

Milestone Case Study

Innovative Supply Chain mit Nachhaltigkeitseffekt bei Bayer Crop Science

**Milestone Consult realisiert hohen Kundennutzen und
effizientes Supply Chain Management
mit der digitalen Kollaborationsplattform SCIP**

- Auch die Umwelt profitiert -

Mit SCIP (Supply Chain Integrated Planning), einem digitalen gesteuerten Service von Milestone Consult, stellt der Bayer Bereich Crop Science eine reibungslose Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern sicher, die qualitativ hochwertige, proaktive Marktprognosen mit mehr Flexibilität, Transparenz und Nachhaltigkeit ermöglicht.



Wer ist Bayer?

Bayer ist ein deutsches multinational agierendes Life-Science-Unternehmen mit Konzernsitz in Leverkusen, spezialisiert auf Biotechnologie, Chemie und Pharma. Der Konzern gliedert sich in die Bereiche Pharmaceuticals, Consumer Health, Crop Science und Animal Health.

Der Bereich Crop Science gehört zu den weltweit führenden Agrarwirtschaftsunternehmen und ist auf den Gebieten Saatgut, Pflanzenschutz und Schädlingsbekämpfung tätig. Ziel ist, die Landwirte mit innovativen und umweltschonenden Lösungen zu unterstützen und die Angebotsvielfalt für die Verbraucher zu erweitern.



Warum SCIP entwickelt wurde

Bis Januar 2014 stagnierte der Markt der US Agrar-Industrie hinsichtlich Innovationen in der Supply Chain. Die Analyse ergab, dass seit vielen Jahren keine Innovation in die Organisation der Lieferkette erfolgte und die Vertriebspartner nicht optimal unterstützt wurden. Es fehlte die Transparenz in der gesamten Lieferkette vor dem Hintergrund steigender Anforderungen durch Globalisierung und den regulatorischen Markt. Hohe Lagerbewegungen (Logistikkosten) und geografisch falsch positionierte Produkte verursachten ebenso wie die hohen Lagerendbestände zu Saisonende sehr hohe Kosten.

Diese Situation war Grund dafür, bei der Bayer Division Crop Science einen neuen innovativen Ansatz zur Optimierung der Supply Chain zu suchen. Das Ziel war insbesondere, die Prognosefähigkeit zu erhöhen, eine vereinfachte Bestellabwicklung zu gewährleisten und die Schwächen der Vergangenheit aufgrund fehlender Transparenz zu beseitigen.



Zielsetzung für das neu zu schaffende System war ein hoher Kundennutzen sowie die Integration der Channel-Partner. Dieses Zusammenspiel sollte neue Umsätze und eine deutliche Erhöhung des Marktanteils mit sich bringen. Hinzu kam eine deutliche Kostenreduktion in allen Bereichen der Lieferkette.

So wurde 2014 das erste SCIP-Konzept entwickelt und auf dem amerikanischen Markt eingeführt. Seit der Einführung des ersten Piloten hat SCIP Ende 2015, durch eine starke Partnerschaft mit Milestone Consult, ein exponentielles Wachstum, globale Reichweite und die Umwandlung in einen digital betriebenen Servicedienst realisiert.

SCIP als digitale Kollaborationsplattform für eine integrierte Geschäftsplanung

Die Teams von Bayer und Milestone Consult analysierten und optimierten viele Lieferkettenprozesse durch die digitale



Transformation von SCIP. Ziel war es, die Lieferkette auf der Grundlage von User Insights neu zu definieren, bei denen auf Automatisierung, Benutzerfreundlichkeit, Transparenz usw. geachtet wird. Durch die Nutzung des Potenzials, durch die intelligente Verknüpfung von Daten, Prozessen, Funktionalität und Visualisierung - eröffnen sich neue Dimensionen von Effizienz, Flexibilität und Wirtschaftlichkeit. Daher wurden die Prozesse von der Bedarfsplanung bis zur Lieferung unter Einbeziehung strategischer Partner, insbesondere vor dem Hintergrund proprietärer Plattformen, überprüft.

Neben dem SAP BW für alle Stamm- und Bewegungsdaten wurden weitere koexistierende Systeme an SCIP angeschlossen. Das GIGYA-System wurde zur Vereinfachung und Nutzung von „Single Sign-On“ und Benutzerverwaltung eingesetzt. Für die Datenintegration wurde das Datenverbindungsprodukt von Talend verwendet.

Das Projekt SCIP

Die Realisierung des Projektes erfolgte durch agiles Vorgehen, d. h. die Anwender erprobten und bewerteten die neu entwickelten Funktionen sofort. So konnte direkt entschieden werden, ob die Funktionalität in SCIP aufgenommen wird. Durch dieses eng an den Bedarfen der Anwender orientierte Verfahren wurde ein schneller Projektfortschritt gewährleistet.

Was zeichnet SCIP aus?

SCIP arbeitet nach einem sehr einfachen Konzept. Partner, die zusammenarbeiten, schaffen gemeinsam einen Mehrwert, den keiner der Partner isoliert erzielen könnte. Für dieses Vorgehen ist eine Kollaborationsstrategie erforderlich, die den Vertriebspartner und dessen Kunden in den Mittelpunkt des Geschehens stellt.

Strategische und kundenorientierte Vorgehensweise

Der bidirektionale Informationsaustausch und die Datenanalyse über Marktanforderungen in den jeweiligen Zielregionen hat sich als sehr werthaltig erwiesen. Dazu wird der Vertriebspartner und seine Zielregion für die Nachfrageprognosen in den Fokus gestellt.

Um die kollaborative Bedarfsprognose zu ergänzen, bietet SCIP personalisierte, reaktionsschnelle und zuverlässige Absatzpläne an, die mit dem Forecast-Gespräch und der Bedarfsprognose verknüpft sind. Durch die Verbindung von Angebot und Nachfrage wird das Geschäft für den Channel-Partner profitabler, effizienter und intelligenter, indem sich für die Partner ein großer Mehrwert erschließt.



Der Nutzen von SCIP für die neue Supply Chain-Lösung von Bayer Crop Science

Mit der Entwicklung und Umsetzung des SCIP-Projekts konnten strategische Vorteile realisiert und der Nutzen für Bayer und seine Vertriebspartner erhöht werden.

Insbesondere die Kernfunktion von SCIP, die kollaborative Bedarfsprognose, hat die Erwartungen weit übertroffen und eine sehr hohe Prognosegenauigkeit im Verhältnis von Prognose zu Umsatz (**>90%**) erzielt. Auch bei den Produktlieferungen, die über SCIP gemanagt werden, konnte der Wert deutlich gesteigert werden.

Durch SCIP ist der Faktor für die Direktlieferung vom Produzenten zum Distributionszentrum auf über 90 % gestiegen. Dadurch wurde der Bestellprozess deutlich vereinfacht und macht ein Fremdlager überflüssig



Dank SCIP konnten die Lagerbestände der Vertriebspartner deutlich verringert werden und auch eine Reduzierung des Bayer-Gesamtlagers wurde erreicht

Mit weniger gefahrenen LKW-Transportkilometern und durch die Reduzierung der Punkt-zu-Punkt-Verbindungen konnte der CO² Ausstoß deutlich verringert sowie die Kosten für das Produkthandling minimiert werden.

Mit SCIP können alle wichtigen Erfolgsparameter analysiert und transparent dargestellt werden. Ein frühzeitiges Eingreifen bei möglicher Nichterreichung der KPIs ist damit eine der Stärken des Systems.

Diese Nachhaltigkeitseffekte sind nicht nur für Bayer besonders wertvoll, sondern auch für die mit Bayer verbundenen Unternehmen wichtig.

Zusammenfassung des Projekterfolgs

Milestone Consult als Beratungs- und Realisierungspartner führte dieses anspruchsvolle Projekt mit allen

Beteiligten zum Erfolg. Dieser wurde auf der Supply Chain World 2017 in Miami, FL mit den Prämierungen „Die innovativste Supply Chain-Lösung“ und der „Supply Chain-Lösung mit der stärksten Kundenorientierung“ bestätigt.

Seitdem ist der SCIP-Dienst in den USA exponentiell gewachsen, die Markteinführung in Europa steht kurz bevor und die digitale Leistungspalette und die Anzahl der Nutzer wächst weiter.

Zukunftspotenziale von SCIP

Durch den Gamification Ansatz ermöglicht SCIP einen Benchmark- und Wettbewerbseffekt der Vertriebspartner. Der Planer erlangt eine genauere und transparentere Darstellung seiner Planungsergebnisse und kann sich mit anderen Vertriebspartnern messen.

Ein weiterer Zukunftsaspekt ist die Automatisierung. Hier soll vor allem der Benutzer von Routinetätigkeiten entlastet werden. Dies verbessert nicht nur die Benutzerfreundlichkeit, sondern gibt den Usern auch Zeit, sich auf hochwertigeren Aktivitäten zu konzentrieren. Hinzu kommt die Entwicklung einer APP, die die mobile und flexible Nutzung von SCIP weiter vereinfacht.

Eine Ausdehnung auf andere Geschäftsbereiche bzw. für Zwischenhändler und Endkunden wird analysiert und zukünftig angestrebt.

Mit dem Ansatz des Einsatzes von künstlicher Intelligenz soll die Planung durch Machine Learning vereinfacht werden und zu noch besseren Ergebnissen führen.



Unternehmen: Bayer AG
Head office: Monheim, Germany
Bereich: Crop Science
Industrie: Pharma, Agrar-Industrie
Mitarbeiter
(im Bereich
Crop Science): 20.736
Projekt: SCIP
Supply Chain Integrated
Planning

“Was SCIP auf dem Markt vorangetrieben hat, ist keine Raketenwissenschaft. Es kommt darauf an, ein intimes Verständnis für unsere Kunden zu entwickeln, unermüdlich Probleme zu lösen und nie die Grundlagen zu gefährden, die Werte schaffen. Bayer und Milestone leben dieses Ideal jeden Tag und die Ergebnisse sprechen für sich!”

**Greg Dibble, Global SC Service Manager,
Bayer AG**



Unternehmen: Milestone Consult GmbH
& Co. KG
Carl-Friedrich-Gauß-Straße 17
47475 Kamp-Lintfort
Tel. +49 (0) 28 42 / 92 793-0
www.milestone-consult.de
Service portfolio: Business Intelligence,
Software-Engineering &
Quality Assurance
Mitarbeiter: 60 + 25 Externe
Projekt: SCIP
Supply Chain Integrated
Planning

Was aus digitaler Sicht aus dem Projekt SCIP entstanden ist, ist weitaus mehr als Business Intelligence oder Big Data. Mit innovativen und agilen Ansätzen haben wir eine optimierte Kollaborationsplattform für Bayer Crop Science entwickelt, die Kosten spart und einfach zu bedienen ist. Für die Zukunft stehen Themen wie Machine Learning (KI) oder der weitere Ausbau zur Lieferketten-Suite an, die auch den Zwischenhändler oder Endkunden zur vereinfachten Bestellung befähigt.

**Andreas Valkysers, Consulting Manager,
Milestone Consult, Kamp-Lintfort**

Alle verwendeten Markennamen, Warenzeichen und Bezeichnungen sind eingetragene Marken und Warenzeichen und sind Eigentum ihrer jeweiligen und rechtmäßigen Eigentümer.

Unternehmensprofil:

Milestone Consult gehört zu den führenden Dienstleistern für Business Intelligence-Lösungen (BI), Software Engineering und IT-Consulting. 1989 gegründet und kontinuierlich weiterentwickelt ist Milestone Consult mit seinem Dienstleistungsspektrum heute weltweiter Partner von Großunternehmen und Konzernen.

Milestone Consult ist inhabergeführt und finanziell unabhängig. Wir beschäftigen über 60 Mitarbeiter. Mit unseren flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen erreichen wir eine sehr hohe Zufriedenheit unter unseren Kunden und Mitarbeitern.

Durch Kreativität, Kompetenz und Beratungsqualität gelingt eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden, die sich dadurch Wettbewerbsvorteile sichern und ihre Marktposition ausbauen.

Milestone Consult ist spezialisiert auf die Konzeption, Umsetzung und den Support innovativer Lösungen aus den Bereichen Software Engineering und Business Intelligence unter der Verwendung der besten am Markt befindlichen Standardtools mit einer Verpflichtung zur Qualität.

Unsere Klientel profitiert von unseren fundierten Branchenkenntnissen, der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter und unserer Kompetenz bei der Realisierung von Projekten. Wir bieten große Erfahrung im Handling von großen Datenmengen, die aus verschiedenen Datentöpfen (Datenbanken) zusammengeführt und aufbereitet werden.

Kunden/Referenzen

Zum Kundenkreis gehören bedeutende Unternehmen aus den Bereichen Chemie, Pharma und Hightech, wie z. B. Bayer, EMI, Lufthansa, Henkel, Vodafone und viele mehr.

Milestone Consult GmbH & Co. KG

Carl-Friedrich-Gauß-Straße 17

D-47475 Kamp-Lintfort

Tel.: +49 (0) 2842 / 92 793 0

EMail: info@milestone-consult.de

www.milestone-consult.de

