



Konsolidierung des Marktes

Funktionierende Software für Supply Chain Management – es gibt sie, allen Unkenrufen zum Trotz. Richtig eingesetzt birgt sie enorme Chancen für Unternehmen aller Branchen. Auf sie zu verzichten kann sich auf Dauer keiner leisten. Auch wenn sich unter den Anbietern ein paar wenige schwarze Schafe tummeln.

Weg mit der Skepsis und ran an den Anbietervergleich – so sollte das Motto dieser Tage für jeden lauten, der bisher das Thema SCM umgangen hat. Von Hiobsbotschaften über gescheiterte SCM-Projekte sollte man sich nicht abschrecken lassen, denn dass auf einen viel versprechenden Trend auch immer ein paar schwarze Schafe aufspringen, ist nichts Neues. Und dass die Mehrheit der Anbieter auf dem SCM-Markt integer und mit zunehmenden Erfolg agieren, ebenfalls nicht. Allein: Bad News are good news. Weshalb die SCM-Thematik zu Unrecht in ein schlechtes Licht gerückt wurde. Immerhin hat das derzeitige Gewitter, das über den Markt herniedergeht, eine reinigende Wirkung: Viele der Anbieter, die viel versprochen und wenig oder nichts gehalten haben, werden nun vom Anwender abgestraft – und schreiben entsprechend rote Zahlen. Und allgemein gilt: Wer in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben möchte, kommt gar nicht umhin darüber nachzudenken, wie Prozesskosten gesenkt und gleichzeitig Produktivität und Lieferfähigkeit erhöht werden können. Und da bietet eine gute SCM-Software alle Möglichkeiten.

Was sich geändert hat

Fakt ist: In der Tat sind einige Projekte, bei denen SCM-Lösungen zum Einsatz kamen, nicht so verlaufen, wie man sich das gedacht hat. Mutige Erstanwender und Visionäre wurden bitter enttäuscht. Fakt ist auch, dass viel über die Misserfolge berichtet und das Thema hochgespielt wurde. Wen wundert es da, dass sich Interessenten daher momentan mit Investitionsentscheidungen zurück halten. Einige der namhaften Player auf dem SCM-Anbietermarkt schreiben entsprechend rote Zahlen. Und schieben es auf die allgemein schlechte Konjunkturlage. Andere Softwarehersteller, die lange Zeit als Geheimtipp weiter gereicht wurden, nutzen dagegen die Gunst der Stunde. Anstatt durch markige Marketingsprüche auf sich aufmerksam zu machen, überzeugen sie durch Lösungen, die in der Praxis tatsächlich funktionieren. Gerade an dieser Stelle liegen die Gründe für den Wandel, den der SCM-Markt derzeit durchschreitet: Der potenzielle Anwender möchte messbare Erfolge sehen – vorzugsweise an Referenzprojekten. Frei nach dem Motto: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Der durch die allgemeine Wirtschaftslage gestiegene Kostendruck verstärkt diese Haltung zusätzlich. Im Klartext bedeutet das: Beim Kauf einer Software wird heute sehr viel stärker nutzenorientiert vorgegangen. Was bedeutet dies nun für die Softwarehersteller? Einige werden vom Markt verschwinden, nämlich die, deren Lösungen den Qualitätsansprüchen der Anwender nicht genügen. Die verbliebenen müssen sich darauf einrichten, dass der Trend immer stärker hin zum Testprojekt geht, auf Deutsch gesagt: zum klassischen Piloten. Dies jedoch hat Vorteile für beide Seiten: Den potenziellen Käufer, weil er anhand einer konkreten Aufgabenstellung aus seinem Unternehmen heraus die Eignung und Effizienz der Software prüfen kann. Den Anbieter, weil er auf diese Weise bereits vorab einen Überblick über die kundenspezifischen Anforderungen und internen Prozesse erhält – und damit im Falle einer Auftragserteilung das Projekt schneller starten kann und auch schneller abschließen.

Wer überleben wird

Den SCM-Supergau werden auf Dauer zwei Arten von Anbietern überleben: An erster Stelle die sogenannten SCM-Spezialanbieter. Darunter fallen Anbieter wie Axxom, die spezielle Planungs- und Optimierungslösungen anbieten und sich hier auf ausgewählte Funktionsbereiche spezialisiert haben, zum Beispiel Produktion oder Distribution. Diese Systeme können in der Regel kundenspezifischen Anforderungen und Bedürfnissen schneller und besser entsprechen. Hinzu kommt, dass die Spezialanbieter häufig einen direkteren Draht zum Forschungsbereich haben – und damit häufig die fortschrittlichere Technologie hinter ihren Lösungen steckt. Gute Karten haben ebenfalls die großen Generalisten wie SAP, Baan oder J.D. Edwards, die schon sehr lange auf dem Markt der ERP-Systeme aktiv sind und sich dort einen guten Namen gemacht haben. Dadurch genießen sie einen relativ großen Vertrauensbonus – die Integrität der ERP-Lösung ist auch für die SCM-Software ein gutes Verkaufsargument. Obwohl inzwischen viele Anwender leidvoll erfahren mussten, dass das eine nicht unbedingt mit dem anderen zusammen hängt. Die derzeitige Schieflage des Markts werden die großen Anbieter dennoch überstehen, sie können Verluste leicht quersubventionieren. Dabei ist dennoch nicht gesagt, dass nicht einige ihre SCM-Module sogar ganz vom Markt nehmen. Große Player haben das in der Vergangenheit bereits getan – nichts ist unmöglich. Weniger rosig sind dagegen die Zukunftsaussichten für die Gruppe der US-amerikanischen Komplettanbieter einzuschätzen. Der Grund: Gerade hier sind in der jüngsten Vergangenheit viele Projekte in europäischen Unternehmen gescheitert - die Chancen auf Neukunden stehen entsprechend schlecht. Wer zudem noch rote Zahlen schreibt, ist nicht gerade ein Garant für Investitionssicherheit. Es ist folglich damit zu rechnen, dass eine ganze Reihe von Anbietern in ein oder zwei Jahren nicht mehr auf dem Markt vertreten sind.

Welche Lösungen in Zukunft gefragt sind

Generell kann keine Aussage darüber getroffen werden, welche Softwarebausteine im SCM-Umfeld stärker nachgefragt werden als andere. Eine Sättigung ist noch in keinem Segment erreicht, somit gibt es für alle Komponenten noch Wachstumspotenzial. Ein Entwicklungstrend zeichnet sich jedoch schon heute ab: Referenzinstallationen von SCM-Systemen sind derzeit überwiegend in Großunternehmen zu finden. Das liegt daran, dass die meisten Lösungen einen zentralistischen Gesamtplanungsansatz verfolgen – und dementsprechend eine zentrale Planungsinstanz voraussetzen. Mit einem globalen SCM-System soll eine Planung über alle Werke und Grenzen hinweg möglich sein, um Standortvorteile nutzen zu können. Der Haken daran: Die verschiedenen Werke sind sich häufig nicht sehr ähnlich. Und: Die vorhandenen Ressourcen – Mensch und Maschine – müssen ohnehin immer überall ausgelastet sein. Denn Leerlauf kostet ebenso Geld wie die Überstunden, die zur Produktion zusätzlicher Warenmengen, anfallen. In der Praxis bedeutet das: Es wird verstärkt Wert auf die Verbesserung des Operativen gelegt. Damit geht der Trend weg von der Idee eines einheitlichen komplett integrierten Systems hin zu einem System der Modularität, der Flexibilität und der verteilten Intelligenz. Der Vorteil: Modulare, untereinander jedoch beliebig vernetzbare Systeme machen Veränderungen in Prozess- oder Unternehmensstruktur flexibel mit. Bereits heute gibt es SCM-Anbieter, die aufgrund ihres technologischen Know-Hows Ansätze zu dieser Art dezentraler Planung sowie der Planung mit zentralen und dezentralen Komponenten bieten. Wer auf solche Lösungen baut, kann beruhigt in die Zukunft blicken.

Dr. Christoph Plapp

Erschienen in CYBIZ, Ausgabe Mai 2003