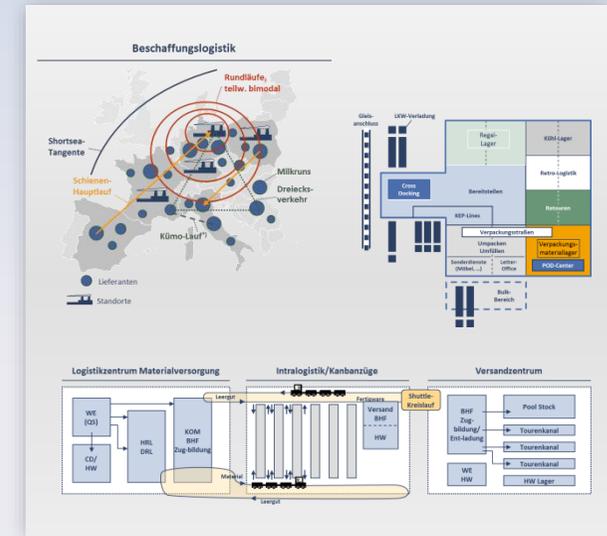


Exxent Consulting



Exxent SCM-Expertise - Supply Chain Excellence (Kurzversion)

- SCM-Framework Exxent
- Ausgewählte Exxent-Kompetenzbeispiele
- Exxent als Partner

Juni 2015

Inhalt

1

SCM-Framework Exxent

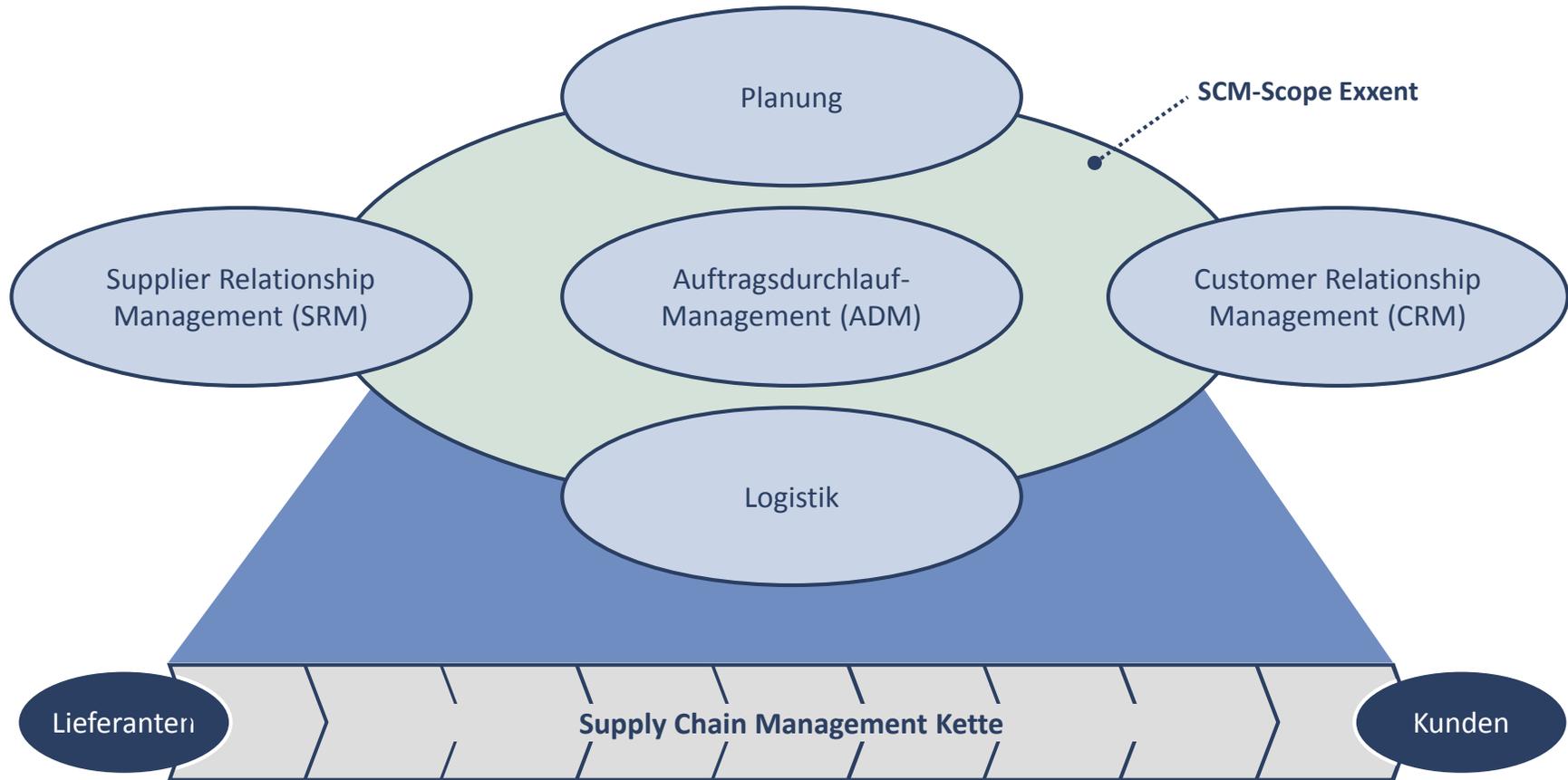
2

Ausgewählte Exxent-Kompetenzbeispiele

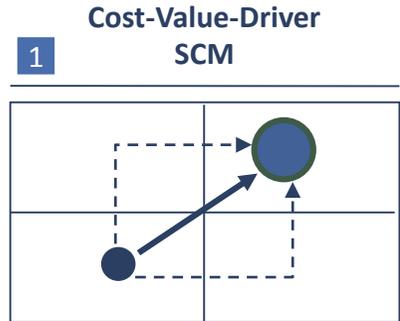
3

Exxent als Partner

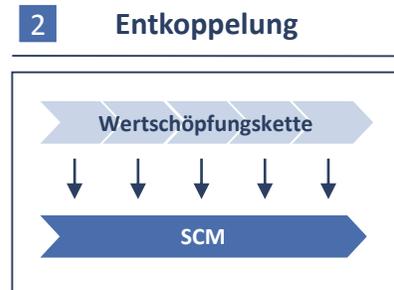
Supply-Chain-Scope



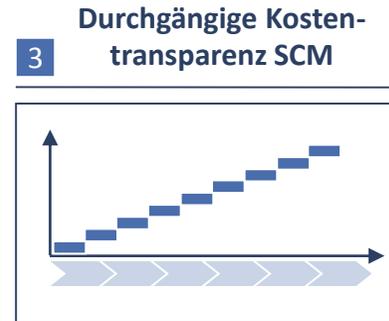
Um die Best-in-Class-Position zu erreichen, ist folgende Grundphilosophie zum Supply Chain Management maßgebend:



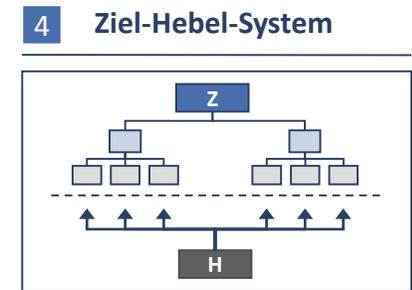
- Kostentreiber
- Werttreiber
- Kombinierte Zielsetzung Better-Faster-Cheaper



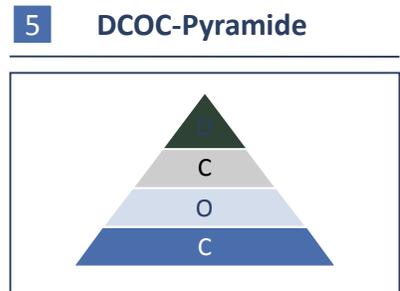
- SCM als eigenst. Hauptprozess
- Differenzierung zur Produktion
- Prozesskettenbildung
- VAS-Anreicherung



- Gesamthaft
- Durchgängige Definitionen
- Prozesskosten



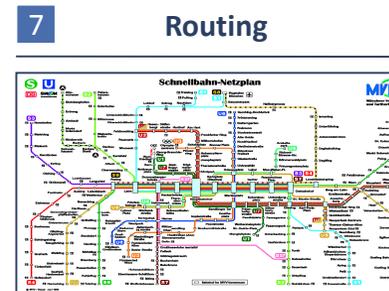
- Zielsystem
- Hebelsystem erfahrungsgestützt/Best Practices



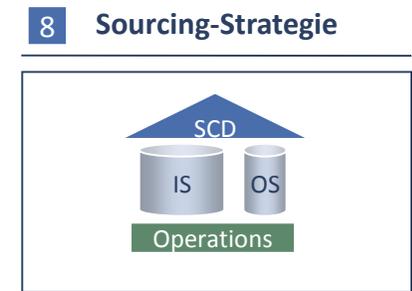
- 4 Ebenen
- Management über Design, Control, Operate, Carry



- Kundenanforderungen
- Gesetzliche Anforderungen
- Lieferanten-Einbindung
- Leistungs-Standards



- Linien/Routing
- Bündelung entlang des Supply Chains



- Optimale Balance/Strategie
- Supply-Chain Development gemeinsames Dach
- Strategischer Ansatz

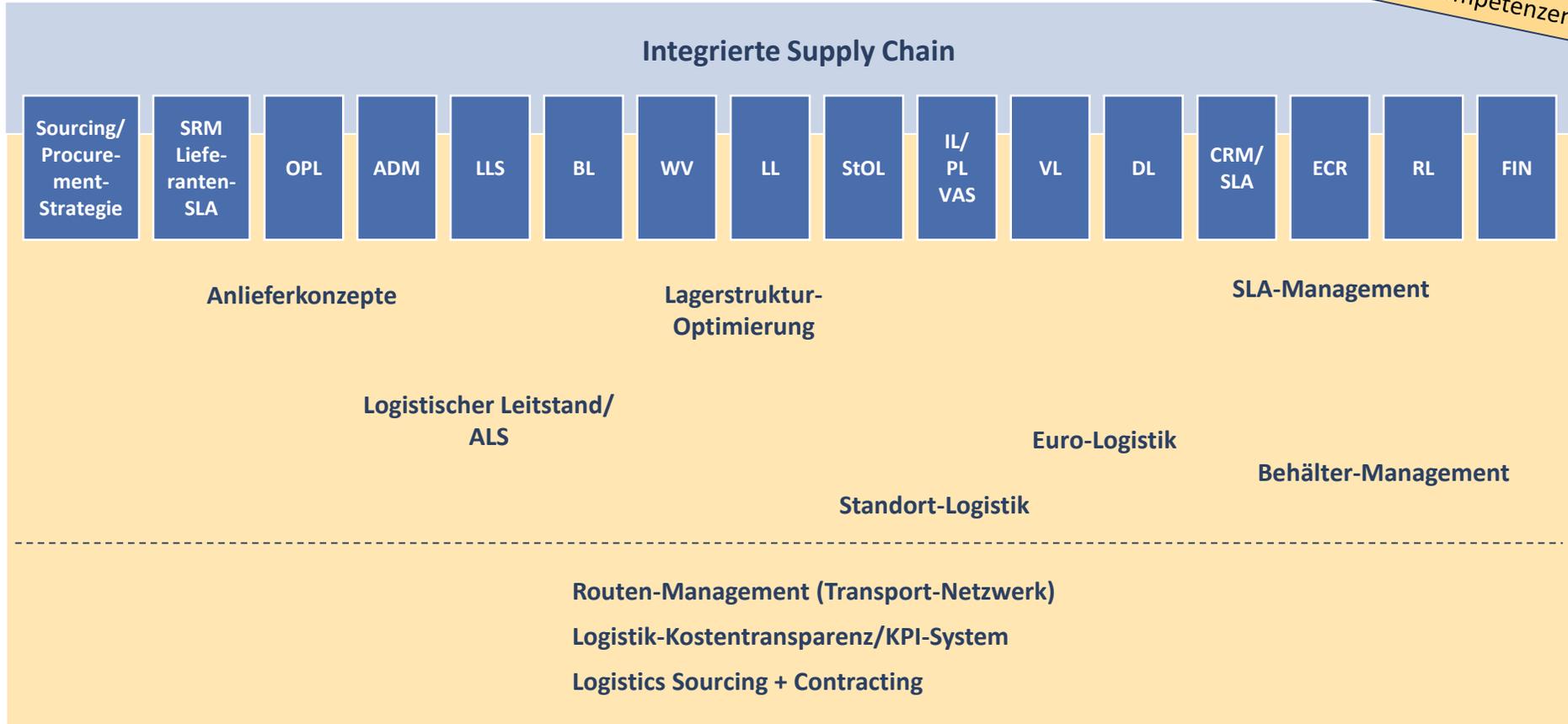
Zentrales Element DCO-Pyramide: die DCO-Pyramide ermöglicht eine Beschreibung der Verantwortungs- und Rollenverteilung über den integrierten Supply Chain Prozess



- Die Verteilung der Rollen und Verantwortlichkeiten kann sowohl prozessübergreifend als auch innerhalb einzelner Prozessschritte definiert werden
- Das DCO-Konzept verdeutlicht, welche Teilung der komplexen Supply-Chain-Aufgaben mit externen Partnern möglich ist
- Unterschiedliche Ausprägungen der Verantwortungsteilung können auf unterschiedlichen Prozessstufen auftreten

Das modulare Leistungskonzept entlang der integrierten Supply Chain bildet die Landkarte für die Auswahl lösungsorientierter Projektbausteine

Beispiele
Exxent-Kompetenzen



OPL = Operative Planung
ADM = Auftragsdurchlauf-Management
LLS = Logistik-Leitstand
BL = Beschaffungslogistik

WV = Werksverkehr
LL = Lager-Logistik
StOL = Standort-Logistik
IL/PL = Intra-/Produktions-Logistik

VAS = Value-added Services
VL = Vertriebslogistik
DL = Distributionslogistik
CRM = Customer Relationship Management

SLA = Service Level Agreement
ECR = Efficient Consumer Response
RL = Retro-Logistik
FIN = Finanzen

Inhalt

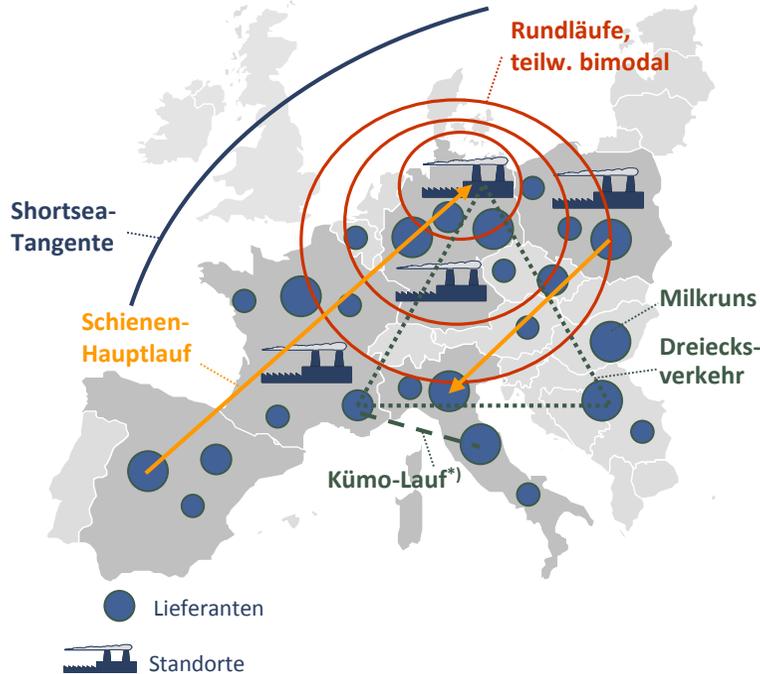
1 SCM-Framework Exxent

2 **Ausgewählte Exxent-Kompetenzbeispiele**

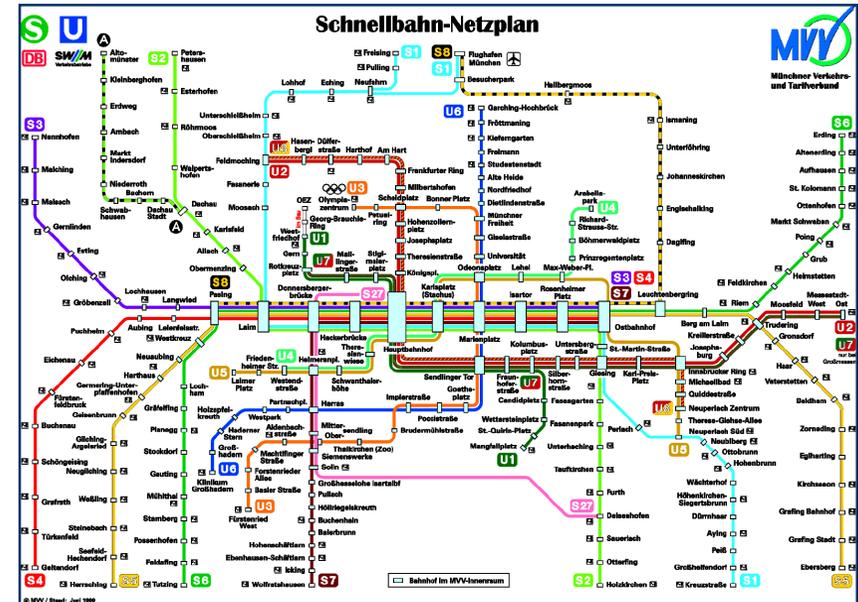
3 Exxent als Partner

Das Routen-Management folgt dem Architektur-Vorbild der U-Bahn-Linien

Beschaffungslogistik



Architektur-Vorbild „U-Bahn-Linien“



- Netzwerksteuerung und Routings
- Optimierter Einsatz der 2PL/3PL-Ressourcen

Ausgewählte Exxent-Kompetenzbeispiele: Routen-Management

Routen-Manager und LDL-Partner haben eine klare Aufgabenteilung

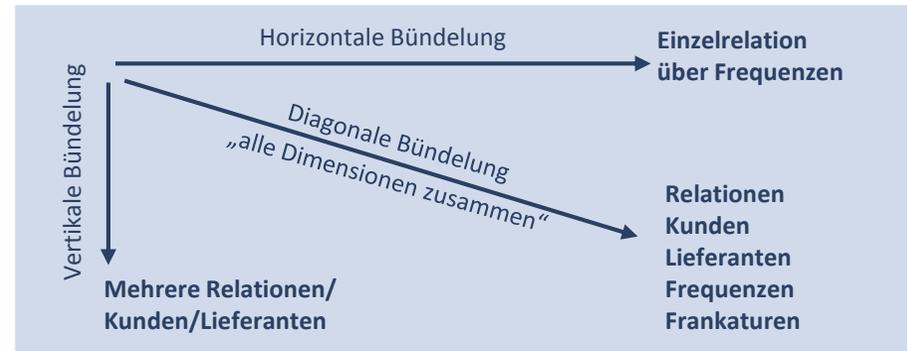
Aufgaben des Routen-Managers

- Team LCLS: Logistik Controlling und Leitstand
- Service- und Optimierungsvereinbarungen (SLAs)/Kontrolle
- Konzept-Wettbewerbe
- LDL-Mix
- Regelmäßige Reportings und Meetings
- Controllingsystematik
- Schnittstellenabstimmungen mit Einkauf/Vertrieb/Entwicklung

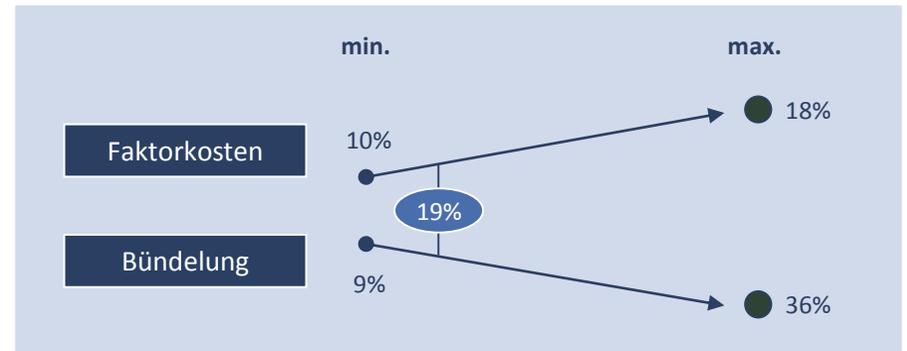
Aufgaben des externen Routen-LLPs

- Klar umrissenes Transportsegment (Relationen, Produkte, Teilnehmer)
- DCO-Umfang/Optimierungsverantwortung
 - Design
 - Control
 - Operations
- Preisoptimierung/Faktorkostensenkung/Frachtführer-Management
- Entwicklung und Umsetzung aller Bündelungsoptionen
- Frankaturumstellung (abgestimmt)
- Kostentransparenz, Savings-Reports und KVP
- Leitstand/Realtime-Steuerung

Bündelungskonzept



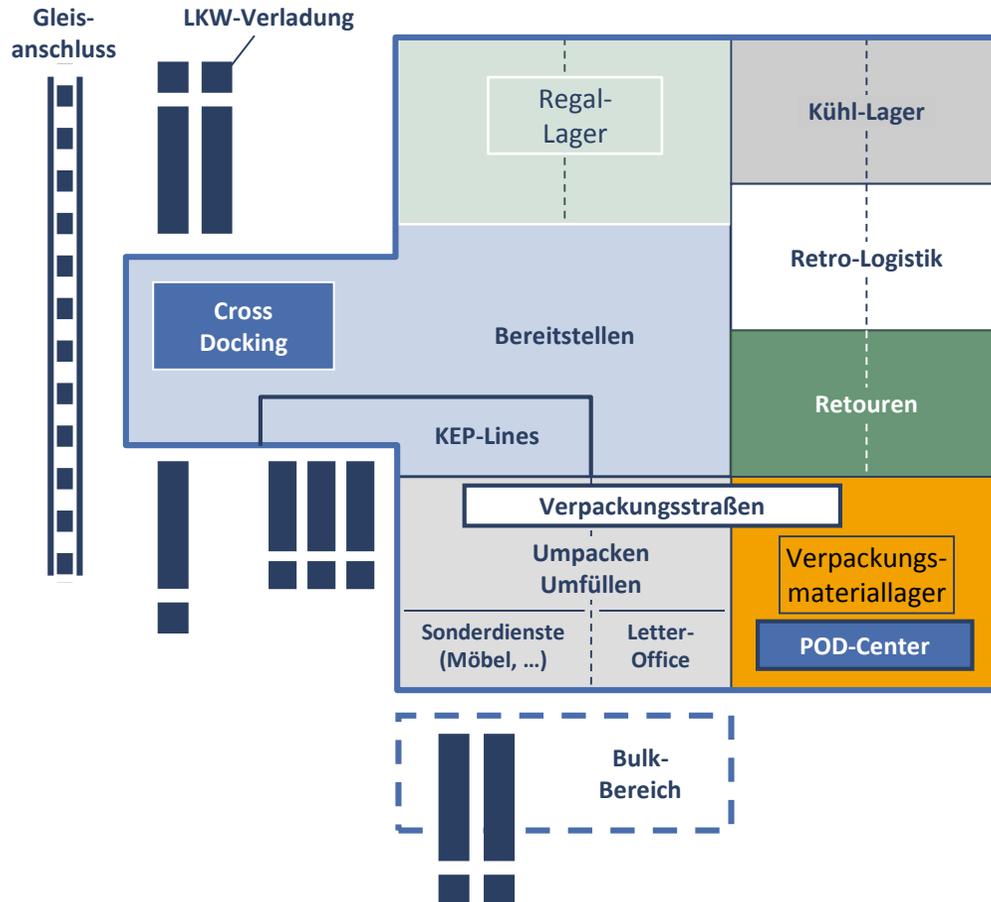
Potenzialentwicklung/Korridorsystem



Das modular aufgebaute Service- und Distributionscenter vereint primärlogistische, multimodale und Mehrwert-Prozesse

Projektbeispiel

Beispiel eines SSC (Logistische Fabrik)



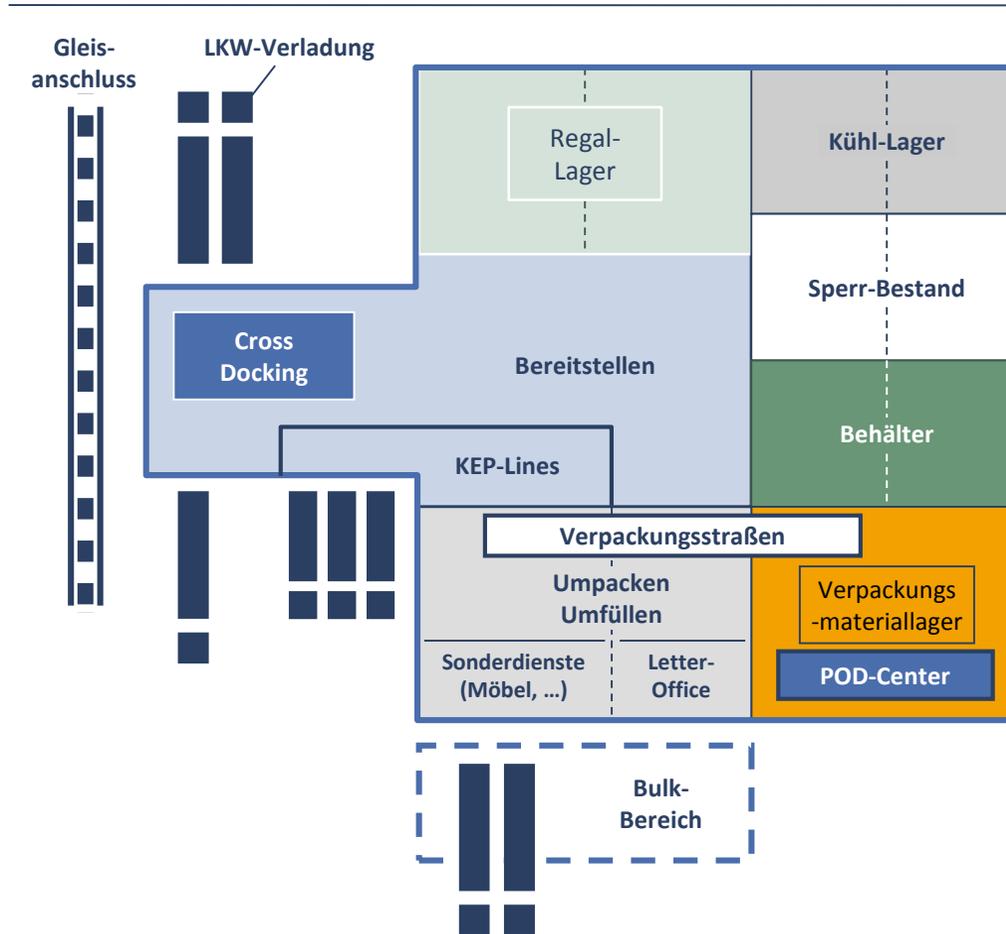
Bemerkungen

- Trennung der Produkte wo erforderlich
- Einrichtung von Kühl- oder Wärmeläger, wenn erforderlich
- Dargestellte Module standortspezifisch unterschiedlich
- Integration VAS-Ketten
 - Packaging
 - POD (Print on Demand)

Architektur des Site Service Center (SSC)

Projektbeispiel

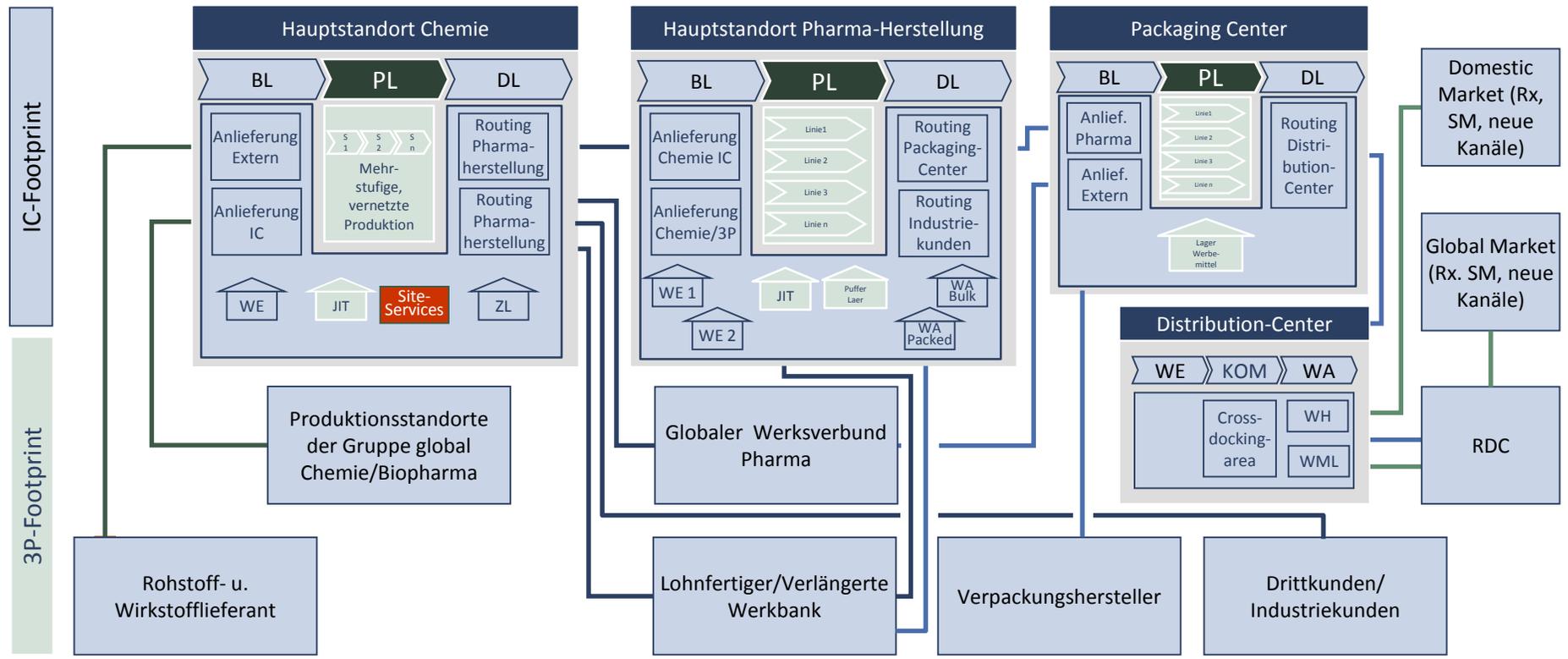
Beispiel eines SSC



Ausgewählte Exxent-Kompetenzbeispiele: Standort-Logistik

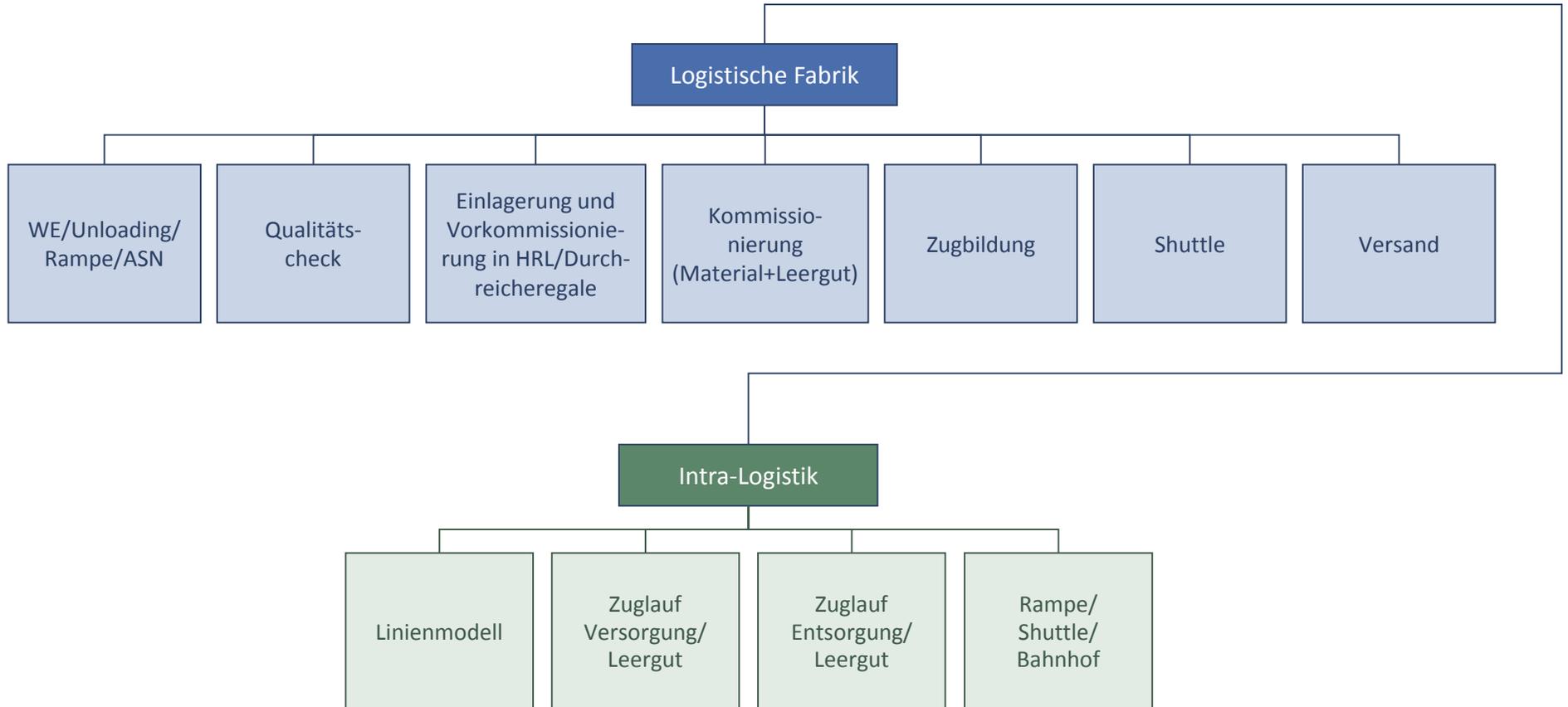
Einrichtung des Site Service Centers

Projektbeispiel



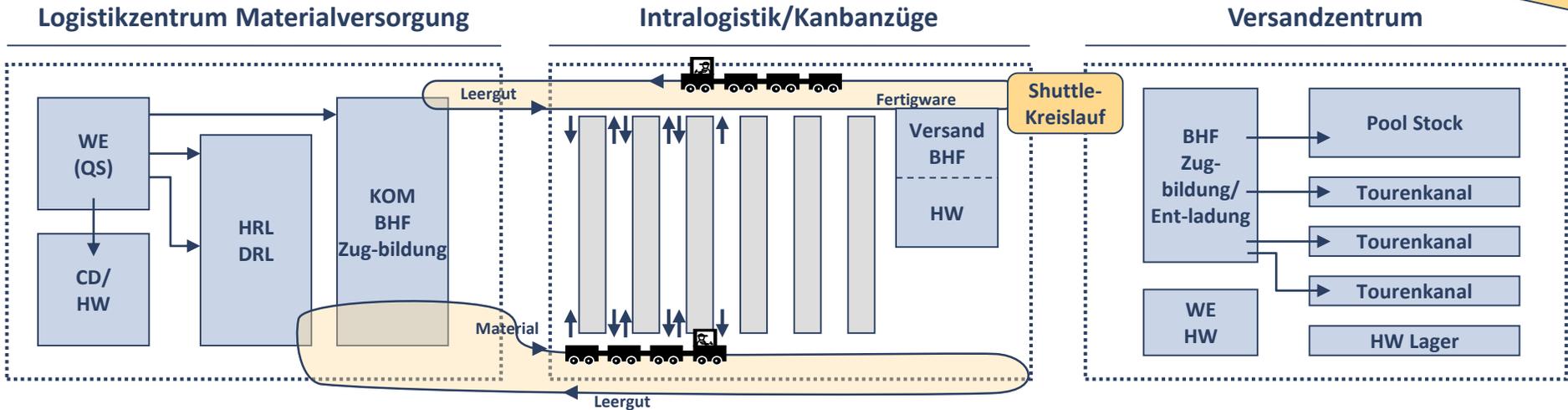
- Bulk/Silos
- Paletten-/Standardträger
- Behälterlogistik
- Behälterlogistik

Überblick Logistische Fabrik und Intra-Logistik



Rahmenkonzept (Framework) für alle Standorte

Projektbeispiel

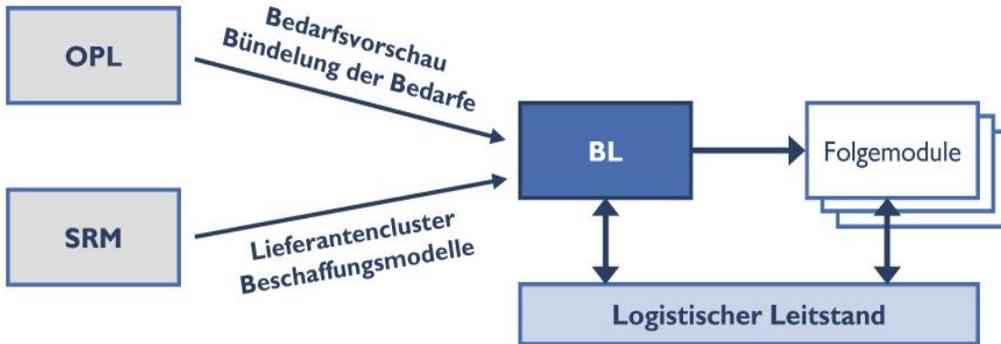


- Zentrallager in lokaler Nähe des/der PGRs, ohne Shuttle-Verkehr
- Produktionsmaterial weitestgehend aus den Linienräumen entfernt, bis auf kurzfristigen Bedarf gemäß Glättung
- Bedarfsgerechte, Kanban-gesteuerte, fertigungssynchrone Bereitstellung auf Schlepplügen mit Fahrplan

- Fahrplanmäßiges Line-Feeding in standardisierte Bereitstellungssysteme (optimal Front Loading), Stapler- und Palettenlos
- Schaffung von Shop-Stock-Flächen
- Synchronisierte Leergutver- und -entsorgung
- Bandabnahme von Fertigware als Handlingsunit aus Shop Stock durch Versandzug

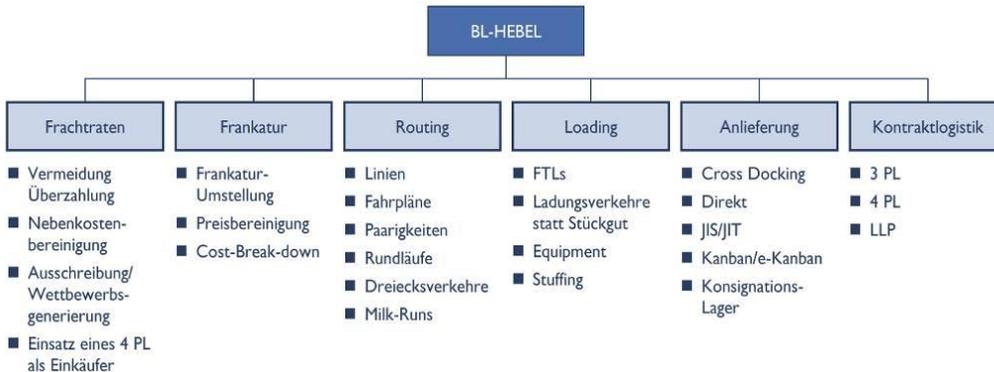
- OEM-Behälterzuführung über Versandzug
- Umsetzung der Anhänger auf Shuttle
- Umsetzung der Fertigware entweder in den Pool Stock oder direkt in Tourenkanäle
- Zusammenführung mit Handelsware

Beschaffungslogistik (BL) und Anlieferkonzepte



BL als erstes Modul der logistischen Kernprozesse

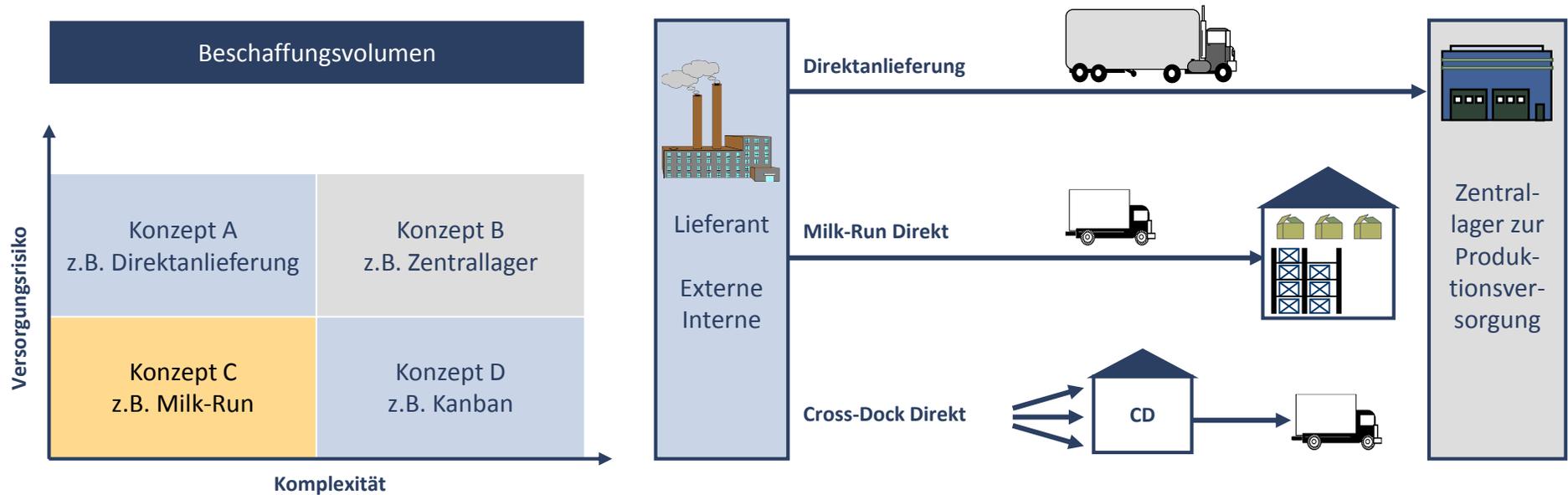
- Die vorgelagerten Einflussfaktoren in den SCM-Bereichen „OPL-SLA-ADM-SRM“ stellen die Beschaffungsplattform dar und liefern Optimierungsfreiräume
- Die Projekterfahrung zeigt, dass die BL oft in ihrer Bedeutung für eine Logistikoptimierung unterschätzt wird



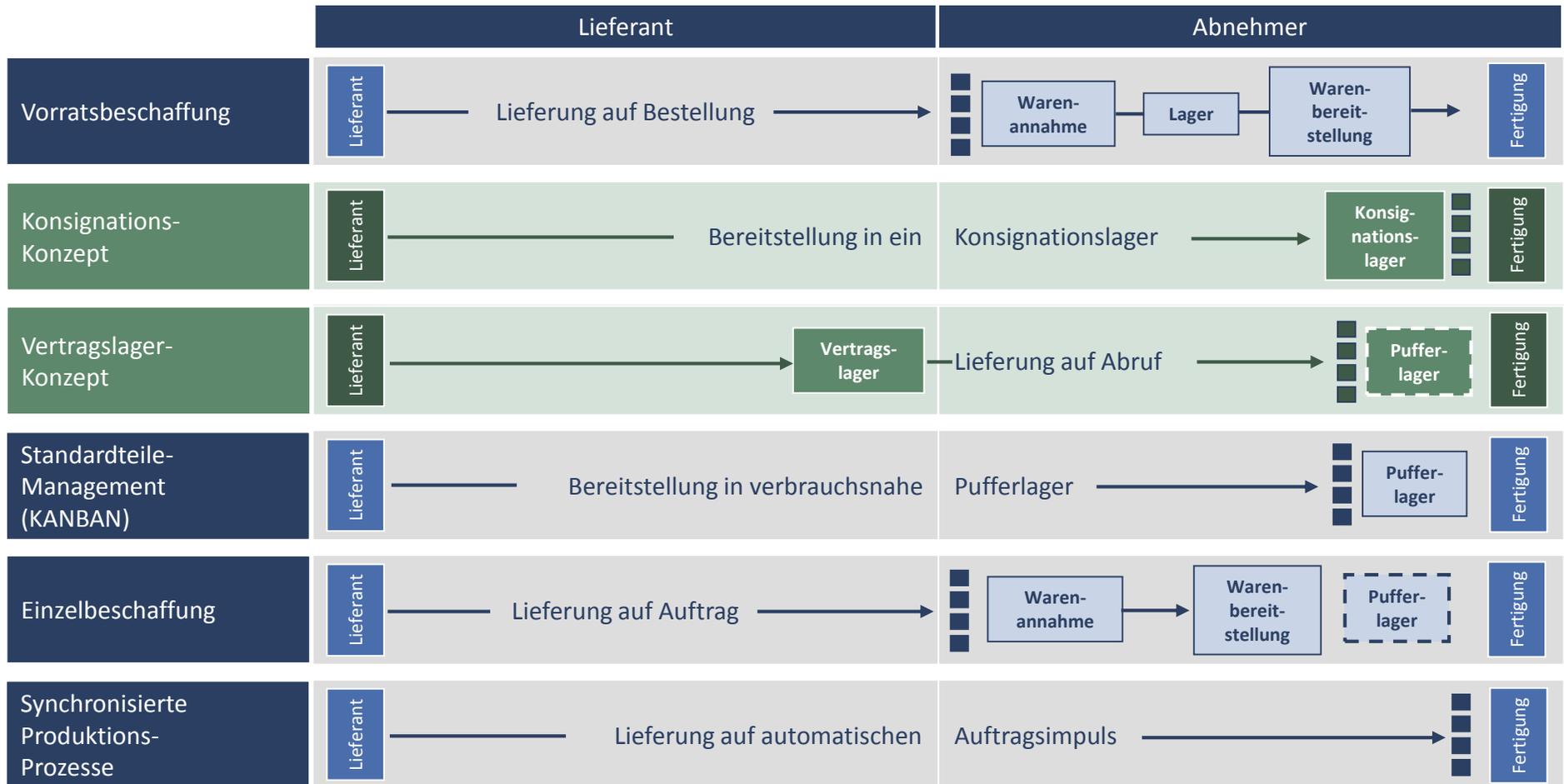
Stellhebel der BL im Überblick

- Erfahrungsgemäß birgt die Beschaffungslogistik Potenziale von bis zu 25%
- Zweigleisige Umsetzung über Frachtkostensenkung und Verbesserung der Einkaufsleistung

Lieferanten-Integration über Anlieferkonzepte

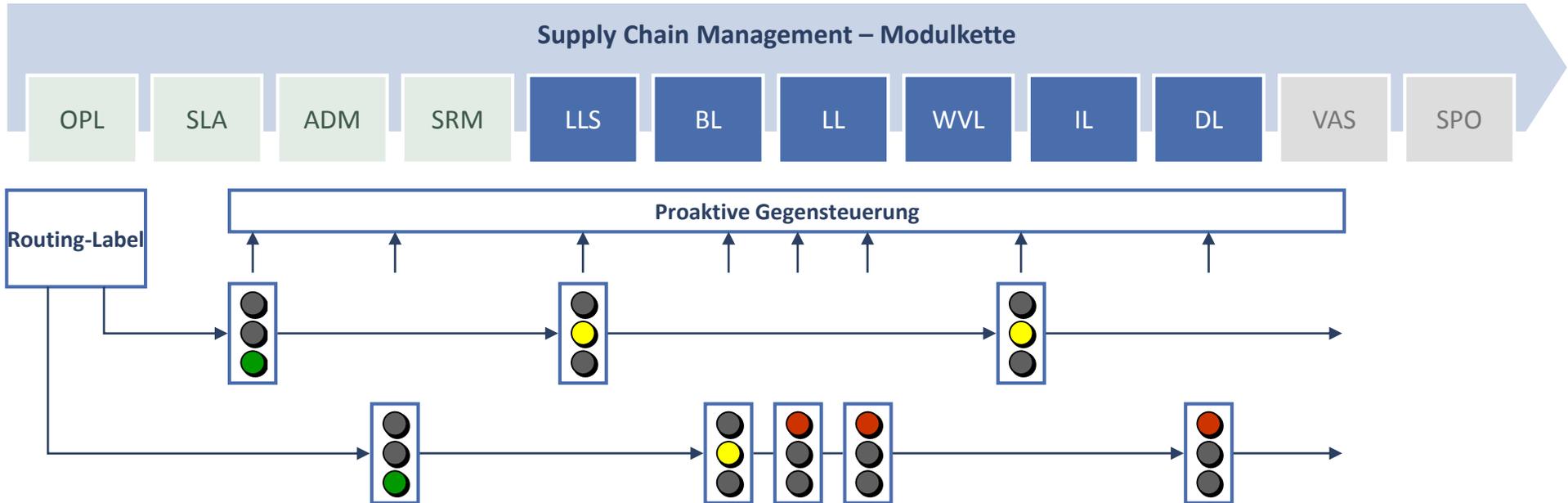


Auswirkungen der Beschaffungsmodelle auf Funktion und Ort der Lagerhaltung



Eigentumsübergang

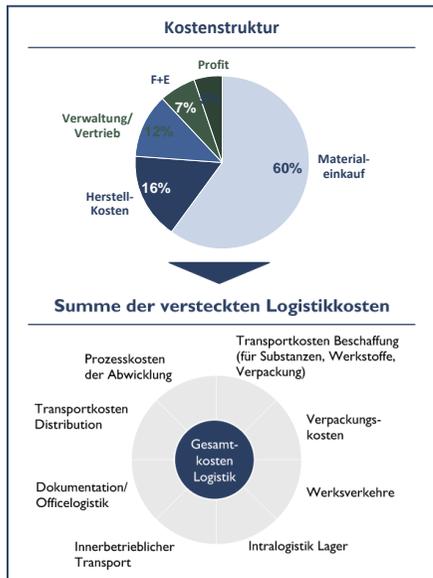
Logistischer Leitstand als Instrument der steuernden Informationslogistik



- Logistischer Leitstand folgt der Logik des bekannten Produktionsleitstands
- Er stellt ein logistisches Frühwarnsystem im Sinne des „Tracking + Tracing“ entlang der gesamten Supply Chain dar
- IT-Lösungen gehen meist nicht aus den ERP-Systemen hervor, sondern sind oftmals in die T+T-Systeme der Logistikdienstleister integriert

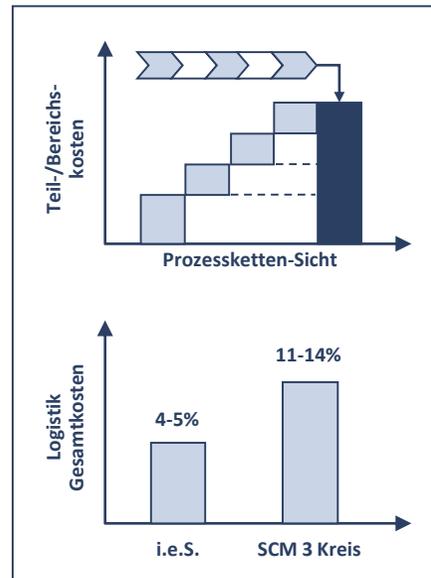
Die Logistik bietet einen starken Hebel zur Steigerung der Ertragsfähigkeit

Kostenstruktur



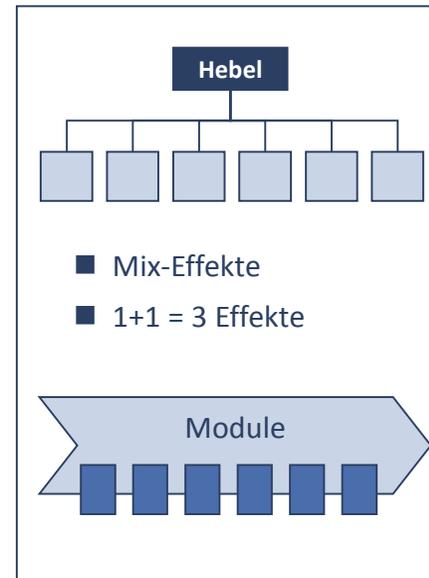
Kostendruck und Wettbewerb in den Prozesskosten/Stücklisten pro Produkt/SKU

Entkoppelung der logistischen Wertschöpfung



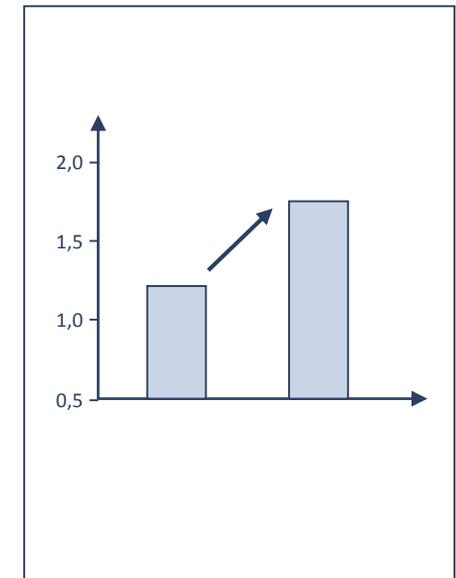
Hebelgröße/Manövrier-Masse größer

Hebelssystem durch Orchestrierung



Hebelwirkung größer

Ertragssteigerung/ Rentabilität



Logistik-Effizienz kann zu 1-2% zusätzliche Rentabilität führen

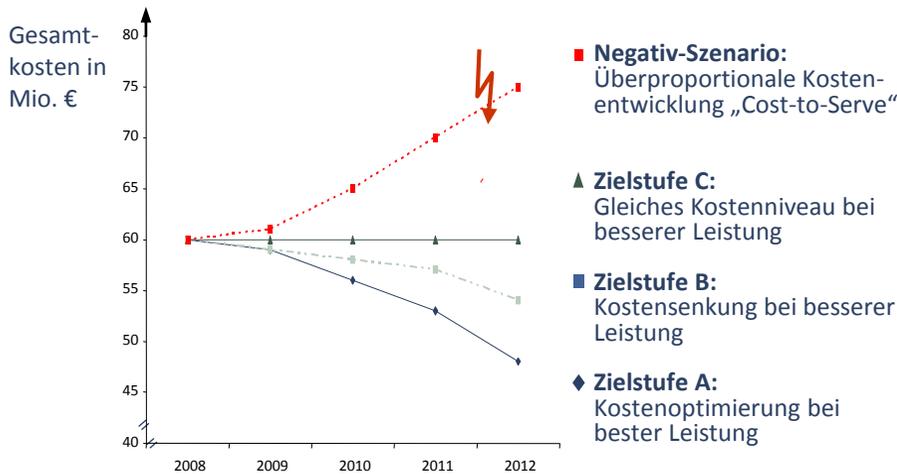
Cost-Value-Driver: Der richtige Pfad optimiert die Kostenposition bei besserer Leistung

Projektbeispiel

Erhöhte Anforderungen



Steigende Kosten versus Zielkorridor

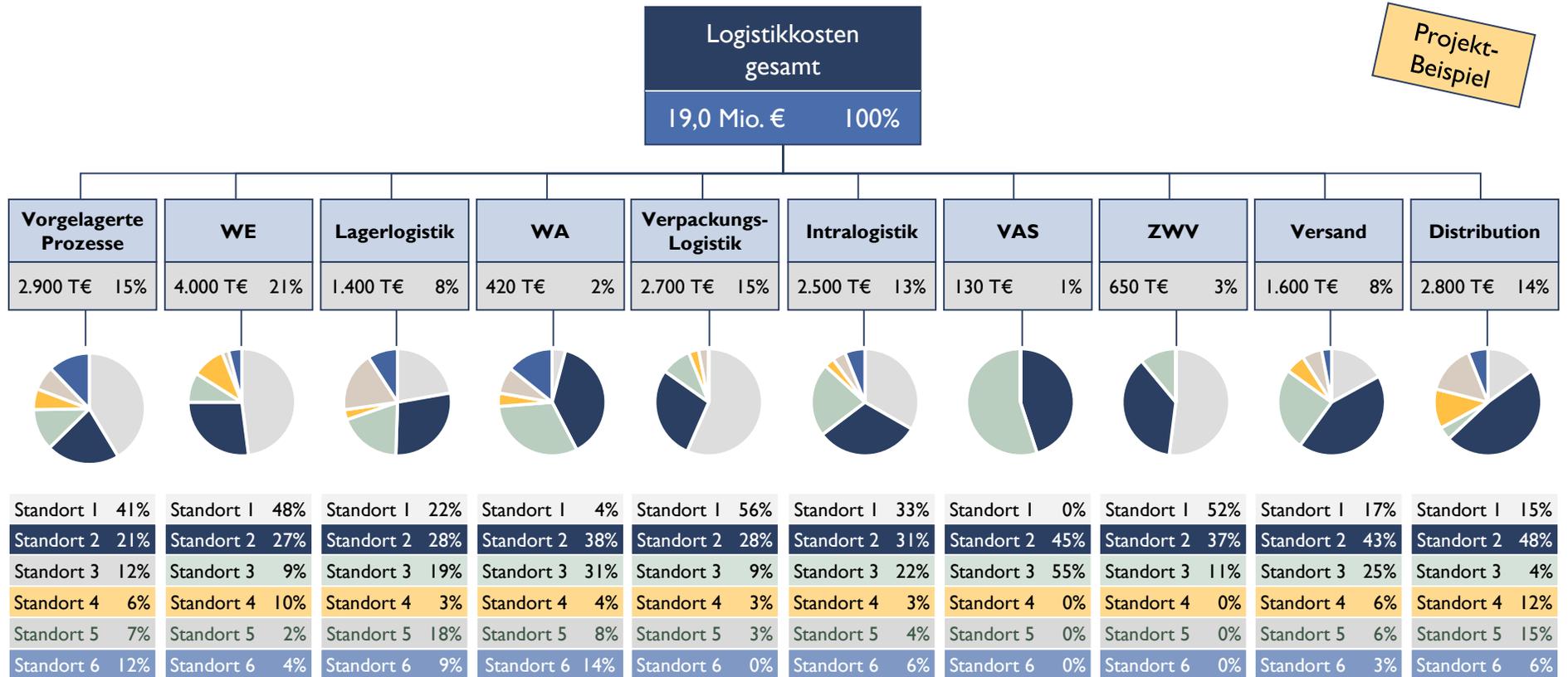


Lösung der Herausforderungen



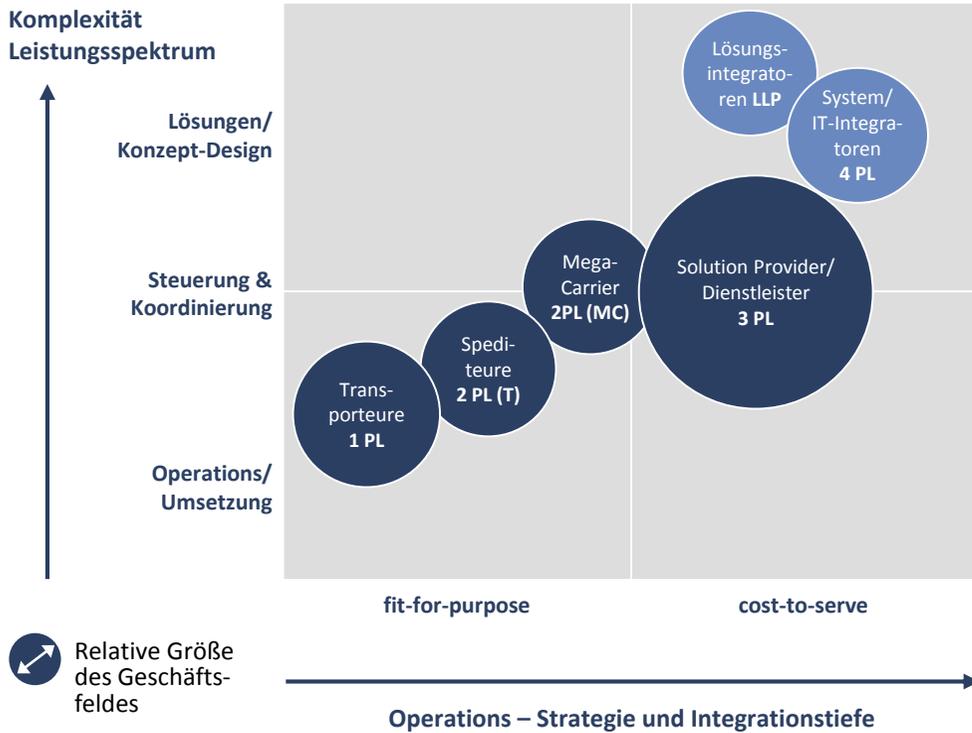
Ausgewählte Exxent-Kompetenzbeispiele: Logistik-Kostentransparenz

Logistik-Kosten nach Wertschöpfungsstufen und Standorten

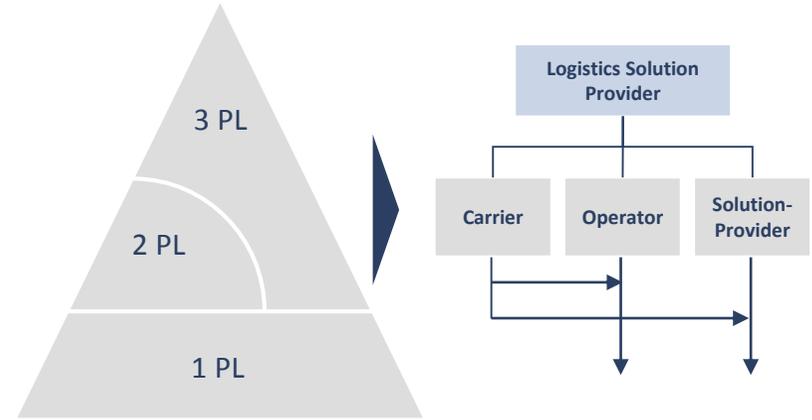


Der Einsatz von Logistikdienstleistern/Kontraktlogistik basiert auf den unterschiedlichen Anforderungen von Standorten bzw. Standortgruppen

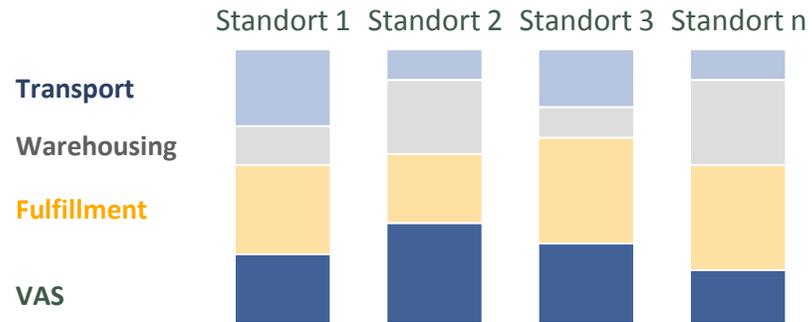
Leistungsspektrum und Integrationstiefe



Mehrfachrolle des Lösungsanbieters



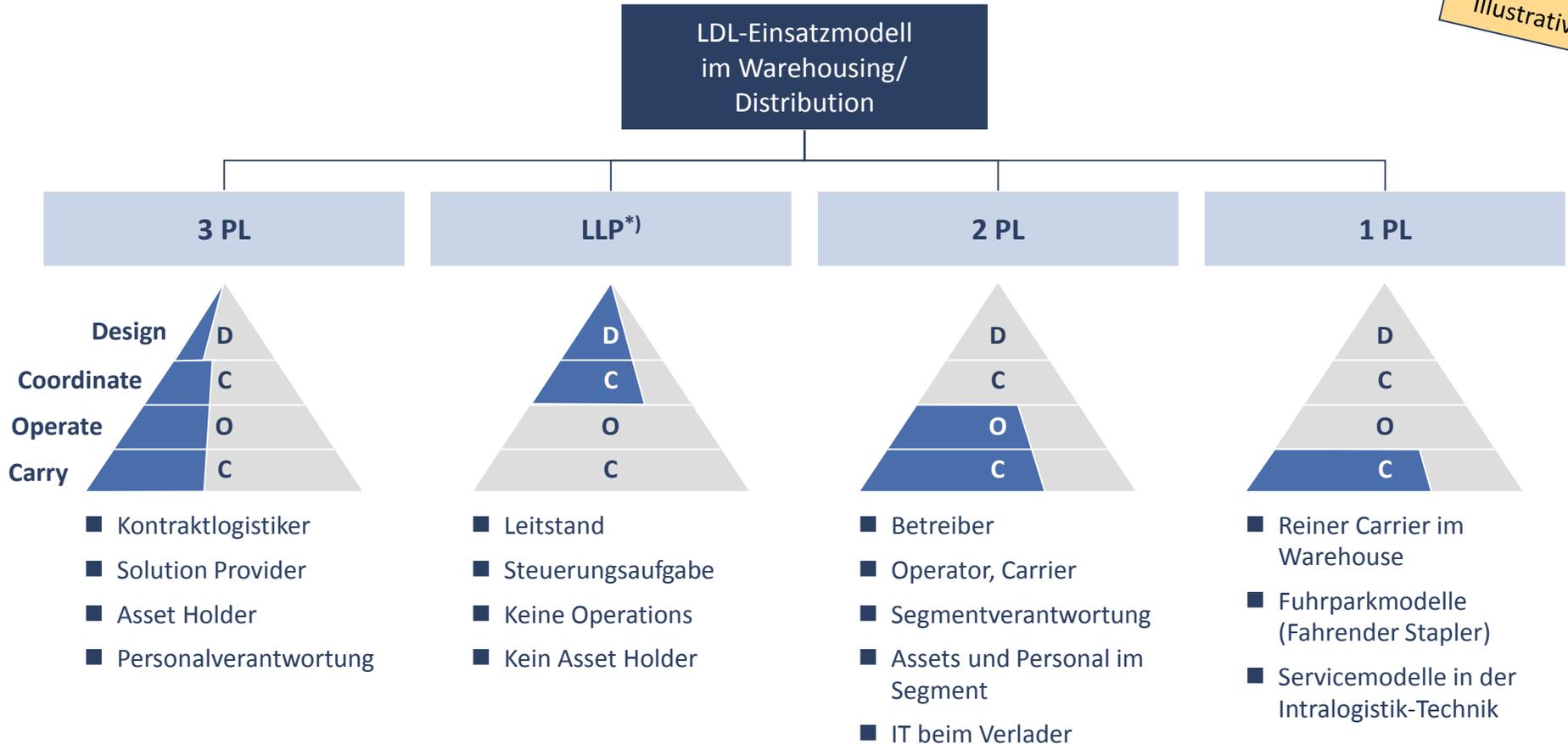
Leistungsspektrum des KLS



Frühzeitige Einbindung ausgewählter Dienstleister und Ideengenerierung im Projekt erhöht Potenziale und Umsetzungsgeschwindigkeit

Standort-/funktionsspezifisch können dabei unterschiedliche Modelle zum Einsatz kommen (Dienstleister-Architektur)

Illustrativ



*) Lead Logistics Provider

Inhalt

1 SCM-Framework Exxent

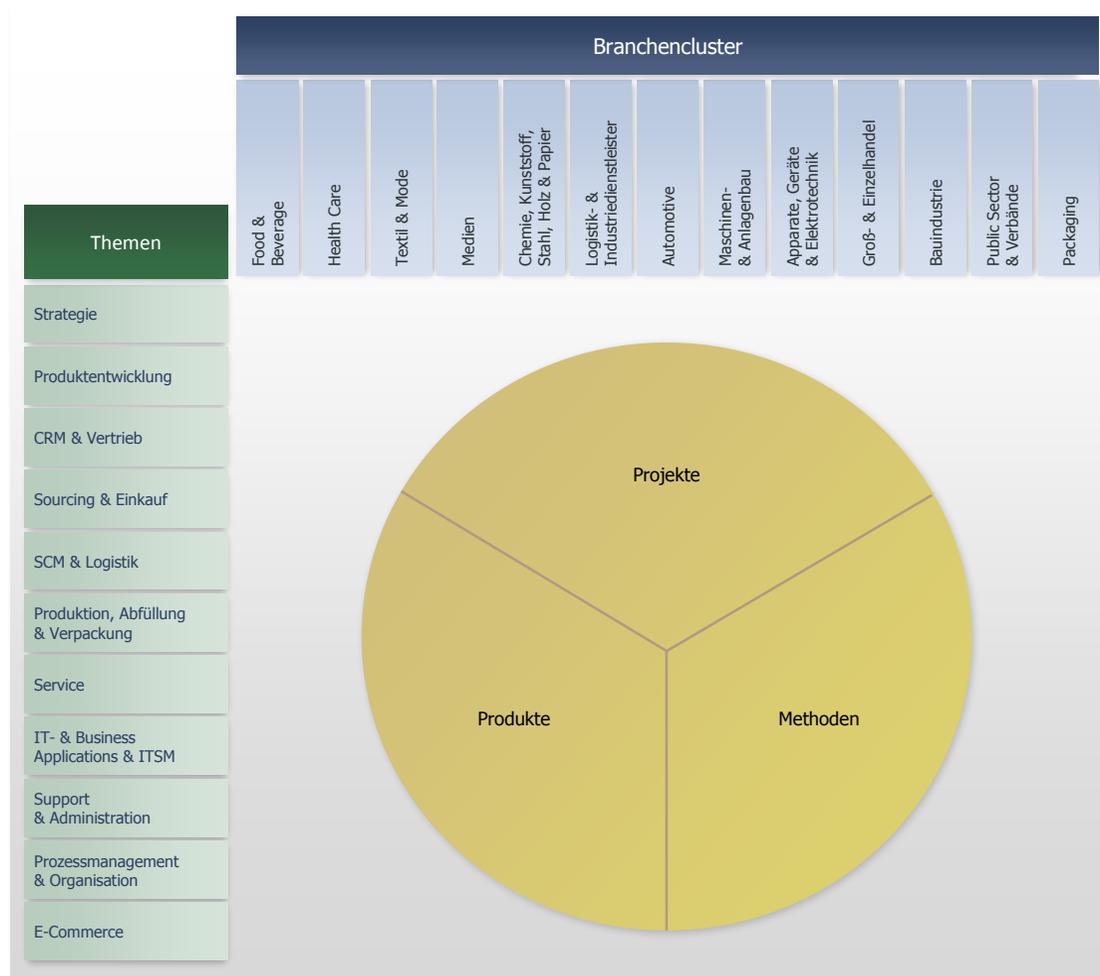
2 Ausgewählte Exxent-Kompetenzbeispiele

3 Exxent als Partner

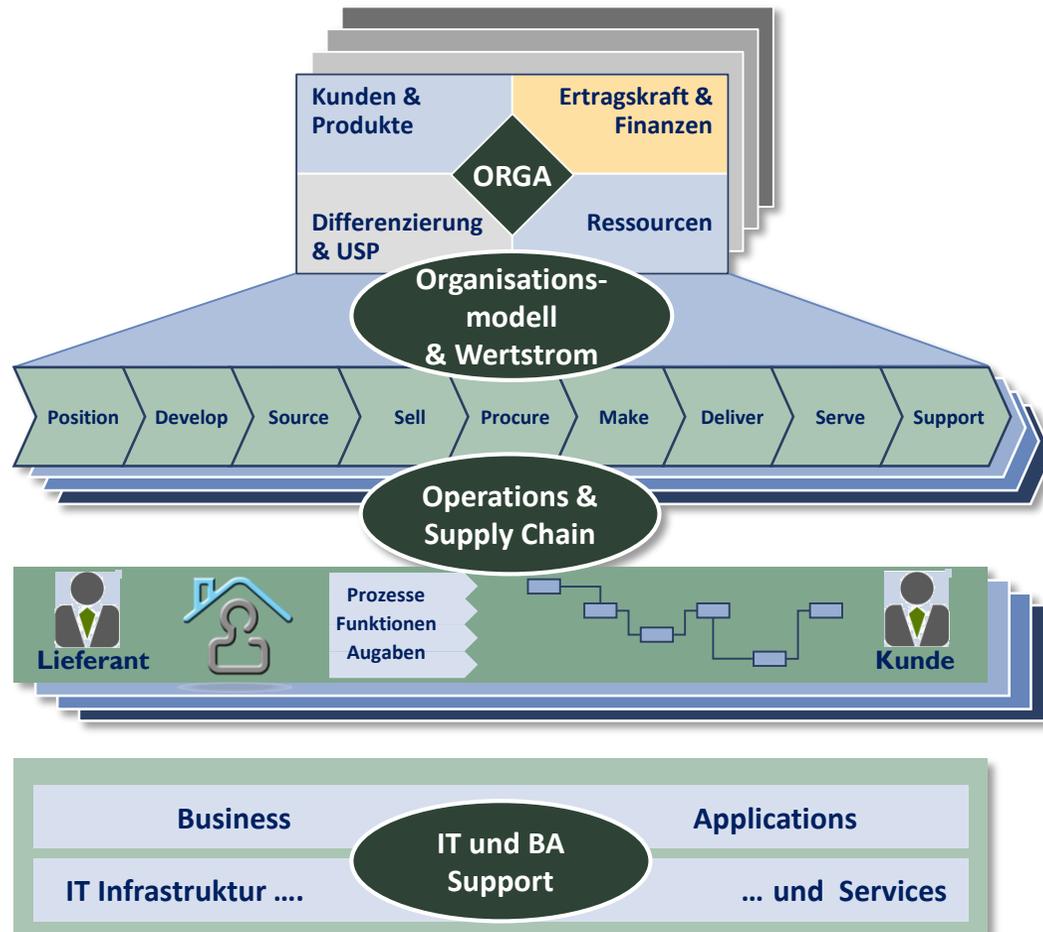
Leistungsspektrum nach Branchen-Clustern und Themen

- Unser **Branchenfokus** beinhaltet sowohl **industrielle Bereiche**, als auch **Branchen-Cluster** aus dem **Dienstleistungsbereich** und dem **Gesundheitswesen**.
- Gleichzeitig transportieren wir unsere Erfahrungen **über die Branchengrenzen hinaus**.
- Wir **konzentrieren** uns dabei auf **ausgewählte Industrien bzw. Branchen-Cluster**:
 - Automotive (OEM, Zulieferer, Handel)
 - Maschinen- und Anlagenbau
 - Industrie-Services und Logistik-Dienstleister
 - Verpackungsindustrie
 - Groß- und Einzelhandel
 - Medien
 - Lebensmittel und Getränke
 - Textil- und Modeindustrie
 - Healthcare und Pharma
 - Elektronik und Wehrtechnik
 - Chemie, Kunststoff und Stahl
 - Bauindustrie
 - Public Sector und Verbände, NGOs
- Für jede dieser **Branchen-Cluster** bieten wir rund um die Beratungsfelder **Operations, Prozesse, SCM, Logistik und IT** ein umfangreiches Set an Themen gestützt durch einen **gut sortierten Werkzeugkasten** an
- Unsere **Produkt-Markt-Matrix** (Branchen, Themen, Methoden) zeigt dies im Überblick

Branchen, Themen und Methoden der Exxent Consulting GmbH im Überblick (vgl. www.exxent-consulting.de)



Unser Leitbild: Die Brückenbauer zwischen Strategie, Prozessen und IT-Tools



Strategie und Geschäftsmodelle

- ▶ Positionierung (Kunden & Produkte) und Segmentierung
- ▶ Differenzierung & USP
- ▶ Ertragskraft & Gewinnmodelle
- ▶ Ressourcen (HR, Assets, Kapital)

Organisationsmodell & Wertstrom

- ▶ Wertschöpfungskette und Kernprozesse
- ▶ Leistungsspektrum (make or buy)

Operations, Supply Chain und Prozesslandkarte

- ▶ Wertstromanalyse und -design
- ▶ Prozess-Management
- ▶ Organisations-Strukturen

IT and BA Management

- ▶ Anwendungen und Software
- ▶ ERP, CRM, CAD, E-Commerce
- ▶ IT - Infrastruktur

Operational Excellence: Unser Beratungsansatz ist konsequent auf alle operativen Funktionen und Prozesse ausgerichtet und stellt die Umsetzung in den Mittelpunkt



Unser Beratungsansatz ist konsequent auf alle **operativen Funktionen und Prozesse** ausgerichtet und stellt die **Umsetzung in den Mittelpunkt**.



Hierzu entwickeln wir **individuell zugeschnittene Lösungen** und **unterstützen intensiv die Umsetzung**, der **größte Anteil** unserer Projekte ist **Umsetzungsarbeit**.



Für unsere **Schwerpunkt-Branchen** stellen wir **spezialisierte Teams** bereit, die mit hervorragendem **Praxis- und Methodenwissen** schnell zum Ergebnis kommen.



Unsere Stärke liegt darin, dass wir für die unterschiedlichen **Problem- und Aufgabenstellungen** in den Operations unserer Kunden stets die **richtige Antwort bezüglich Good Practice**, Konzeptlösungen und Methodik finden.

Wir **konzentrieren** uns auf die **wesentlichen Stellhebel und operativen Potenziale** unserer Kunden, um außergewöhnliche **Resultate messbar** zu erzeugen und um die operative Prozesswelt auf die Strategien hin richtig auszurichten.



Unsere Erfahrungen bereiten wir systematisch in **Stellhebelkonzepten, Frameworks und Maßnahmenbibliotheken** auf, so dass wir über eine **umfangreiche Toolbox** verfügen.



Unsere Kunden schätzen daher unsere Praxisnähe, die **Bereitschaft "die Ärmel hochzukrempeln"** und **dabei zu bleiben bis es läuft**.

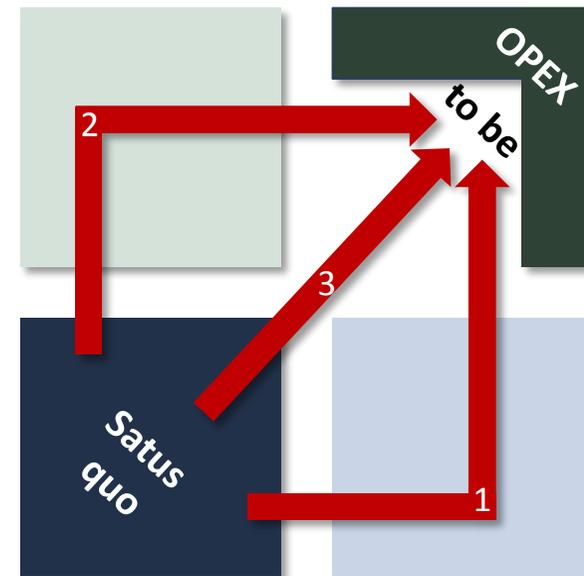


Der professionelle Einsatz unserer **Implementierungs- und Change-Management-Fähigkeiten** sichert **messbare Umsetzungsergebnisse**, an denen wir uns gerne messen lassen.



Umsetzungspfade und Verdaulichkeit als ein Schwerpunktthema der Umsetzung im Mittelstand

- Wir legen ein starkes Augenmerk auf den **richtigen Umsetzungspfad**, denn er alleine entscheidet über **Geschwindigkeit, Erfolg und Motivation**.
- **Pfad 1 = Evolution**: Der erste scheinbar leichteste Pfad zeigt die größte Verdaulichkeit des Umsetzungs-Prozesses, aber auch das größte Speed-Risiko auf.
- **Pfad 2 = Revolution**: Der zweite Pfad nimmt die größte Veränderung vorweg, beansprucht die Organisation am Anfang stark, aber führt am Ende schneller zum Ziel.
- **Pfad 3: Der diagonale bzw. direkte Weg** trägt das größte Motivations- bzw. Verdaulichkeits-Risiko, ist aber unter extremem Handlungs-zwang und Sanierungsdruck oft erforderlich.



Produkte: Mit wenig Aufwand schnell Erfolge erzielen

- Produkte sind **standardisierte und vorkonfigurierte Arbeitsformate**, an denen man Zeit, Aufwand und Euros leicht und nachvollziehbar festmachen kann. Wir wollen somit einen Beitrag dazu leisten, Beratung wieder transparent und kalkulierbar zu gestalten. Alle **Produkte basieren natürlich auf hoch-komprimierten Analyse-, Potenzial- und Lösungsphasen**. Sie eignen sich ideal als Einstieg und Vertrauensbildung der Partnerschaft zwischen Berater und Kunden. Gleichzeitig kann man Sie oft im Verlauf eines Projektes einsetzen, um **Phasen zu beschleunigen** oder einen kleinen Ausflug zu machen.
- Die von uns **angebotenen Produkte** sind hier in einer Auswahl gezeigt, zusammen mit einer groben Angabe der Durchlaufzeit vom Kickoff bis zum Ergebnis (der zeitliche Aufwand ist hiervon natürlich abhängig, aber separat zu sehen, lässt sich aber auf Anfrage schnell angeben):
 - Strategie-SWOT-Workshop (2 Tage)
 - OPEX Scan (3 Wochen)
 - Supply-Chain-Scan (2 Wochen)
 - Logistik Scan (3 Tage)
 - Logistik Audit (1 Woche)
 - Bestände Scan (1 Woche)
 - Behälter- und Verpackungs-Scan (1 Woche)
 - Outsourcing Scan (3 Tage)
 - PLK-TSA-SCAN (Prozesslandkarte und Tätigkeits-Struktur-Analyse) (4 Tage)
 - Overhead Efficiency Check (1 Woche)
 - SAP-Scan oder ERP-Scan (bei MS AX, SAGE, ...) (2 Wochen)
 - CRM Scan (2 Wochen)
 - Auftragsdurchlauf-Management (ADM) oder auch Smart Order-to-Cash (OTC) (4 Wochen)
 - Beschaffungs-Management (BM) oder auch Smart Purchase-to-Pay (PTC) (4 Wochen)
 - Basisverbesserung (4 Tage)
 - Weitere ...

Methoden: Brownpaper und Basisverbesserung als Ankerpunkte

- **Methoden werden flexibel** in unseren **Projekten und Produkten** eingesetzt, sind hoch standardisiert und gehören zu **Handwerkzeug**. Wir nehmen nicht jeden neuen Trend auf, verfeinern aber unsere **Toolbox** seit über 20 Berufsjahren ständig. Zudem wird die Entwicklung in gemeinsamen Forschungsprojekten z.B. mit den Fraunhofer Instituten und anderen Universitäten vorangetrieben.
- Häufig **angewendete Methoden** sind grob nach den drei **Hauptphasen Analyse & Potenziale, Stellhebel & Konzeption, Maßnahmen & Umsetzung** gegliedert:

- SWOT Analyse
- Wertstromanalyse (WSA)
- Scans
- Brownpaper
- PUMA (Projektumfeldanalyse)
- Fuhrparkanalyse
- Logistisches Factbook
- PLK und Prozesshaus (Prozesslandkarte)
- DLZ-Analyse (Durchlaufzeiten)
- Prozess-Funktions-Matrix
- TSA (Tätigkeits-Struktur-Analyse)
- Qualitätskostenanalyse
- Multimomentaufnahme
- YTF Yard-Traffic-Footprint (Hoflogistik- und Werksverkehrsanalyse)
- Ursachen-Wirkungsdiagramm
- Prozessbewertung, Auswirkungsanalyse (better, faster, cheaper)
- Prozesskostenrechnung
- Benchmarking

- Wertstromdesign (WSD)
- Stellhebel-Matrix
- Prozess-Change-Ticket
- ViFlow (Digitales Prozessmanagement)
- Collaborative Organizational Design
- Konvergenz-Workshop
- ITIL / COBIT / ISO Standard Frameworks
- Quality Gates
- RACI / Rollenmodelle
- Logostein (Logistische Simulation mit Legosteinen)
- Multi-Projekt-Planung (MPP)
- KVP (Kontinuierlicher Verbesserungs-Prozess)
- PMIG (Prozess Management Implementation Guide)
- 6-Sigma
- BPM Handbuch
- BPM Steuerungsprozess
- KPI Cockpit

Projekte: Lernkurven und Good Practices

- **Typische Projektanlagen** basieren auf unseren Erfahrungen, gleichzeitig ist jedes Projekt dann wieder individuell und nach Kundenwünschen und auf die **spezifische Situation** zugeschnitten. Somit ist das Ganze für uns auch evolutorischer Prozess, der auch unsere **eigene Lernkurve** abbildet. Außerdem sollten unsere Kunden auch davon profitieren, über uns **von anderen zu lernen**.
- Die von unserem **Team durchgeführten Projekte** lassen sich hier nur in einer **Auswahl** darstellen, gerne nennen wir auf Anfrage konkrete Beispiele, Project Cases und Referenzen.

- Restrukturierung der Operations
- Post Merger Integration nach Übernahme einer Firma durch eine Gruppe
- Reorganisation der operativen Leistungskette und Prozesse
- End-to-End Process Scan
- Durchführung eines Quick Scans in Operations, Supply Chain und Logistik
- Audit und Potenzialanalyse der Operations
- Operational World Class Excellence
- Effizienzsteigerungsprogramme 1-5 entlang der operativen Wertschöpfungskette
- Standardisierung in Prozessen und Produkten
- E2E SAP-Optimierung
- Auswahl und Einführung eines neuen ERP-Systems
- Kostensenkung der Gesamtlogistik
- Einführung Auftragsdurchlaufmanagement (OTC)
- Einführung eines Operativen Prozess Managements
- Organisation BPM
- Neuausrichtung Logistikkette
- Outsourcing der Logistikkette und Kontraktlogistik
- Frachtkostenreduzierung
- Neuaufbau des gesamten Distributions-Netzwerkes
- Neuaufstellung des Behältermanagement
- Optimierung Verpackungskosten
- Manufacturing Network
- Basisverbesserungen in den Operations
- Effizienzsteigerung in administrativen Funktionen
- Optimierung ITSM
- Auswahl und Einführung eines neuen CRM-Systems

Unser Team



John A. Eke
Geschäftsführender Gesellschafter

Mob: +49 (0) 172 824 88 03
john.eke@exxent-consulting.de



Thomas Fiedler
Senior Consultant

Tel/Mob: +49 (0) 89 416 127 35
thomas.fiedler@exxent-consulting.de



Marc A. Eke
Consultant

Mob: +49 (0) 173 721 43 41
marc.eke@exxent-consulting.de



Kristine Heinecke
Senior Consultant

Mob: +49 (0) 170 294 91 60
kristine.heinecke@exxent-consulting.de



Wolfgang Hofmann
Spezialist für Finanzen

Mob: +49 (0) 174 9450184
wolfgang.hofmann@exxent-consulting.de



Dr. Guido Obermüller
Senior Consultant

Mob: +49 (0) 172 824 88 03
guido.obermueller@exxent-consulting.de



Ralf P. Jäschke
Vertrieb und Coaching

Mob: +49 (0) 172 243 91 78
ralf.jaeschke@exxent-consulting.de



Christian Gäde
Senior Consultant

Mob: +49 (0) 177 4660595
christian.gaede@exxent-consulting.de



Exxent Consulting GmbH
Firmensitz

Kontaktdaten:

Adresse:

Exxent Consulting GmbH
Dahlienstr. 13
D-84174 Eching

Ansprechpartner: John Albert Eke (Geschäftsführer)

Tel.: +49 172 824 88 03

Fax: +49 8709 9430290

E-Mail: john.eke@exxent-consulting.de

Internet: www.exxent-consulting.de



Digitale Visitenkarte



Website

