

Sucess Story erneuerbare Energien

Wie BayWa r.e. Solar Trade und 4flow durch eine schnelle und agile digitale Supply-Chain-Transformation nachhaltiges Wachstum im Bereich erneuerbare Energien ermöglichten



Kunde: BayWa r.e. Solar Trade

- > Einer der weltweit führenden Großhändler für Photovoltaik-Komponenten.
- > Netzwerk von über 20 Standorten mit mehr als 1.400 Mitarbeitenden weltweit

Projektumfang

Prozessdesign und Implementierung von S&OP-Prozessen, Einrichtung und Implementierung von Kinaxis Maestro®

Ein neuer ganzheitlicher Planungsprozess

Mit einem Netzwerk von über 20 Standorten weltweit, mehr als 1.400 Mitarbeitenden und über 30 Jahren Erfahrung ist BayWa r.e. Solar Trade einer der weltweit führenden Großhändler für Photovoltaik-Komponenten. Als langjähriger und zuverlässiger Partner für mehr als 20.000 Kunden weltweit bietet BayWa r.e. Solar Trade ein umfassendes Portfolio an Qualitätsprodukten in Kombination mit herausragendem Kundenservice und vereint technisches Know-How, Erfahrung und Leidenschaft für erneuerbare Energien.

Im Zuge der globalen Wende hin zu erneuerbaren Energien verzeichnete BayWa r.e. Solar Trade einen beträchtlichen Aufschwung. Allein im Jahr 2023 verkaufte das Unternehmen mehr als 10 GW an Modulen und Wechselrichtern.

Volatilität und Komplexität in der gesamten Supply Chain

Die Nachfrage in der Photovoltaik (PV)-Branche unterliegt Schwankungen, die durch kurzfristige politische Entscheidungen getrieben werden. Auf der Angebotsseite ist das Geschäft mit fortwährenden Herausforderungen konfrontiert, da die meisten Komponenten aus Asien bezogen werden und lange Lieferwege zu den Standorten in Europa, Asien-Pazifik und Amerika haben. Hinzu kommt, dass viele Komponenten für PV-Systeme durch kurze Produktlebenszyklen und hohe Preisvolatilität gekennzeichnet sind. Im Jahr 2023 standen Solarmodule unter beispiellosem Druck, da

deren Preise um teils mehr als 50 % fielen. Um diese Herausforderungen zu bewältigen und nachhaltiges Wachstum in den kommenden Jahren zu ermöglichen, definierte BayWa r.e. Solar Trade Supply Chain Excellence als strategisches Ziel. Die Supply-Chain-Planung wurde als Schwerpunktbereich identifiziert, da sie das Potenzial hat, die Reife der Supply Chain erheblich zu steigern.

BayWa r.e. Solar Trade ging eine Partnerschaft mit 4flow ein, um von deren Expertise in der Supply-Chain-Transformation und Softwareimplementierung zu profitieren. Gemeinsam transformierte das Projektteam die gesamten Supply-Chain-Planungsprozesse bei BayWa r.e. Solar Trade, um die Effizienz und Reaktionsfähigkeit zu steigern.

Supply-Chain-Planung zur Ermöglichung ganzheitlicher Exzellenz

Gemeinsam setzten sich BayWa r.e. Solar Trade und 4flow das Ziel, das PV-Geschäft um eine Single Source of Truth (SSOT) und einen Supply-Chain-Plan zu synchronisieren. Um dies zu erreichen, etablierte das Team modernste Sales and Operations Planning (S&OP)- Prozesse.

Die neu implementierten S&O-Prozesse nutzen eine Kombination aus funktionsübergreifender Zusammenarbeit, modernster Software und zeitgleicher Planung, um die Supply-Chain-Planung mit den Geschäftszielen in Einklang zu bringen. Das Ergebnis ist ein realisierbarer ganzheitlicher Supply-Chain-Plan, in dem sich Nachfrage und Angebot synchronisieren.

Die Transformation zu S&OP beinhaltete die Vereinigung von Prozessen über eine Multi-ERP-Landschaft hinweg, um lokale und funktionale Planungssilos zu überwinden. Bis zu diesem Zeitpunkt nutzten die beteiligten Solar Trade-Standorte lokale Prozesse für ihre Supply-Chain-Planung. Die neue Strategie wurde darauf ausgerichtet, einen lokalen Fokus in der Bedarfsplanung und Prognose beizubehalten und gleichzeitig eine Optimierung über alle Einheiten weltweit zu ermöglichen. Die neuen S&OP-Prozesse laufen derzeit erfolgreich in 6 Landesorganisationen. Mit dem fortschreitenden Rollout werden auch die verbleibenden Standorte in die Plattform integriert, wobei ein globaler S&OP Governance-Rahmen mit standardisierten Planungsprozessen, -zyklen und -horizonten befolgt wird.

Ein neuer Ansatz für disruptive Technologie: erst die Software, dann der Prozess

Durch fortlaufende Gesetzgebungen und weltweite Supply-Chain-Disruptionen wird die PV-Branche täglich komplexer, was bedeutet, dass die Transformation so schnell wie möglich stattfinden musste.

BayWa r.e. Solar Trade setzte bei ihrem Transformationskurs auf eine klare Strategie: Der Prozess folgt der Technologie. Basierend auf Kerngeschäftsanforderungen wie Szenarienplanung und einfacher interner und externer Zusammenarbeit wählte BayWa r.e. Solar Trade Kinaxis Maestro® als S&OP-Plattform.

Gemeinsam mit 4flow richtete BayWa r.e. Solar Trade die Kernfunktionen der Software schnell ein. End-User wurden in einem frühen Stadium einbezogen und erhielten die Möglichkeit, die neue Software zu testen. Anschließend definierte das gemeinsame Projektteam Planungsprozesse basierend auf ihrem Feedback.

„Typischerweise folgt bei solchen Projekten die IT dem Prozess. Doch mit den heutigen disruptiven Technologien ist es an der Zeit, diesen Ansatz zu überdenken. Innovative Plattformen wie Kinaxis Maestro® führen zu kreativen neuen Prozessen. Die Erforschung von Technologie fördert innovative Arbeitsweisen. BayWa r.e. Solar Trade war dabei ein ausgezeichnete Innovationspartner“, sagt Marc Schleyer, Partner bei 4flow consulting.



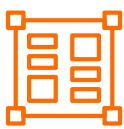
Innovative Strategie als Schlüssel zum Erfolgsstart

Obwohl die Strategie, Prozesse auf Basis von Technologie zu definieren, unkonventionell ist, war sie ein klarer Schlüssel zum Erfolg. Sie ermöglichte es BayWa r.e. Solar Trade, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, Best-Practice-Prozesse und -Vorlagen zu implementieren und einen stringenten und disziplinierten Implementierungsansatz zu verfolgen - was bedeutete, dass sie das neue System in Rekordzeit in Betrieb nehmen konnten. Der erste Go-live fand 10 Monate nach der Entscheidung für Maestro® statt, und insgesamt 6 Standorte wurden innerhalb der folgenden 6 Monate ausgerollt.

Mit dem Rollout an immer mehr Standorten entwickelt sich auch die Zusammenarbeit zwischen BayWa r.e. Solar Trade und 4flow mit

dem neuen Planungsprozess kontinuierlich weiter. „BayWa r.e. Solar Trade wurde von 4flow-Expertinnen und -Experten in den Bereichen Change, Softwareimplementierung und Prozessdesign stark unterstützt“, sagte Dominik Dohr, Global Head of Supply Chain bei BayWa r.e. Solar Trade. „Wir profitierten von Best-Practice-Erfahrungen bei der Definition eines neuen ganzheitlichen Planungsprozesses, der auf die Bedürfnisse unserer PV-Supply-Chain zugeschnitten ist. Mit dem neuen Planungsprozess können wir unsere gesamte Wertschöpfungskette effizienter managen und schneller auf Veränderungen und Störungen reagieren. Wir können jetzt das Risiko von Engpässen und Überbeständen reduzieren und gleichzeitig eine fortschrittliche Zusammenarbeit in der Supply Chain sowohl intern als auch mit unseren Lieferanten und Partnern ermöglichen.“

Ergebnisse



S&OP-Prozess für 6 Landesorganisationen implementiert und mit über 300 Beteiligten abgestimmt. Roll-out auf 14 Landesorganisation in Finalisierung mit Go-live 18 Monaten nach Entscheidung.



Realisierung einer weltweit einheitlichen Source of Truth (SSOT) für die Supply-Chain-Planung



Weniger als ein Jahr von der Entscheidung bis zum Go-live mit Kinaxis Maestro®



Erhöhte Agilität der Supply Chain durch kurze Planungszyklen, kürzere Planungshorizonte und Szenarienplanung

„BayWa r.e. Solar Trade wurde von 4flow-Expertinnen und -Experten in den Bereichen Change, Softwareimplementierung und Prozessdesign stark unterstützt. Wir profitierten von Best-Practice-Erfahrungen bei der Definition eines neuen ganzheitlichen Planungsprozesses, der auf die Bedürfnisse unserer PV-Supply-Chain zugeschnitten ist.“

Dominik Dohr,

Global Head of Supply Chain bei BayWa r.e. Solar Trade

Über 4flow

4flow ist ein führender Anbieter von Logistikberatung, Logistiksoftware und 4PL-Dienstleistungen. Mit über 1.300 Mitarbeitenden ist 4flow an insgesamt über 20 Standorten in Europa, Asien, Nord- und Südamerika für seine Kunden als globaler Partner präsent. 4flow führt jährlich über 300 Projekte gemeinsam mit Kunden durch und ist auf fünf Kontinenten in über 40 Ländern im Einsatz. Hauptsitz des Unternehmens ist Berlin.

20+

Büros in Europa,
Nordamerika, Südamerika
und Asien

1300+

Teammitglieder weltweit

400+

Kunden weltweit

300+

Projekte jährlich auf der ganzen Welt

