

Notwendigkeiten für eine Veränderung der Transport- und Logistikbranche

Während weltweit führende Unternehmen die digitale Transformation wichtiger Geschäftsbereiche im Eiltempo vorantreiben, läuft die Transport- und Logistikbranche (T&L) Gefahr, den Anschluss zu verpassen. Die Investitionen gehen zurück und papiergestützte Arbeitsabläufe sind weiterhin an der Tagesordnung. Was müssen Transport- und Logistikunternehmen tun, um mit den Anforderungen der digitalen Welt mitzuhalten?

Es scheint, dass die digitale Transformation in der Transport- und Logistikbranche (T&L) zügig voranschreitet. Immer wieder liest man Schlagzeilen über bedeutende Fortschritte bei einigen der bekanntesten Unternehmen in der Branche. So nutzen beispielsweise mehrere große Reedereien die [TradeLens-Plattform von IBM & Maersk](#); [DHL geht mit Internet-of-Things-fähiger Technologie](#) voran, um das Unternehmen zu transformieren, und [Virgin Cargo hat sich mit Accenture](#) zusammengetan, um neue Konzepte dafür zu entwickeln, wie Kunden Dienstleistungen bei der Fluglinie buchen können.

Aber Schlagzeilen können manchmal irreführend sein. Die digitale Transformation in der gesamten T&L-Branche schreitet noch langsam und fragmentiert voran, und das wird wahrscheinlich niemanden überraschen. Die Branche ist leider nicht gerade dafür bekannt, zügig Innovationen aufzugreifen. Beispielsweise führte die [International Air Transport Association \(IATA\) 2010 elektronische Luftfrachtbriefe ein](#), um die Digitalisierung der Luftfracht-Supply-Chain zu fördern. Fast ein Jahrzehnt später hat die [Marktdurchdringung gerade einmal die 50%-Marke erreicht](#).

Doch nicht nur Fluglinien kämpfen mit dem Wandel. [Die meisten Spediteure, mit Ausnahme der größten Unternehmen, bedienen sich nach wie vor manueller Verfahren und bearbeiten jedes Jahr Zehntausende Papierdokumente](#). Die gesamte Branche tut sich schwer damit, die notwendigen

Schritte einzuleiten, um fortschrittliche Entwicklungen endlich zur Norm zu machen, und so zum Beispiel Sendungsverfolgung („Track and Trace“) oder eine umfassende Transparenz der Supply Chain („End-to-end Supply Chain Visibility“) durchgehend zu ermöglichen. Allerdings hat der Wettlauf um die Definition der Zukunft der Branche bereits begonnen, und es gibt keine Zeit zu verlieren. T&L-Unternehmen können entweder vorangehen und die digitale Transformation zur Priorität machen; oder sie tun nichts und riskieren, in diesem immer schnelleren und dynamischeren Geschäftsumfeld den Anschluss zu verlieren.

Katalysator für Veränderung

Selbst wenn T&L-Unternehmen intern keine Anreize für eine Veränderung sehen, müssen sie einfach nur einen Blick darauf werfen, was in der Branche gerade passiert. Es baut sich Druck von allen Seiten auf, der bestehende Geschäftsmodelle und sichergeglaubte Umsätze in Frage stellt.

Vorschriften und Regelungen

Nach den tragischen Ereignissen des 11. September 2001 haben die Behörden auf der ganzen Welt eine Reihe neuer Regelungen in Kraft gesetzt, um die Sicherheit zu erhöhen und das Risiko der Wiederholung eines derartigen Ereignisses zu verringern. Diese Maßnahmen haben T&L-Unternehmen dazu gezwungen, digitale Werkzeuge einzuführen, um einfacher die Anforderungen der neuen Sicherheits- und Zollgesetzgebung zu erfüllen.

Angesichts einer zunehmend feindseligen geopolitischen Lage ist erkennbar, dass ähnliche Belastungen heute wieder auf uns zukommen werden. Insbesondere zwingen Zollbehörden Transportunternehmen dazu, immer mehr Informationen fristgerecht bereitzustellen. Das setzt Fluglinien, Reedereien und andere

Transportunternehmen enorm unter Druck, ihre zentralen Frachtmanagementsysteme auf die neuen Anforderungen hin anzupassen. Unternehmen, die Gefahrgut, Pharmazeutika und Lebensmittel transportieren, müssen sogar noch strengere Auflagen erfüllen. Wenn sie dies nicht tun, müssen diese Unternehmen mit zunehmend höheren Geldbußen rechnen. Unter Umständen werden ihnen sogar Einschränkungen dahingehend auferlegt, wo und wie sie tätig sein dürfen. Das kann insbesondere dann geschehen, wenn festgestellt wurde, dass sie illegale Waren oder Fracht aus sanktionierten Ländern transportiert haben.

Geopolitische Instabilität

Vor dem Hintergrund zunehmender geopolitischer Spannungen steigt auch das Risiko, dass Supply Chains unterbrochen werden können. Probleme wie der Brexit, plötzliche Demonstrationen, wie wir sie in Hongkong gesehen haben, oder der Handelskrieg zwischen China und Amerika zeigen klar auf, dass

Die digitale Transformierung der AP kann tatsächlich ein guter Einstiegspunkt für viele Unternehmen sein. Sie bietet schnelle Ergebnisse und ist ein grundlegender Baustein in den Bemühungen jedes Unternehmens auf dem Weg zur digitalen Transformation.

T&L-Unternehmen flexibler und anpassungsfähiger werden müssen. Tatsache ist jedoch, dass dies für viele Unternehmen aufgrund ihrer antiquierten Systeme und Prozesse mit Schwierigkeiten verbunden ist.

Gestiegene Kundenanforderungen

Höhere Anforderungen seitens der Kunden verursachen zusätzlichen Druck und zwingen die T&L-Branche zur Digitalisierung.

Da B2B-Unternehmen ihre Geschäfte bis in die entlegensten Winkel der Welt ausdehnen wollen, wird das Management der Supply Chain zunehmend komplexer. Die Unternehmen fordern von ihren T&L-Partnern einen schnelleren Service und mehr Informationen, um die Bedürfnisse ihrer Kunden zu erfüllen und Transparenz in ihrer Supply Chain zu fördern.

Kunden im B2C-Bereich verlangen indes, dass ihre Waren zuverlässig, schnell und günstig geliefert werden. Logistikunternehmen sind die unsichtbare Kraft, die all dies möglich macht. Diese Unternehmen müssen sich aber weiterentwickeln, um die gestiegenen Anforderungen auch erfüllen zu können.

Wettbewerb

Innovationen im Transportwesen senken die Kosten des weltweiten Warentransports. Während dies für die Kunden von T&L-Unternehmen von Vorteil ist, hat es gleichzeitig einen Unterbietungswettlauf ausgelöst. T&L-Unternehmen sind gezwungen, Kosten einzusparen, um die Konkurrenz auf Distanz zu halten. Maßnahmen, die Margen verringern und die Profitabilität beeinträchtigen.

Zudem drängen viele zweitklassige neue Start-ups auf den Markt, die etablierte Akteure verdrängen wollen, indem sie mit stärker kundenorientierten, digitalisierten Angeboten locken.

Der erste Schritt zu digitalen Transformation

Damit Unternehmen in einer unsicheren Welt florieren können, muss die digitale Transformation höchste Priorität einnehmen. Die T&L-Branche steht vor der einzigartigen Chance, diejenigen Veränderungen, die ihr aufgezwungen werden, als Katalysator für die eigene Weiterentwicklung zu nutzen.

Aber wo fängt man an? Technologien wie KI, Internet of Things und Blockchain machen immer wieder Schlagzeilen. Sie regen die Fantasie an und präsentieren sich mit unwiderstehlichen Anwendungsfällen, die es Unternehmen ermöglichen, ihre Abläufe zu optimieren, neue Dienstleistungen zu entwickeln, Margen zu verbessern und letztendlich Gewinne zu steigern. Aber für viele Unternehmen in der Branche sind diese Dinge wahrscheinlich noch außer Reichweite. Diese Unternehmen müssen zunächst einmal die Grundlagen schaffen. Dazu gehört eine Analyse der Backoffice-Abläufe, wie etwa in der Finanzbuchhaltung (AP) sowie weiterer Aspekte hinsichtlich Finanzen und Controlling.

Die digitale Transformierung der AP kann in der Tat ein guter Einstiegspunkt für viele Unternehmen sein. Sie bietet schnelle Ergebnisse und ist ein grundlegender Baustein in den Bemühungen jedes Unternehmens auf dem Weg zur digitalen Transformation.

Die Finanzbuchhaltung vieler Unternehmen weist heute eine niedrige Prozesseffizienz auf. Im Durchschnitt benötigt die Branche mindestens neun Tage, um Rechnungen zu bearbeiten. Dies bedeutet eine große Ressourcenverschwendung, denn viele Mitarbeiter verbringen ihre Zeit damit, sich durch Papierstapel zu wälzen und ineffiziente Arbeitsabläufe zu verwalten. In der Tat kommt ein Drewry-Bericht vom letzten Jahr zu dem Ergebnis, dass die heutigen antiquierten

Rechnungsstellungs- und Zahlungsprozesse die Branche jährlich 34,4 Milliarden USD kosten.

Unterdessen geht die Boston Consulting Group davon aus, dass die Automatisierung manueller Prozesse Backoffice-Kosten und Betriebskosten um bis zu 40 % verringern kann. Es kann also sehr viel Geld eingespart und damit effizienter genutzt werden.

Aufgrund veralteter Prozesse zur Rechnungsfreigabe sind T&L-Unternehmen nicht in der Lage, die Vorteile bestimmter Maßnahmen, wie zum Beispiel die Lieferantenfinanzierung, zu nutzen. Solche Maßnahmen bieten Unternehmen die Möglichkeit, Kapitalüberschüsse strategisch einzusetzen oder ihr Arbeitskapital insgesamt effektiver zu nutzen. Zudem unterstützen Unternehmen auf diese Weise ihre Supply Chain, indem Zugriff auf dringend benötigte Mittel gewährt werden kann. In einem Umfeld, in dem starker Wettbewerb herrscht, können strategische Werkzeuge wie diese den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmachen.

T&L 2.0

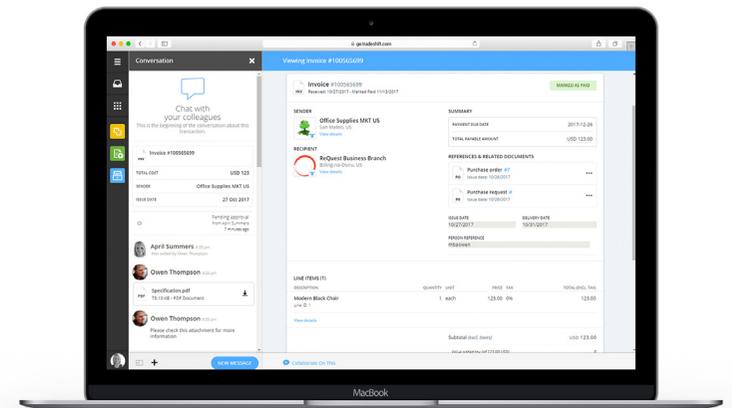
Bei der digitalen Transformation der Finanzbuchhaltung und der Supply Chain geht es nicht nur darum, kurzfristige Gewinne zu fördern, sondern das Unternehmen für den langfristigen Erfolg aufzustellen. Die Nutzung eines Unternehmensnetzwerks und die Digitalisierung der Arbeitsabläufe in der Supply Chain sind wesentliche Aspekte für künftiges Wachstum.



Wenn dieser grundlegende Aspekt gegeben ist, sind die Unternehmen optimal positioniert, um weitere Innovationen in ihrer Supply Chain voranzutreiben. Beispielsweise steht Ihnen eine Fülle an Informationen zur Verfügung, denen Sie wertvolle Erkenntnisse gewinnen können. Nur auf diese Weise wird Ihr Unternehmen in der Lage sein, neue und innovative Lösungen zu entwickeln, die den Ansprüchen ihrer Kunden gewachsen sind.

Sich rasant weiterentwickeln

Die T&L-Branche muss sich mit der Geschwindigkeit des Internets bewegen und ihren Kunden weiterhin einen Mehrwert bieten können. Die digitale Transformation ist keine einmalige Maßnahme, sondern ein fortlaufender Prozess, der sich ständig weiterentwickelt. Es gibt einige Maßnahmen, mit denen Unternehmen beginnen können, sich zu verändern. Die Digitalisierung der Finanzbuchhaltung und das Schaffen einer digitalen Verbindung mit der Supply Chain über ein Netzwerk sind ein guter Anfang. Wenn Sie das nicht tun, dann wird es Ihre Konkurrenz mit Sicherheit machen.



Fallstudie – Kuehne + Nagel

Tradeshift: Warum hat Kuehne + Nagel ein Programm zum Supply-Chain-Financing eingeführt?

Roger Sutter, Head of Treasury der Gruppe:

Vor etwa sechs Jahren haben wir bedeutende Veränderungen in unserer Branche festgestellt. Unsere Kunden haben ihre Zahlungsziele verlängert, um so lange wie möglich an ihrem Geld festzuhalten. Wir haben diese neuen Zahlungsbedingungen zwar akzeptiert, aber unser Unternehmen konnte die Auswirkungen nicht auffangen. Folglich mussten auch wir unsere eigenen Zahlungsziele verlängern. Es war uns klar, dass dies unter Umständen bei unseren Lieferanten Störungen verursachen könnte, und hier insbesondere bei kleineren Firmen, welche mit Liquiditätsproblemen zu kämpfen hätten. Um das zu vermeiden, haben wir eine Supply-Chain-Financing-Lösung eingeführt. Sie ist für uns der perfekte Ansatz, um unsere Zahlungsziele zu verlängern, aber gleichzeitig auch unsere Lieferanten zu unterstützen.

Tradeshift: Welche Kriterien gab es für Ihr Supply-Chain-Financing-Programm?

Roger Sutter: Leichte Bedienung und Geschwindigkeit. Unser Hauptziel lag darin, sicherzustellen, dass gezahltes Geld unsere Lieferanten so schnell wie möglich erreicht, damit

diese nicht gezwungen sind, unerwünschte Veränderungen an ihren Abläufen vorzunehmen.

Tradeshift: Warum haben Sie Tradeshift für Ihr Supply Chain Financing ausgewählt?

Roger Sutter: Wir nutzten Tradeshift bereits für unser E-Invoicing. Sehr viele unserer Anbieter benutzen die Plattform, um ihre Rechnungen zu übermitteln. Daher war es sinnvoll, die Finanzierung über die gleiche Plattform abzuwickeln. Dies bedeutete, dass unsere Anbieter ihre Rechnungen einreichen und für eine Finanzierung optieren konnten, ohne eine alternative Plattform benutzen und den Prozess unterbrechen zu müssen. Dies hat uns genau das geboten, was wir uns von der Lösung erhofft hatten: Geschwindigkeit und Bedienbarkeit.

Wir haben außerdem zusätzlich profitiert. Indem wir Tradeshift für unsere gesamten Supply-Chain-Prozesse nutzen, haben wir alle Anbieter-Informationen nun am gleichen Ort. So können wir mit einem allgemeingültigen Datenbestand (Single Source of Truth, SSOT) arbeiten und unsere Supply Chain leichter verwalten und überwachen.

Tradeshift: Haben Sie Probleme bei der Einführung des Programms erlebt?

Roger Sutter: Ja. Es war schwierig, eine Bank zu finden, die die Finanzierung bereitstellen würde.

Damals in 2015 waren viele Banken noch nicht soweit, mit einem Fintech-Unternehmen wie Tradeshift zusammenzuarbeiten. Es gab wenig Bereitschaft, Informationen mit Dritten zu teilen, und manche wollten einfach nur ihre eigene Lösung vermarkten. Zum Glück war das bei Citi anders. Die haben sehr fortschrittlich gedacht und waren bereit, mit Tradeshift als Partner eine Lösung zu liefern. Ich glaube, die meisten Banken haben nun erkannt, dass die Zukunft in der Zusammenarbeit mit Fintechs liegt. Ich glaube nicht, dass andere Unternehmen ähnliche Schwierigkeiten hätten, Geldgeber zu finden.

Tradeshift: Sechs Jahre später – welche Vorteile hat die Lösung erzielt?

Roger Sutter: Seit dem ersten Tag bietet die Lösung einen Vorteil nach dem anderen. Wir sind heute in 14 Ländern vertreten, und über 300 Anbieter genießen die Vorteile der schnelleren Zahlungsabwicklung. Wir haben definitiv alle Ziele erreicht, die wir uns ursprünglich gesetzt hatten – und sogar noch mehr. Unser Schwerpunkt liegt jetzt darauf, die Lösung zu erweitern und in zusätzlichen Märkten und bei neuen Anbietern einzuführen.

ÜBER TRADESHIFT

Tradeshift fördert Innovationen in der Supply Chain für die digital vernetzte Wirtschaft. Als führender Anbieter von Supply-Chain-Zahlungen und Marketplaces unterstützt das Unternehmen Käufer und Lieferanten bei der Digitalisierung aller Handelstransaktionen, der Zusammenarbeit bei jedem Prozess und der Anbindung an jede Supply Chain App. Mehr als 1,5 Millionen Unternehmen in 190 Ländern vertrauen Tradeshift und verarbeiten über eine halbe Billion US-Dollar Transaktionswert, was es zum größten globalen Geschäftsnetzwerk für Einkauf und Verkauf macht. Entdecken Sie Commerce for All auf tradeshift.com/de