazu führen könnte, dass das kumulative Transaktionswachstum in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 ebenfalls das von China überholen wird.

Das Vereinigte Königreich hat nach einem relativ enttäuschenden 2. Quartal noch einiges aufzuholen. [Nach Angaben der OECD](#) hinkt der Aufschwung in Großbritannien hinter dem aller anderen G20-Länder her. Die Daten für die ersten drei Monate des Jahres zeigen, dass die Wirtschaftsleistung 8,7 % unter dem Vor-Pandemie-Niveau lag.

Das Ungleichgewicht beim Cashflow erreicht gefährliche Ausmaße



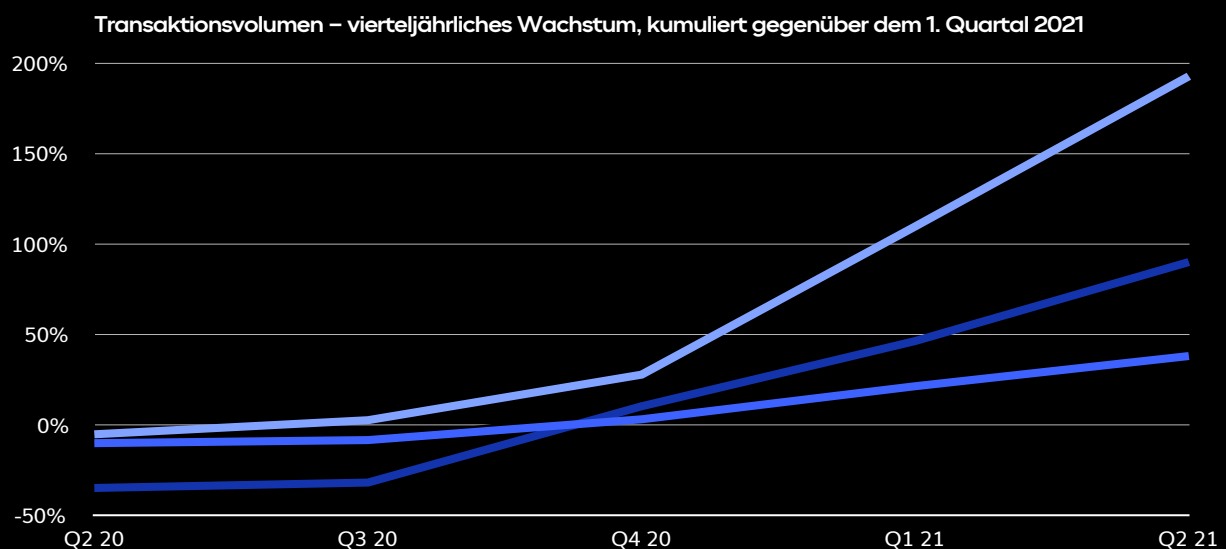
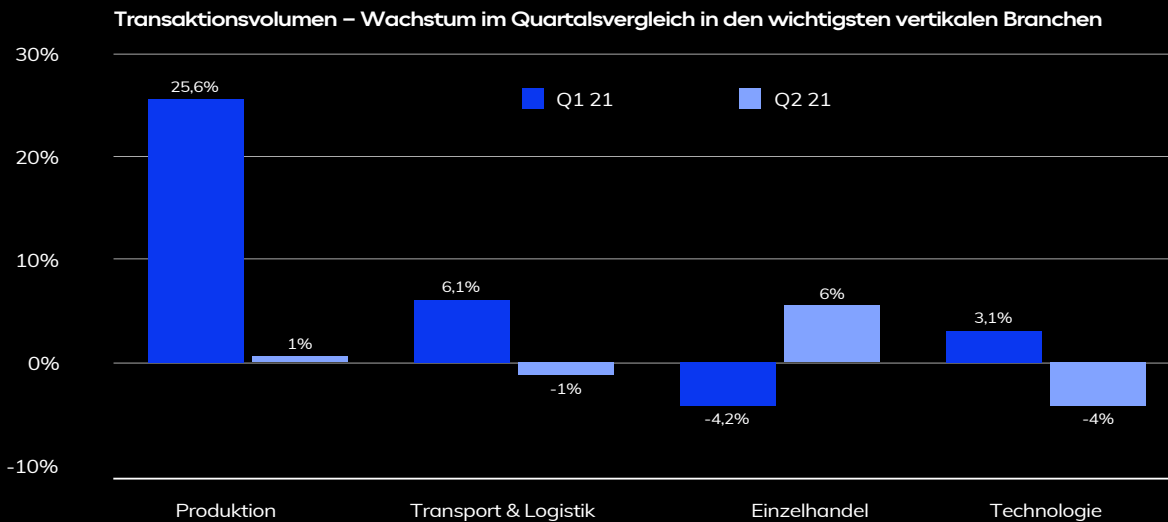
Das Auftragsvolumen steigt aufgrund von Impfkampagnen in vielen großen westlichen Volkswirtschaften weiter an, aber die Rechnungen werden für die Anbieter einfach nicht schnell genug bezahlt, damit diese die Nachfrage befriedigen können.

Nach Angaben der [US Federal Reserve](#) sank das Verhältnis von Unternehmenslagerbeständen zu Umsätzen im März auf 1,23 und damit auf den niedrigsten Stand seit Beginn der Aufzeichnungen im Jahr 1992. Unsere Daten deuten darauf hin, dass das steigende Auftragsvolumen für einen Großteil des Wachstums im gesamten Transaktionsaufkommen im 2. Quartal verantwortlich ist.

Während die Unternehmen eilig ihre Bestände auffüllen, geraten die Anbieter in der gesamten Wertschöpfungskette unter Druck. Dieser Druck wird noch verstärkt durch einen starken Rückgang des Cashflows im Verhältnis zur Anzahl der Aufträge, wie das alarmierend niedrige Wachstum des Rechnungsvolumens in diesem Quartal zeigt.

Das gleiche Muster sieht man in praktisch allen großen Volkswirtschaften, wobei die Kluft in der Eurozone am größten ist: Hier stieg das Auftragsvolumen im 2. Quartal um 62 %, während die Gesamtzahl der Rechnungen nur um 8 % zunahm.

Der positive Trend in der Produktion und im Einzelhandel bleibt weiter stark, was die Anbieter unter Druck setzt



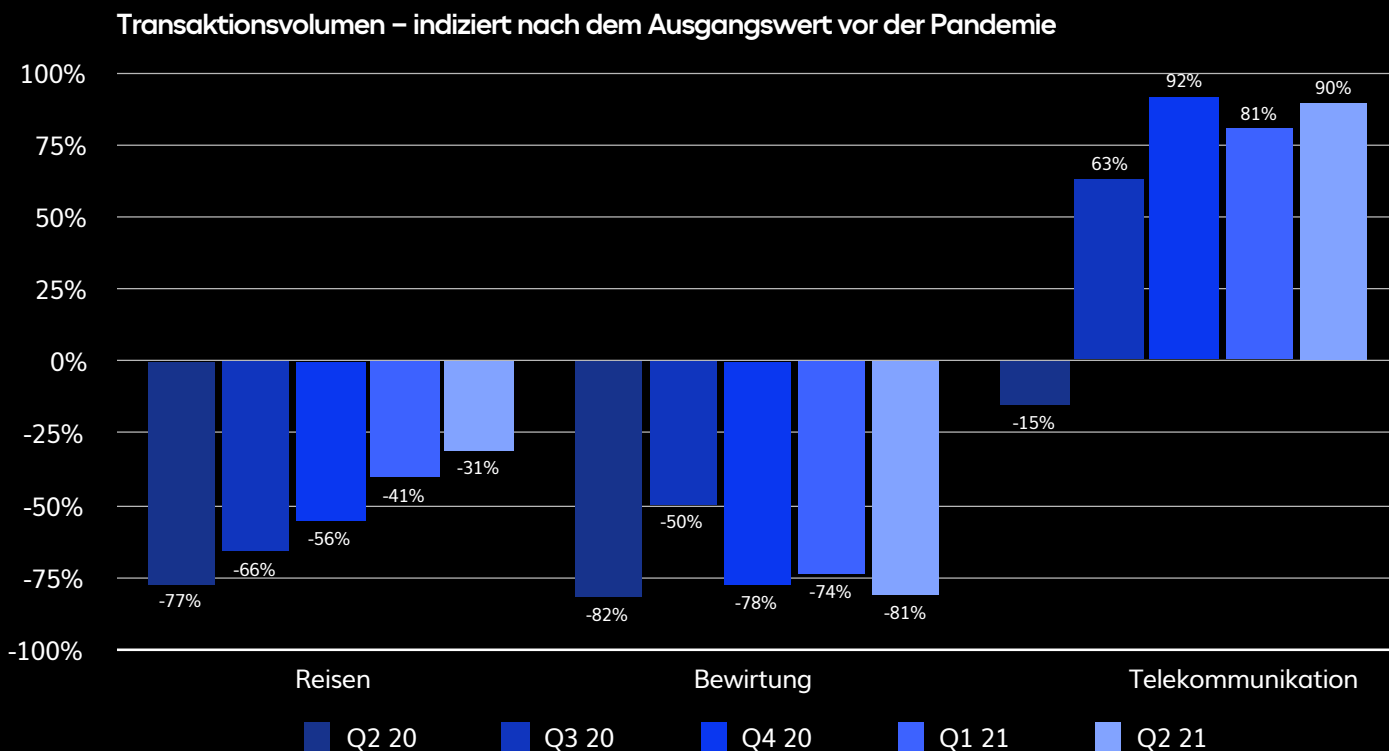
Das Transaktionsvolumen in der Herstellung ist im 2. Quartal im Vergleich zum Vorquartal nur geringfügig gestiegen. Wenn man dieselben Daten kumuliert betrachtet, wird deutlich, dass der Aufwärtstrend in diesem Sektor nach wie vor Bestand hat. [Die Daten von IHS Markit](#) deuten darauf hin, dass die Produktionsleistung in den meisten der größten Volkswirtschaften im Juni Rekorde gebrochen hat.

Ein ähnliches Bild zeichnet sich im Einzelhandel ab, wo das Transaktionsvolumen im 2. Quartal um 6 % gestiegen ist. Die kumulative Analyse zeigt einen fortwährend stärker werdenden Wachstumsimpuls seit Anfang 2021. Nach den schweren Beeinträchtigungen durch die Lockdown-Maßnahmen zu Beginn der Pandemie ist dieser Aufschwung

positiv zu bewerten, aber gleichzeitig setzt der stetige Aufwärtstrend die Supply Chains extrem unter Druck.

In unserem Index für das 1. Quartal berichteten wir, dass jeder fünfte Anbieter Schwierigkeiten hat, mit der Nachfrage Schritt zu halten. Mangelnder Cashflow war eines der Haupthindernisse für eine effektive Produktionssteigerung, und unsere jüngsten Daten deuten darauf hin, dass sich diese „Liquiditätskrise“ verschärft hat, da die Aufträge die Zahlungen in einem noch nie dagewesenen Maße übersteigen.

Das Arbeiten von zuhause aus wird auf absehbare Zeit eine Rolle spielen



Die Handelsaktivität mag sich allmählich normalisieren, aber es gibt kaum Anzeichen dafür, dass eine Rückkehr zu den alten Arbeitspraktiken von vor der Pandemie erfolgt. Tradeshift's Daten zeigen, dass es seit dem ersten Lockdown einen dramatischen Anstieg der Telekommunikationsausgaben gegeben hat. Das Transaktionsvolumen ist in der gesamten Branche 89 % höher als vor der Pandemie, was bedeuten könnte, dass die Nutzung von Tools für die virtuelle Zusammenarbeit von Dauer sein könnte.

Ist damit die Arbeit im Büro überflüssig geworden? Das ist nicht ganz so einfach zu beantworten. Einem [jüngsten Bericht](#) zufolge wollen 65 % derer, die während der Pandemie Tele-Arbeit machten, weiterhin von zuhause aus arbeiten. In einer [separaten Studie](#) gaben allerdings 83 % an, dass sie den menschlichen Kontakt vermissen, den sie beim Arbeiten vor Ort haben.

Wahrscheinlich werden die Unternehmen eine hybride Lösung anstreben, bei der die Zeit, die die Mitarbeiter physisch im Büro verbringen, deutlich reduziert wird, aber dennoch eine persönliche Zusammenarbeit möglich ist.

Der Geschäftsreiseverkehr lag 30 % unter dem Vor-Pandemie-Niveau, aber das Volumen der über Tradeshift abgewickelten Transaktionen ist seit dem Ende des ersten Lockdowns kontinuierlich gestiegen. Die Ausgaben der Unternehmen für Bewirtung gingen im 2. Quartal 2020 um 82 % zurück. Ein Jahr später ist die Zahl gleich geblieben, was darauf hindeutet, dass Kundenunterhaltung und Networking-Veranstaltungen zumindest vorerst virtuell bleiben werden.

Es ist noch zu früh, um eine endgültige Vorhersage darüber zu treffen, wie die Zukunft der Arbeit aussehen wird. Allerdings werden Unternehmen, die nicht über eine passende digitale Infrastruktur verfügen, Schwierigkeiten beim Übergang zu einer flexibleren, verteilten Arbeitsweise haben.



Wie geht es nun weiter?

Zahlen sich Investitionen in Widerstandsfähigkeit aus?

Es gibt viel zu tun und die Digitalisierung muss zum Standard für Supply Chains werden



Q&A mit Rob van Ipenburg, Managing Partner, Quayntess

Welche Merkmale moderner Supply Chains machen diese anfällig für die Art von Volatilität, die wir im vergangenen Jahr erlebt haben?

Die meisten Hersteller sind in hohem Maße auf Arbeitskräfte angewiesen, so dass die Schließung vieler Produktionsstätten im Zuge von Lockdowns erhebliche Auswirkungen hatte. Die Nachfrage der OEMs ging zurück. Auf der Angebotsseite war das Gleiche der Fall, was die Materialbeschaffung noch schwieriger machte.

Die Marktgegebenheiten geben vor, dass moderne Supply Chains oft lang und komplex sind. Längere Supply Chains verstärken in der Regel die Auswirkungen von Störungen, aber Unternehmen mit stärker verteilten Supply Chains können Schwankungen leichter auffangen. In einigen Fällen kann das bedeuten, dass ein Unternehmen

in verschiedene Beschaffungsoptionen investieren muss. Außerdem investieren Unternehmen immer häufiger in Anlagen, die mehr Flexibilität für die Herstellung verschiedener Produkte bieten, anstatt das gesamte Volumen an einem Standort zu konzentrieren, um Skaleneffekte auszunutzen. Bei Konsumgüterherstellern, bei denen dieser Ansatz inzwischen recht verbreitet ist, lagen die Schwankungen bei etwa 10 %. Im Industriesektor, wo verteilte Supply Chains weniger üblich sind, können es aber bis zu 80 % sein, die die Zahlen von den Normalwerten abweichen. Je höher die Fluktuation ist, desto größer ist der Druck, der auf die Supply Chain ausgeübt wird.

Die Lockdowns gehen zurück und die Wirtschaft scheint wieder an Fahrt aufzunehmen.

Die Situation in den Supply Chains scheint jedoch nach wie vor unbeständig zu sein. Haben Sie auch diesen Eindruck?

Die Nachfrage bei den OEMs ist sehr groß, aber möglicherweise nicht so sehr bei der Automobil- und Luftfahrtindustrie. Was wir jetzt sehen, ist auch ein Aufholen der verpassten Verkäufe im Jahr 2020 und im ersten Quartal 2021, zum



Teil mit extrem schnellen Zuwächsen. Auf der Angebotsseite ist die Instabilität nach wie vor groß, und es gibt erhebliche Engpässe bei wichtigen Komponenten. Und während die Auftragsvolumina wieder ansteigen, fluktuieren sie um das Dreifache des normalen Niveaus, verursacht durch häufige Bestelländerungen zwischen dem Zeitpunkt der Auftragserteilung und der letztendlichen Auslieferung des Materials.

Der Rückgang des Seetransports führt auch zu großen Unwägbarkeiten bei der physischen Beförderung von Waren. Selbst wenn die Materialien von einem Anbieter fristgerecht versandt werden, gibt es keine Garantie dafür, dass diese auch pünktlich ankommen. Diese Dreiecksbeziehung zwischen Anbieter, Logistikdienstleister und Abnehmer ist heute viel wichtiger als früher, als es noch genügend freie Logistikkapazität gab.

Es gibt einige recht radikale Ansichten darüber, wie Supply Chains widerstandsfähig gemacht werden sollten. Wie dramatisch werden die Veränderungen in den Lieferketten nach der COVID-19-Pandemie wohl sein?

Branchen wie die Luft- und Raumfahrt und die Automobilindustrie haben an ihren Standorten keinen ausreichenden Platz für Alternativen zu den bisherigen Just-in-Time-Fertigungssystemen. Viele Unternehmen setzen jedoch auf Multi-Sourcing und verteilte Lieferkettenmodelle. Solche Übergänge sind subtiler, erfordern aber auch eine viel intensivere Zusammenarbeit innerhalb der Supply Chain, da die Unternehmen versuchen, die Nachfrage auf eine Reihe verschiedener Anbieter und Standorte zu verteilen.

Die Erfahrungen des vergangenen Jahres haben die Debatte über Widerstandsfähigkeit neu belebt. Während die Unternehmen früher ihre Entscheidungen in erster Linie auf der Grundlage der Kosten trafen, beginnen sie sich nun zu fragen, ob niedrige Kosten immer der beste Schutz für die Gesamtgewinnspanne und den Gesamtertrag sind.

Gibt es andere Möglichkeiten, die Widerstandsfähigkeit zu steigern, ohne dass die Geschäftsmodelle drastisch umgestaltet werden müssen?



Die Digitalisierung muss zum Standard für jedes Unternehmen werden. Die Unsicherheit wird nicht verschwinden. Die Schwankungen, die selbst bei kleineren Störungen auftreten, lassen sich manuell einfach nicht bewältigen. Selbst wenn Sie über unbegrenzte Ressourcen verfügen würden, hätten Sie immer noch enorme Probleme, einen Echtzeitüberblick über den Materialfluss in der Supply Chain zu bekommen oder mit mehr als einer Handvoll von Anbietern effektiv zusammenzuarbeiten.

Die Mehrheit der Unternehmen scheint die Notwendigkeit der Digitalisierung inzwischen zu akzeptieren – aber warum haben diese so lange damit gezögert?

Unternehmen haben von einer sehr langen Phase der Stabilität profitiert. Bei geringer Volatilität ist es kein Problem, sich auf einige ausgewählte Personen zu verlassen, die die Arbeit erledigen. Jetzt, da die Störungen zugenommen haben, stellen Unternehmen fest, dass sie die Anzahl der Mitarbeiter, die sich mit diesen Problemen befassen, nicht einfach so anpassen können.

Die Unternehmen sind sich dieser Risiken zwar bewusst, aber in guten Zeiten haben andere Dinge Vorrang. Die Investitionen, die Unternehmen zuvor in überholte Systeme gesteckt haben, führen ebenfalls zu Trägheit. Viele Unternehmen haben erhebliche Summen in EDI-Systeme und Anbieterportale investiert. Damit haben sie

in den wichtigsten 20 % ihrer Supply Chains ein gewisses Maß an Digitalisierung erreicht. Allerdings sind da immer noch die restlichen 80 % der Anbieter, bei denen die Zusammenarbeit weiterhin auf manuellen Prozessen basiert. Das Festhalten an alten Paradigmen hat viele Unternehmen daran gehindert, den nächsten Schritt zu gehen. Unternehmen erkennen, dass sie ihre Ziele nicht erreichen werden, wenn sie einfach nur ein bisschen mehr von dem tun, was sie in den letzten zehn Jahren gemacht haben.

Auf welche Dinge müssen Unternehmen bei der Digitalisierung achten?

Unternehmen neigen dazu, Risiko aus der Sicht von Größe zu bewerten. Das bedeutet, dass sie sich auf die größten Anbieter konzentrieren und zunächst Verbindungen zu diesen aufbauen, um die Effizienz zu erhöhen. Stattdessen sollten sie analysieren, wo wahrscheinlich die größten Veränderungen lauern. In vielen Fällen handelt es sich dabei um etwas kleinere Anbieter, die weiter unten in der Lieferkette sitzen.

Man muss auch über die bloße Konzentration auf Merkmale und Funktionen hinausgehen. Es ist schön und gut, wenn eine Lösung bestimmte Anforderungen erfüllt. Das hilft allein nichts, wenn das darumliegende Ökosystem keinen Anreiz hat und nicht bereit ist, die entsprechenden Prozesse zu übernehmen. Viele Unternehmen konzentrieren sich zu sehr darauf, was eine Lösung für sie tut. Sie sollten die Situation aus einem größeren Blickwinkel betrachten und



überlegen, ob die Anbieter auch einen Mehrwert darin sehen, wenn sie dieses System einführen.

Der Aufbau von Widerstandsfähigkeit gegenüber unvorhersehbaren Ereignissen kann sich ein wenig so anfühlen, als würde man eine Versicherung abschließen – man weiß, dass man sie braucht, aber schätzt sie erst dann, wenn der Ernstfall eintritt. Ist das die richtige Betrachtungsweise?

Unternehmen im Bereich der Direktbeschaffung stehen unter wachsendem Druck, einen digitalen Fußabdruck zu erfassen, der zeigt, dass sie die gesetzlichen Vorschriften einhalten. Denken Sie beispielsweise an die Medizintechnikbranche, für die eine Rückverfolgbarkeit innerhalb der Supply Chain sehr wichtig ist. Auch für die Wartungs- und Produktionszyklen gewinnt das digitale Twinning an Bedeutung. Bevor wir uns mit diesen Technologien befassen, müssen wir zunächst sicherstellen, dass die gesamte Konfiguration des eingehenden Materials ebenfalls digital ist. Wenn diese Informationen von Hand eingegeben oder abgetippt werden müssen, dann wird der gesamte Prozess sehr schnell in sich zusammenbrechen. Widerstandsfähigkeit ist viel mehr als eine Versicherungspolice - sie ist die Lizenz, in der Zukunft wirtschaften zu können.

Können Sie uns einige Beispiele dafür nennen, wie Quyntess mit Unternehmen zusammenarbeitet? Wie unterstützen sie die Unternehmen, damit diese in Echtzeit auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren können?

Wir helfen einer Reihe von Unternehmen dabei, Prognosen und Schwankungen innerhalb der Supply Chain durch Automatisierung zu bewältigen. Das bedeutet, dass Echtzeitdaten mit Produktionsplänen und Lagerbeständen verknüpft werden müssen. So wissen die Unternehmen genau, wie sich Nachfrageschwankungen auf ihre Produktionsfähigkeit auswirken können.

Der Versand ist ein weiterer Bereich, in dem wir wichtige Unterstützung leisten. Selbst in den besten Zeiten funktioniert die Beziehung zwischen Anbietern, Einkäufern und Logistikdienstleistern nur auf der Basis einer gut abgestimmten Zusammenarbeit. Wenn schwankende Nachfrage und begrenzte Logistikkapazität aufeinandertreffen, wird es sehr schwierig, die Dinge am Laufen zu halten, vor allem wenn Prozesse immer noch teilweise auf Papier basieren. Mit einem Netzwerk wie Tradeshift ersetzen wir parallele 1:1-Interaktionen von Anbietern und Spediteuren durch eine koordinierte Zusammenarbeit zwischen drei Parteien, was die Unternehmen viel flexibler macht und die Lieferkette in Schwung bringt.

Schließlich, und mit all dem verbunden, ist da noch das Risiko-Dashboarding. Wir sehen zunehmend ein Bedürfnis nach mehr Kennzahlen, die sich speziell auf die Störungsanfälligkeit von Anbietern konzentrieren. Die Tatsache, dass wir diese Dashboards auf der Tradeshift-Plattform zur Verfügung stellen, macht es für Einkäufer und Anbieter viel einfacher, gemeinsam Notfallpläne auszuarbeiten und bereit zu halten.

Die Vorteile der Widerstandsfähigkeit nutzen



**Mikkel
Hippe Brun,
Mitbegründer,
Tradeshift**

Die Beschäftigten des Kopenhagener Hafens spielen derzeit ein zunehmend prekäres Tetris-Spiel, da die Verknappung der Schifffahrtskapazitäten dazu führt, dass immer mehr Container nirgendwo mehr Platz finden. Es erinnert uns sehr anschaulich an das komplexe Zusammenspiel der globalen Supply Chains, die uns mit Waren des täglichen Bedarfs versorgen, und daran, was passiert, wenn diese Dinge plötzlich nicht mehr funktionieren.

Experten für die Supply Chain sagen voraus, dass die derzeitigen Störungen bis 2022 andauern könnten – vorausgesetzt, weitere Störungen können vermieden werden - was alles andere als

sicher ist. Es zeichnet sich ein Konsens darüber ab, dass eine „Rückkehr zur Normalität“ bei den Supply Chains einfach nicht ausreichen wird.

Laut McKinsey planen 93 % der Betreiber von Supply Chains Maßnahmen, um ihre Lieferketten widerstandsfähiger zu machen. Interessanterweise waren die Befragten geteilter Meinung darüber, ob sie kurzfristige Rentabilität opfern sollten, um der Planung der Widerstandsfähigkeit Vorrang zu geben. Die Unternehmen haben das mit den Extremszenarien verbundene Risiko vielleicht unterbewertet, aber ein zu großer Schritt in die entgegengesetzte Richtung könnte sich ebenso verheerend auf zukünftige Geschäftsmodelle auswirken.

COVID-19 hat die Unsinnigkeit von „Just-in-time“-Supply Chains in Bereichen wie dem Gesundheitswesen oder der Lebensmittelversorgung aufgezeigt. Die Wirtschaftlichkeit des Aufbaus widerstandsfähigerer



Supply Chains in diesen Gebieten mag im Moment noch nicht gegeben sein, aber die Regierungen haben berechnet, dass das Risiko des Nichtstuns die Kosten für Investitionen in lokalisierte Produktionskapazitäten bei weitem übersteigt.

Für viele Unternehmen ist eine solche umfassende Umstellung jedoch weder praktikabel noch wirtschaftlich tragbar. Dennoch wird es zu einer Revolution kommen, bei der die Technologie der Katalysator sein wird. Die Kombination aus Automatisierung, Robotik und 3D-Druck hat bereits jetzt tiefgreifende Auswirkungen - nicht nur auf die Produktionsstandorte, sondern auch auf die Produkte, die dort hergestellt werden können.

Vorbei sind die Zeiten, in denen Produktionsstätten eingerichtet wurden, um ein einzelnes Produkt zu möglichst niedrigen Kosten herzustellen. Stattdessen kann eine neue Generation hochautomatisierter Anlagen nun innerhalb von Stunden umkonfiguriert werden, um eine

breite Palette von Produkten entsprechend der Echtzeit-Nachfrage zu produzieren. Die gleiche Flexibilität macht es auch viel einfacher, Spezifikationen von verschiedenen Anbietern in den Produktionszyklen zu berücksichtigen.

Widerstandsfähigkeit muss nicht unbedingt als zusätzlicher Kostenpunkt in der Unternehmensbilanz erscheinen. Dank des technologischen Fortschritts können sich Unternehmen auf eine Zukunft freuen, in der Supply Chains ebenso kosteneffizient wie widerstandsfähig sind. Aber täuschen Sie sich nicht: Eine Revolution dieses Ausmaßes wird nur dann möglich sein, wenn die Grundsteine für den Aufbau vollständig digital sind. Wenn das bedeutet, dass die papiergestützten Prozesse ein für alle Mal abgeschafft werden, dann ist das, offen gesagt, der Deal des Jahrhunderts.

Tradeshift Index of Global Trade Health



Zweck

Viele der weltweit größten Händler und Einkäufer nutzen das Tradeshift-Netzwerk für den Austausch von digitalisierten Einkaufs- und Rechnungsdaten. Die Daten, die diese Transaktionen liefern, vermitteln uns ein einzigartiges Bewusstsein für die Handelsaktivitäten zwischen Unternehmen.

Der Index of Global Trade Health von Tradeshift analysiert anonymisierte Daten, die über unsere Plattform fließen, um einen zeitnahen Überblick darüber zu geben, wie sich externe Ereignisse auf den weltweiten Business-to-Business-Handel auswirken.

Methode

Der Index für das 2. Quartal zeigt das Business-to-Business-Transaktionsvolumen (Bestellungen von Einkäufern und Rechnungen von Anbietern) im gesamten Tradeshift-Netzwerk für den Zeitraum vom 1. April 2021 bis zum 30. Juni 2021. Zudem haben wir eine retrospektive Analyse der Daten für die letzten 12 Monate erstellt.

Wir haben uns die vierteljährlichen Messwerte für die Gesamttransaktionen auf unserer Plattform angesehen, um ein Gefühl dafür zu bekommen, wie sich die verschiedenen Regionen und Branchen im Vergleich zu den globalen Mustern entwickeln.

Für unseren Index stellt die Pandemie natürlich einen wichtigen Teil des Gesamtbildes dar. Wir haben uns das kumulative Wachstum der Transaktionen angesehen, um zu verstehen, inwieweit es den verschiedenen Regionen gelungen ist, den durch die Lockdown-Beschränkungen verursachten Rückgang an Transaktionen auszugleichen.

Es ist klar, dass die Aktivitäten in unserem Netzwerk nicht komplett wiedergeben können, wie komplexe globale Supply Chains auf eine Vielzahl von externen Faktoren reagieren. Unsere Daten können allerdings eine nützliche Momentaufnahme liefern, die Hinweise darauf gibt, was mit der Weltwirtschaft passieren könnte. Die Muster, die wir in unseren Daten sehen, werden umso wertvoller, je mehr wir sie mit anderen Daten von Drittanbietern und Experteneinblicken kombinieren. Das ist es, was wir in unserem Bericht machen.



Über Tradeshift

Tradeshift ist ein Marktführer im Bereich der elektronischen Rechnungsstellung und Kreditorenbuchhaltung sowie ein Innovator in den Bereichen B2B-Marktplätze und Lieferantenfinanzierung. Die cloudbasierte Plattform hilft Einkäufern und Anbietern, die Rechnungsbearbeitung zu digitalisieren, die Kreditorenbuchhaltung zu automatisieren und schnell zu skalieren. Mit seinem Hauptsitz in San Francisco verfolgt Tradeshift die Vision, jedes Unternehmen auf der Welt zu vernetzen und so wirtschaftliche Chancen für alle zu schaffen. Heute umfasst das Tradeshift-Netzwerk eine schnell wachsende Gemeinschaft von Einkäufern und Verkäufern, die in mehr als 190 Ländern tätig sind. Weitere Informationen finden Sie unter: [Tradeshift.com](https://www.tradeshift.com)

© 2021 Tradeshift Holdings, Inc. oder ein mit Tradeshift verbundenes Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Der Tradeshift Global Health of Trade Index und dieser Bericht sind urheberrechtlich geschützte Werke. Dieses Dokument ist durch US-amerikanische und internationale Gesetze zum Urheberrecht und geistigen Eigentum geschützt. Es kann mit dem folgenden Zusatz verlinkt und querverwiesen werden: „Tradeshift © 2021 Tradeshift Holdings, Inc.“

Tradeshift ist eine eingetragene Marke oder Marke von Tradeshift Holdings, Inc. in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Gerichtsbarkeiten. Alle anderen in diesem Artikel erwähnten Marken und Namen können Marken der jeweiligen Unternehmen sein.

Dieser Bericht dient nur zu Informationszwecken, basiert auf einem Ausschnitt von Industriedaten und erweist sich möglicherweise nicht als eine genaue Darstellung des Handelsvolumens. Tradeshift gibt keinerlei Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Genauigkeit dieser Informationen.