



Workshop "Digitalisierung"

EY @ HKBB

Basel, 18.02.2019

Workshop Agenda

Agenda	Output	Dauer
Begrüßung / Vorstellungsrunde	<ul style="list-style-type: none">• Identifikation von Beteiligten, die bei der Problemlösung und Durchführung von Digitalisierungsprojekten in der Logistik helfen (HKBB-Mitglieder, EY, etc.)	10 Min
Vorstellung Workshop „Digitalisierung“	<ul style="list-style-type: none">• Darstellung der Zielsetzung & Vorgehensweise des Workshops	5 Min
Erwartungen der Teilnehmer	<ul style="list-style-type: none">• Erwartungen der Teilnehmer abfragen und Soll-Output aus Sicht der Teilnehmer identifizieren	5 Min
Rückblick: HKBB Mitgliederbefragung am Cluster Forum 2018	<ul style="list-style-type: none">• Erläuterung von Wissensstand und Bedarf als Grundlage für den Workshop „Digitalisierung“	5 Min
Digitalisierungsprojekt vs. traditionelles IT-Projekt	<ul style="list-style-type: none">• Was ändert sich? Darstellung der Unterschiede und Gemeinsamkeiten bei Digitalisierungsprojekten vs. traditionellen IT-Projekten	5 min
Innovationsprozess	<ul style="list-style-type: none">• Mit Roadmapping von der ersten Idee bis zur operativen Umsetzung anhand eines konkreten Beispiels in der Logistik• Gemeinsames Verständnis für den Innovationsprozess erzielen	15 Min
Vorstellung und Diskussion ausgewählter Digitalisierungsthemen	<ul style="list-style-type: none">• Gemeinsames Verständnis von relevanten Themen und Lösungen in Kleingruppen entwickeln• Wirtschaftlichkeitsbetrachtung und Identifikation von Ideen für den Innovationsprozess anhand eines konkreten Beispiels im Bereich Logistik/SCM	3x20 Min
Kaffeepause		15 Min
Ergebnispräsentation Digitalisierungsthemen	<ul style="list-style-type: none">• Schaffung einer gemeinsamen Basis für die praktische Durchführung des Innovationsprozesses	15 Min
Praktische Durchführung Innovationsprozess	<ul style="list-style-type: none">• Praktische Anwendung und Coaching für den Innovationsprozess anhand eines Beispiels	30 Min
Wrap-Up	<ul style="list-style-type: none">• Zusammenfassung erreichter Ergebnisse• Überprüfung gesetzter Erwartungshaltung vs. erfüllter Erwartungshaltung• Feedback der Teilnehmer zum Workshop	15 Min
Mögliche weitere Schritte	<ul style="list-style-type: none">• Ausblick und „Anleitung“ wie es weiter geht (u.a. „DigiScan“, „Roadmapping“)	10 Min
Gesamtdauer		3,5 h

Begrüßung und Vorstellung



Begrüßung und Vorstellung

Stellen Sie sich kurz vor:

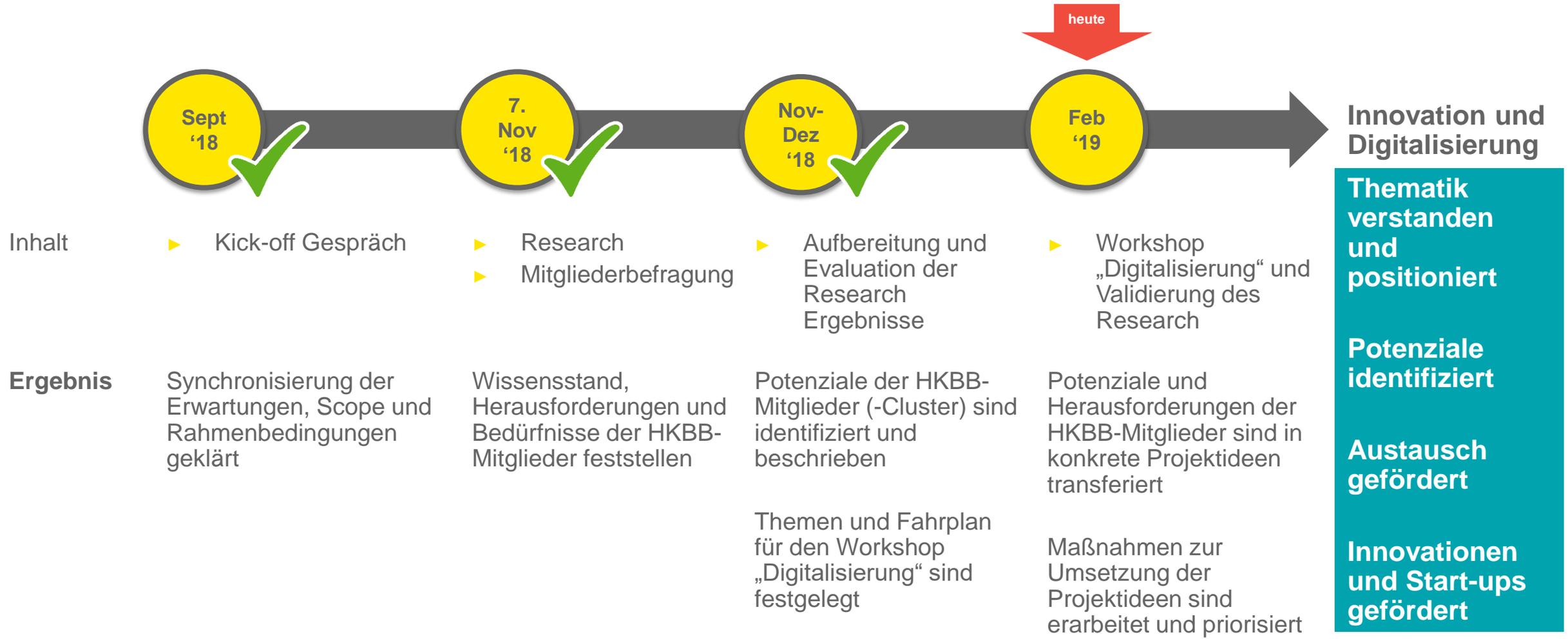
- ▶ Wie heißen Sie? (Vorname, Nachname)
- ▶ In welchem Unternehmen und Branche sind Sie tätig?
- ▶ Welche **Berührungspunkte** hatten Sie bisher mit dem Thema „**Digitalisierung**“?
 - ▶ (z. B. geplante / abgeschlossene Projekte)



Ziele unseres Workshops



Zielsetzung des Workshops



Erwartungshaltung



Mentimeter: Was erwarten Sie vom heutigen Workshop?

- ▶ Gehen Sie auf **www.menti.com**
- ▶ Geben sie den Code **46 37 91** ein
- ▶ Teilen Sie uns Ihre **Erwartungen** in Stichworten mit



Recap: HKBB Mitgliederbefragung



Ergebnisse Mitgliederbefragung (1/2)

Hintergrund Mitgliederbefragung

Zielsetzung Aufschluss über Kenntnisstand und Bedarf hinsichtlich Digitalisierungsprojekten in der Logistik

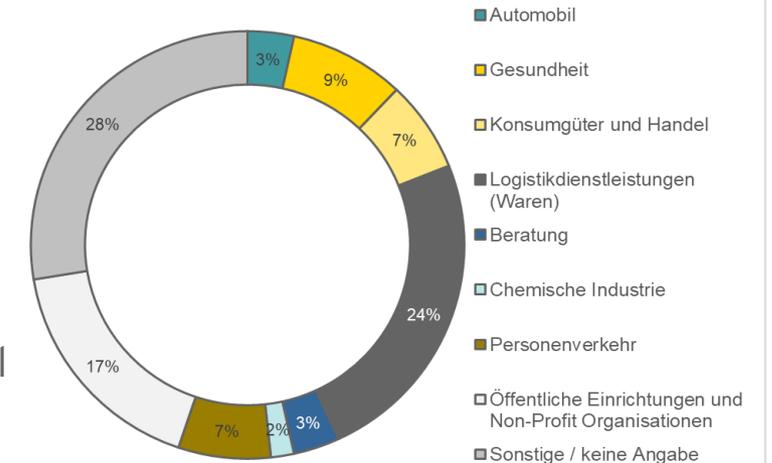
Erhebungszeitraum 07.11.2018 bis 22.01.2019

Methodik Onlinebasierte Multiple-Choice Abfrage

Relevante Stimmabgaben n=58

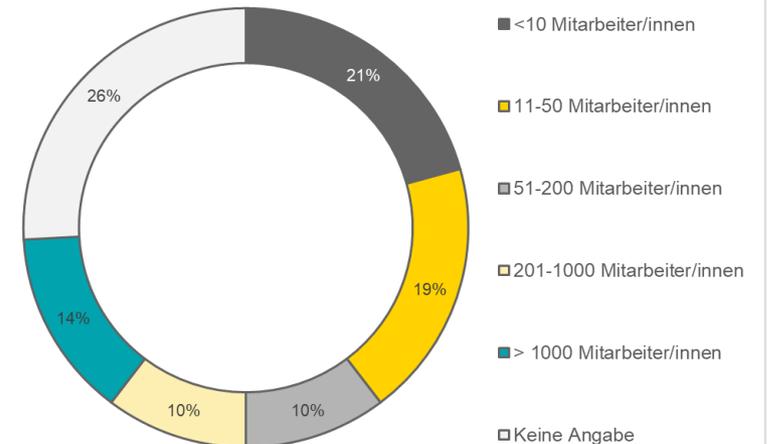
Branchenverteilung:

- ▶ Die Teilnehmer sind in insgesamt 9 Branchen vertreten
- ▶ Logistikdienstleister stellen den grössten Anteil dar (24%)



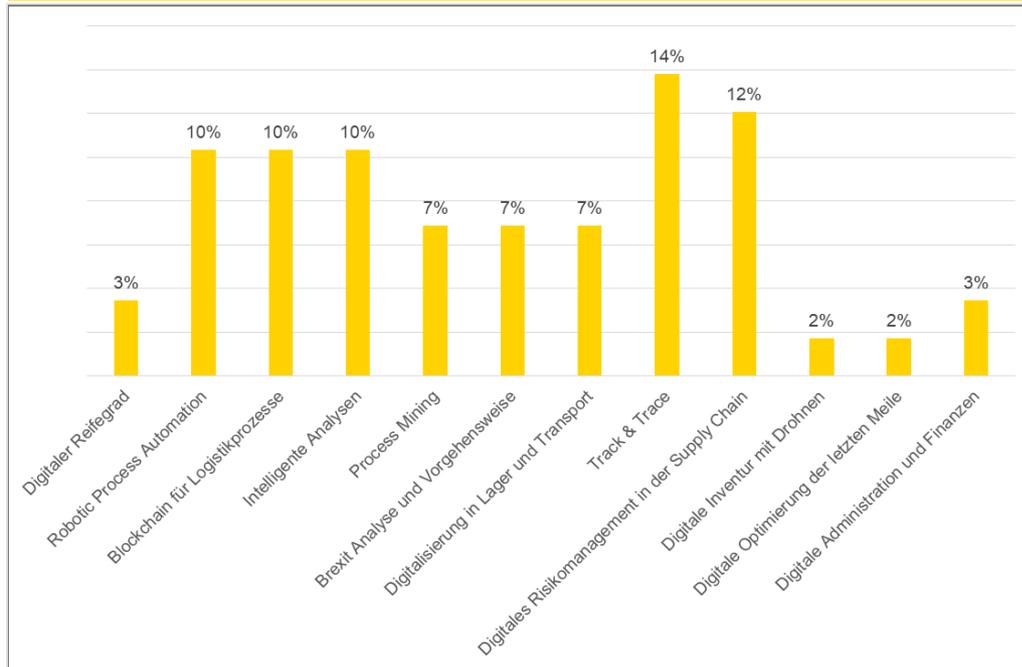
Unternehmensgrösse:

- ▶ 40% der Befragten haben 50 oder weniger Mitarbeiter
- ▶ 14% haben mehr als 1.000 Mitarbeiter



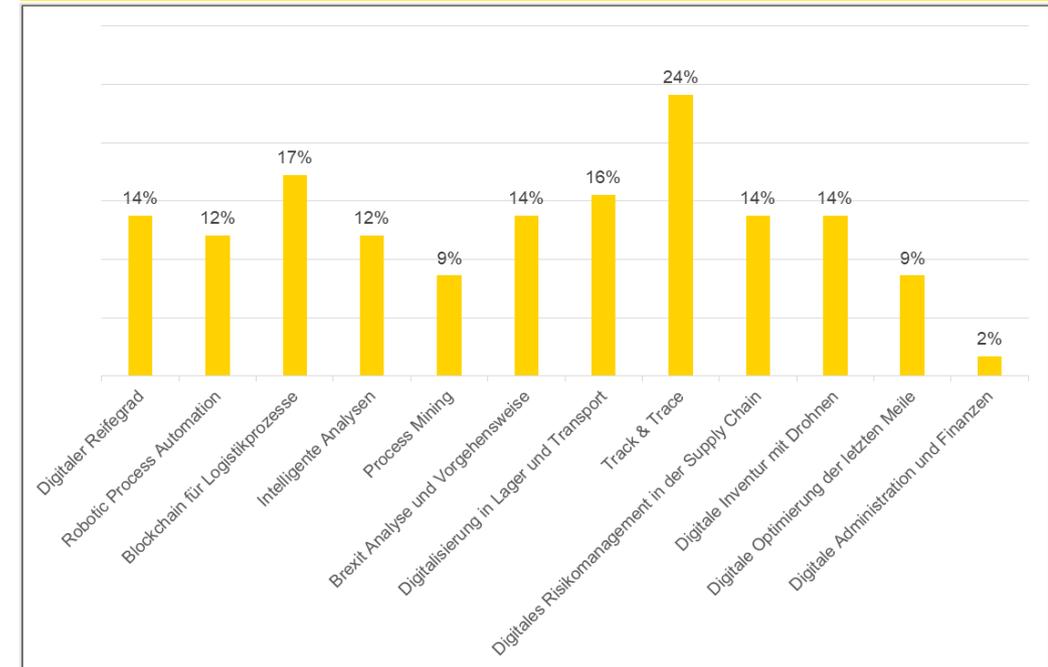
Ergebnisse Mitgliederbefragung (2/2)

Kenntnisstand zu Digitalisierungsthemen



- ▶ 14% der Befragten gaben Kenntnisse im Bereich Track & Trace an
- ▶ Lediglich 2% gaben Kenntnisse zum Thema *Digitale Administration und Finanzen* an

Bedarf an Digitalisierungsthemen



- ▶ Ein Bedarf an dem Thema *Track & Trace* wurde am häufigsten genannt (24%)
- ▶ Themen wie *Digitales Risikomanagement*, *RPA*, *Blockchain* sowie *Intelligente Analysen* wurde am zweithäufigsten genannt (10-12%)

Digitalisierungsprojekt vs. traditionelles IT-Projekt



Digitalisierungsprojekt vs. traditionelles IT-Projekt

(Agiles-) Digitalisierungsprojekt



Agile Methoden: Scrum, Extreme Programming (XP), Kanban, Story-Cards



Zielsetzung / Planungsverständnis: veränderlich, anpassbar
(MoSCoW: must, should, could, won't)



Kernfunktionen: kommunizieren, kooperieren, machen, testen, lernen, anpassen, ...



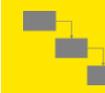
Organisationsverständnis: Selbstorganisation, autonome Teams



Projektabschluss: Retrospektive Betrachtung der Ergebnisse, Lessons Learned innerhalb des Teams

VS.

Traditionelles IT-Projekt



Klassische Phasenmodelle: Wasserfallmodell, Spiralmodell, V-Modell



Zielsetzung / Planungsverständnis: klar, spezifisch, messbar, abgrenzbar
(Magisches Dreieck: Qualität, Kosten, Zeit)



Kernfunktionen: planen, überwachen, kontrollieren, dokumentieren, delegieren



Organisationsverständnis: Management, Fremdorganisation, Hierarchie

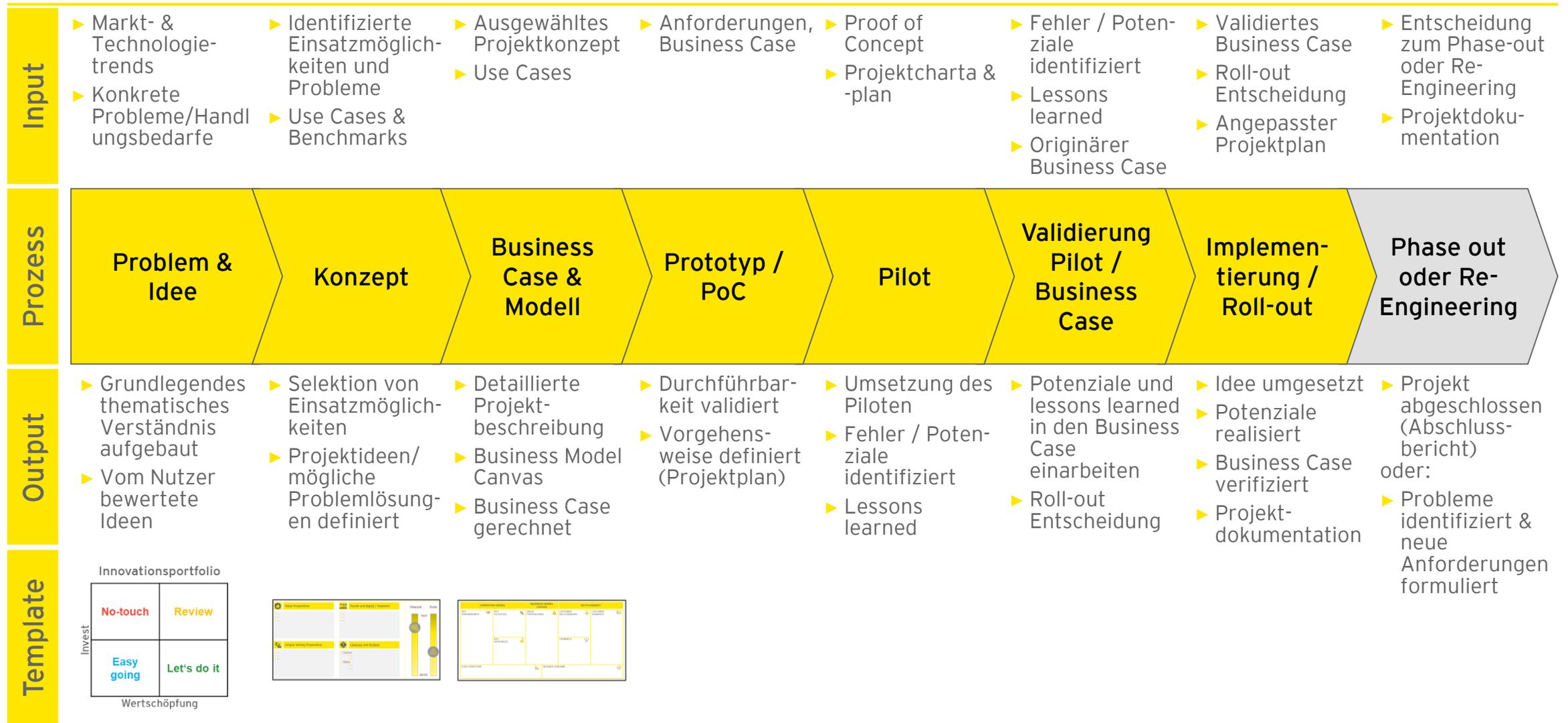


Projektabschluss: Formaler Abschluss jeder Phase bzw. Projekts, Abnahme der Projektarbeit

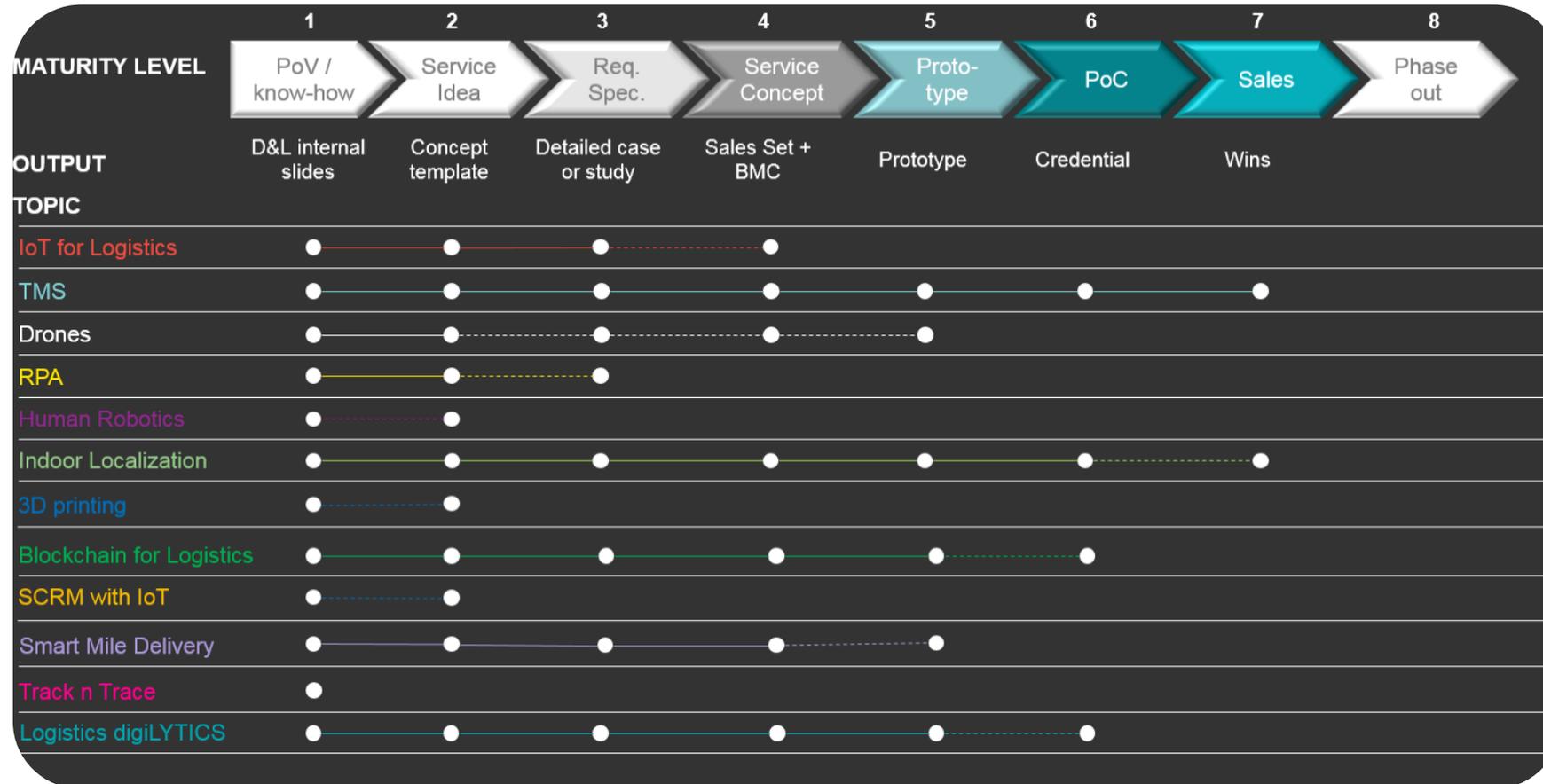
Innovationsprozess



Innovationsprozess



Ein Innovationsprozess und seine Produkte (Beispiel)



Innovationsprozess

Nutzerzentriertes Vorgehen: vom Problem zur bewerteten Idee



Innovationsprozess: vom Problem zur bewerteten Idee

Templates

1

Nutzer:

Problem aus Sicht des Nutzers:

2

Bedürfnis:

Erkenntnisse / Insights:

Innovationsprozess: Konzept



Leistungsversprechen

- ▶
- ▶
- ▶
- ▶



Kunde und Markt / Segment

- ▶
- ▶
- ▶
- ▶



Unique Selling Proposition

- ▶
- ▶
- ▶
- ▶



Chancen und Risiken

- ▶ Chancen
 - ▶
 - ▶
 - ▶
- ▶ Risiken
 - ▶
 - ▶
 - ▶

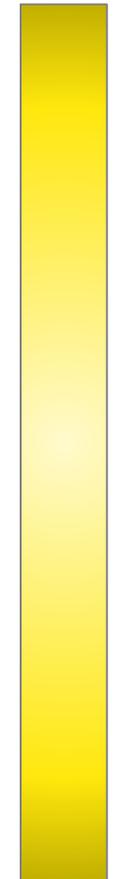
Potenzial

Risiko

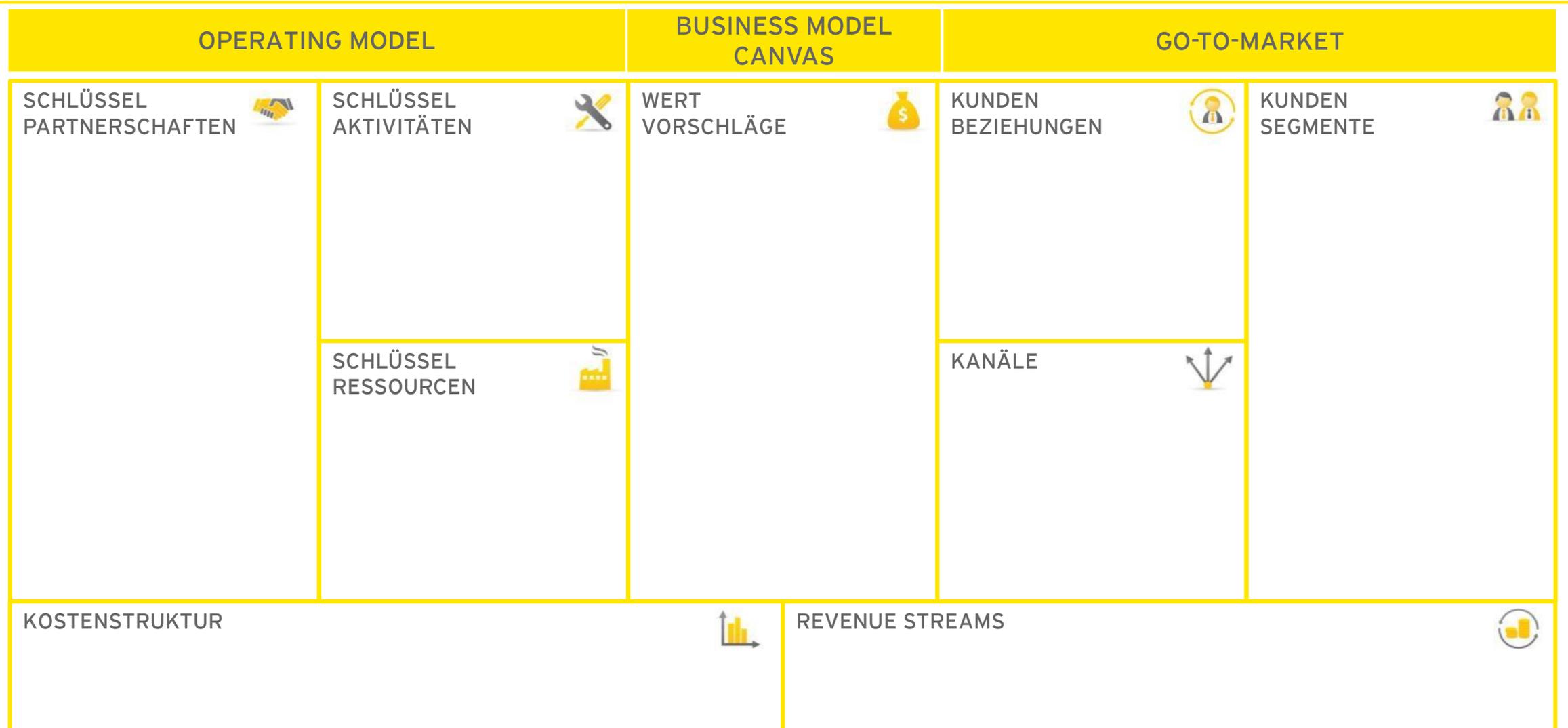


hoch

gering



Innovationsprozess: Business Case & Business Modell



Innovationsprozess: Business Case & Business Modell

OPERATING MODEL		BUSINESS MODEL CANVAS	GO-TO-MARKET	
SCHLÜSSEL PARTNERSCHAFTEN  <i>Welche Partner brauchen wir, um unser Produkt, unsere Dienstleistung und unser Konzept anzubieten?</i>	SCHLÜSSEL AKTIVITÄTEN  <i>Welche Prozesse und Aktivitäten sind entscheidend für den Verkauf und die Lieferung unserer Produkte, Dienstleistungen und Konzepte?</i>	WERT VORSCHLÄGE  <ul style="list-style-type: none"> • Welche Probleme lösen wir? • Welche Anforderungen erfüllen wir? • Welche Produkte und Dienstleistungen bieten wir an? 	KUNDEN BEZIEHUNGEN  <i>Welche Art von Marketing- & Kommunikationsaktivitäten benötigen wir, um Marktbewusstsein und "Pull" aus unseren Zielsegmenten zu schaffen?</i>	KUNDEN SEGMENTE  <i>Welche Regionen und Kundensegmente wollen wir mit unseren Produkten, Dienstleistungen und Konzepten bedienen?</i>
	SCHLÜSSEL RESSOURCEN  <i>Welche Ressourcen und Technologien sind notwendig, um unsere Produkte, Dienstleistungen und Konzepte zu verkaufen und zu liefern?</i>		KANÄLE  <i>Welche Vertriebskanäle benötigen wir, um unsere Produkte, Dienstleistungen und Konzepte an unsere Zielsegmente zu liefern?</i>	
KOSTENSTRUKTUR  <i>Was sind die wichtigsten Kostenfaktoren, die sich aus der Herstellung, dem Verkauf und der Lieferung unserer Produkte, Dienstleistungen und Konzepte ergeben?</i>			REVENUE STREAMS  <i>Welche Einnahmequellen ergeben sich aus der Bereitstellung unserer Produkte, Dienstleistungen und Konzepte auf dem Markt?</i>	

Einführung ausgewählte Digitalisierungsthemen



Kaffeepause



Digitalisierung anhand der drei für die HKBB-Mitglieder relevanten Themen

Digitales Risikomanagement

Herausforderungen, Effekte und Erkenntnisse

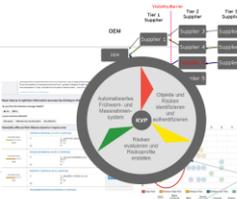
- Keine ganzheitliche Strategie und fehlendes Massnahmen-Set zum proaktiven Umgang mit Risiken
- Eintrittswahrscheinlichkeiten und Auswirkungen von Risiken sind nicht quantifiziert
- Identität von Objekten in der Supply Chain (Kunden, Lieferanten, LSPs, logistische Knotenpunkten, Daten) und deren Risikoprofile sind heute nicht vollständig und nicht in Echtzeit bekannt



51% der Störungen im Wertschöpfungsnetzwerk entspringen Tier 2 & Tier 3 Lieferanten. Kennen wir diese gut genug?

Lösungsansätze

- Einfache und automatisierte Identifizierung und Authentifizierung von Supply Chain Partnern sowie Vereinbarung zum Teilen von Daten
- Prozess und Tool zur kontinuierlichen Evaluierung von Risikoparametern (u.a. Compliance, Finanzstabilität, Nachhaltigkeit, Geopolitik) inkl. was-wäre-wenn-Analysen
- Automatisiertes Frühwarnsystem und semi-automatisiertes Ableiten von Massnahmen auf Basis eines Regelwerks spezifischer Risikoprofile

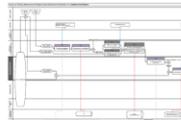


Nutzen

Wertschöpfungsnetzwerke sicher und nachhaltig gestalten	Reaktionszeit von Risikoidentifizierung bis zur Massnahme um mehr als 1,5 Tage verkürzen	Risiken und Potenziale bei Lieferanten frühzeitig entdecken und entwickeln ca. 15% der Preissteigerungen frühzeitig erkennen und vermeiden	Geschäftsdaten in einem sicheren Ökosystem mit authentifizierten Partnern teilen Schneller als das Risiko - agieren statt reagieren
			1h Aufwand / Einkäufer / Tag reduzieren

Use Case(s)

Logistics Service Provider (LSP) Risk Management as a managed Service



- Risiken im Netzwerk sichtbar und bearbeitbar
- Verzahnung von Einkauf, Logistik, Finance und OM
- 2,5 FTE freigesetzt - Einsatz auf neue Rollen
- Kostenvariabilisierung durch Outsourcing

- Studie: Ist-Prozess analysiert, Potenziale evaluiert und Soll-Prozess gestaltet

- Pilot: Soll-Prozess für eine kritische Masse LSPs implementiert und geliebt
- Roll-out: Outsourcing des Gesamtprozesses als managed Service



18. Februar 2019

HKBB Workshop „Digitalisierung“



Intelligente Analysen

Herausforderungen, Effekte und Erkenntnisse

- Welche Produkte sind obsolet & können aus Lager und Produktportfolio entfernt werden?
- Sind meine Staplerverkehre optimal & kosteneffizient ausgelastet?
- Habe ich den richtigen Lagerbestand je Produkt?
- Nutze ich den richtigen & optimalen Transportträger-Mix?
- Ist mein Transportnetzwerk ausgelastet & operiert kosteneffizient?
- Deckt sich mein logistisch operativer Headcount mit meinen Unternehmenszielen?

- Hohe unnütze Lagerbestände
- Ineffiziente Nutzung des Lagers
- Fehlende Lieferfähigkeit (Stock-outs)
- Hohe Transportzeiten (Service-Level)
- Intransparenz In- & Outbound Ströme
- Hohe Transporterwerkkosten
- Ineffiziente Flottenutzung
- Hohe Transportkosten
- Negativer Carbon Footprint

Lösungsansatz



Nutzen

Erhöhung der Supply Chain Visibility	Reduzierung Lagerbestandsreichweite	Bestandsreduktion in der Projektlauftzeit	>30%* pts Steigerung der Lieferperformance
Optimierung des Lagernutzungsgrad	26%*	48%*	Leading Practice

Use Case(s)

Optimales Projekt („Wunsch Projekt“)	Standard Projekt („Die Realität“)
<ul style="list-style-type: none"> Detailliert ausgearbeiteter Projektscope 100% Daten aus einer Datenquelle Hohe Datenqualität + Datenverfügbarkeit Buy-in der Stakeholder Keine Datenanreicherung notwendig 	<ul style="list-style-type: none"> Undetaillierter Projektscope Daten aus unterschiedlichen Datenquellen Geringe Datenqualität + teilweise nicht vorhandene Daten Nicht vorhandenes Buy-in der Stakeholder

18. Februar 2019

HKBB Workshop „Digitalisierung“



Track & Trace

Herausforderungen, Effekte und Erkenntnisse

- Wo befinden sich meine Ladungsträger aktuell?
- Wie effizient sind meine Ladungsträger genutzt?
- Wo befindet sich mein Equipment?
- Wie hoch sind meine tatsächlichen Lagerbestände?
- Kann ich die Qualität meiner Produkte garantieren?
- Wie gut kann ich auf Veränderungen reagieren?

- Hohe Lagerhaltungskosten
- Hohe Sonderfahrtskosten
- Niedriges Servicelevel
- Vermehrte Reklamationen
- Hoher manueller Aufwand
- Verzögerte Reaktion auf Zwischenfälle

Wir müssen zu jedem beliebigen Zeitpunkt wissen, wo das Produkt ist und unter welchen Umständen**

Lösungsansätze



Nutzen

Prozesskontrolle	Reduzierung der Fehlerquote in der Kommissionierung um 50%	Reduzierter manueller Aufwand	Effizientere Nutzung von LKWs: geringere Standzeiten
Analysen in höherer Detailstufe möglich	Entscheidungsunterstützung: Schneller und effizienter	Verbesserungen im Kundenservice & Demand Fulfillment von	Reduzierung von Sicherheitsbeständen auf Minimum

Use Case(s)

Idealzustand	Quick-Check-In: Optimierung des Anlieferprozesses
<ul style="list-style-type: none"> Durchdachte Entscheidungen Business Intelligence Updates in Echtzeit Datenaugmentation durch Sensoren und Big Data 	<ul style="list-style-type: none"> Ausgangslage <ul style="list-style-type: none"> Tägliche Ankerlief in ca. 650 Transporten Lieferungen von ca. 1.800 Zulieferern aus ganz Europa Manuelle Buchung von ca. 5.000 Lieferscheinern pro Tag Eintreffende Lieferungen müssen zunächst zu Letztelle vor Abladen Lösungsansatz: Quick-Check-In <ul style="list-style-type: none"> Smartphone Applikation (GPS basiert) Übermittlung von Ladungslisten an Letztelle Fahrer erhält Informationen (z.B. zugewiesener Abladeplatz) Ansteuerung von Folgeprozessen mittels Geofencing Nutzen <ul style="list-style-type: none"> Reduzierung von manuellen Buchungen Reduzierung der durchschnittlichen LKW Durchlaufzeit um eine halbe Stunde Gleichmässige Auslastung des Güterverkehrs-Zentrum

18. Februar 2019

HKBB Workshop „Digitalisierung“



Digitalisierungsthemen: Ergebnispräsentation



Innovationsprozess: praktische Durchführung



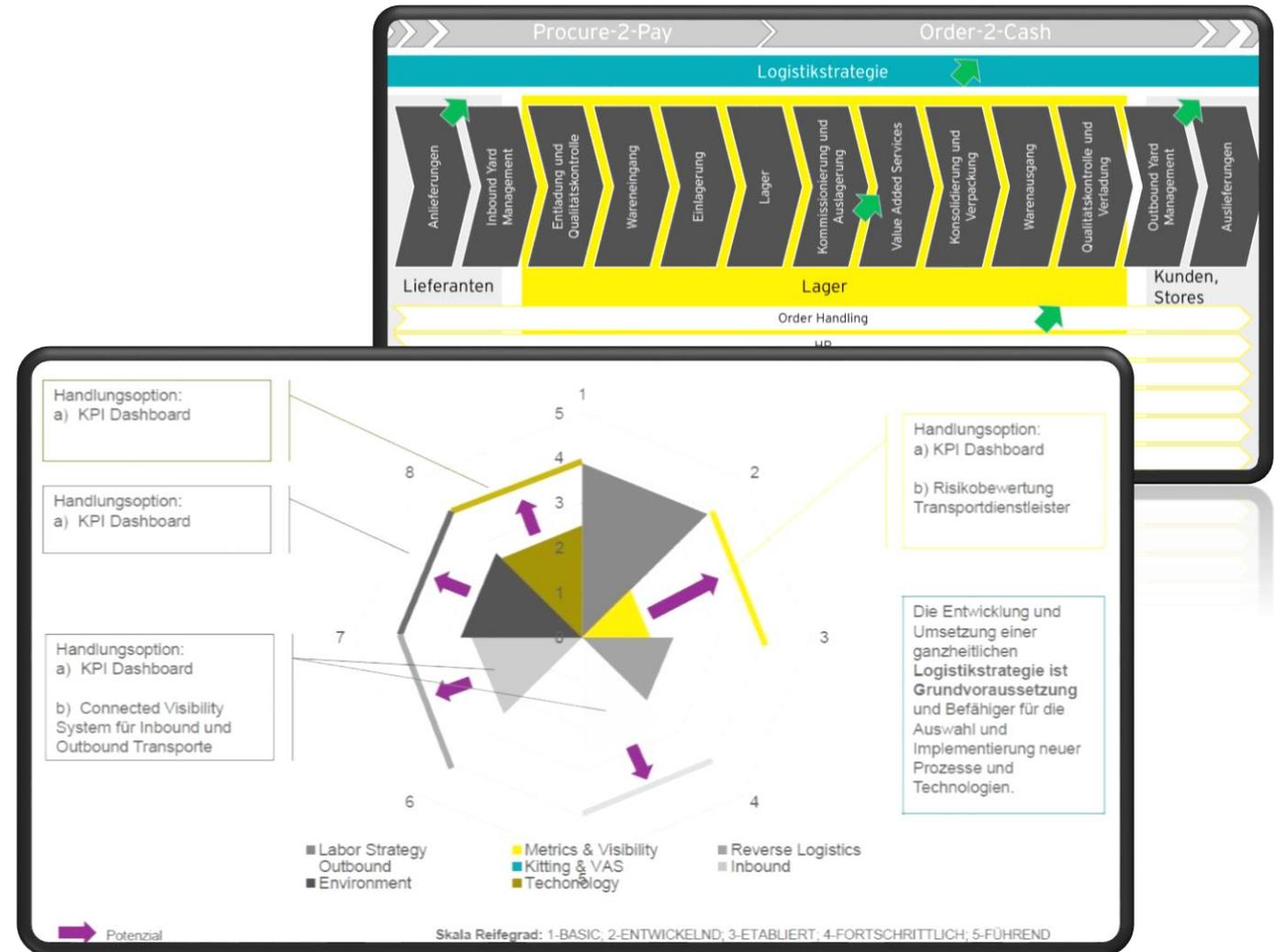
Mögliche weitere Schritte



Are you digital?

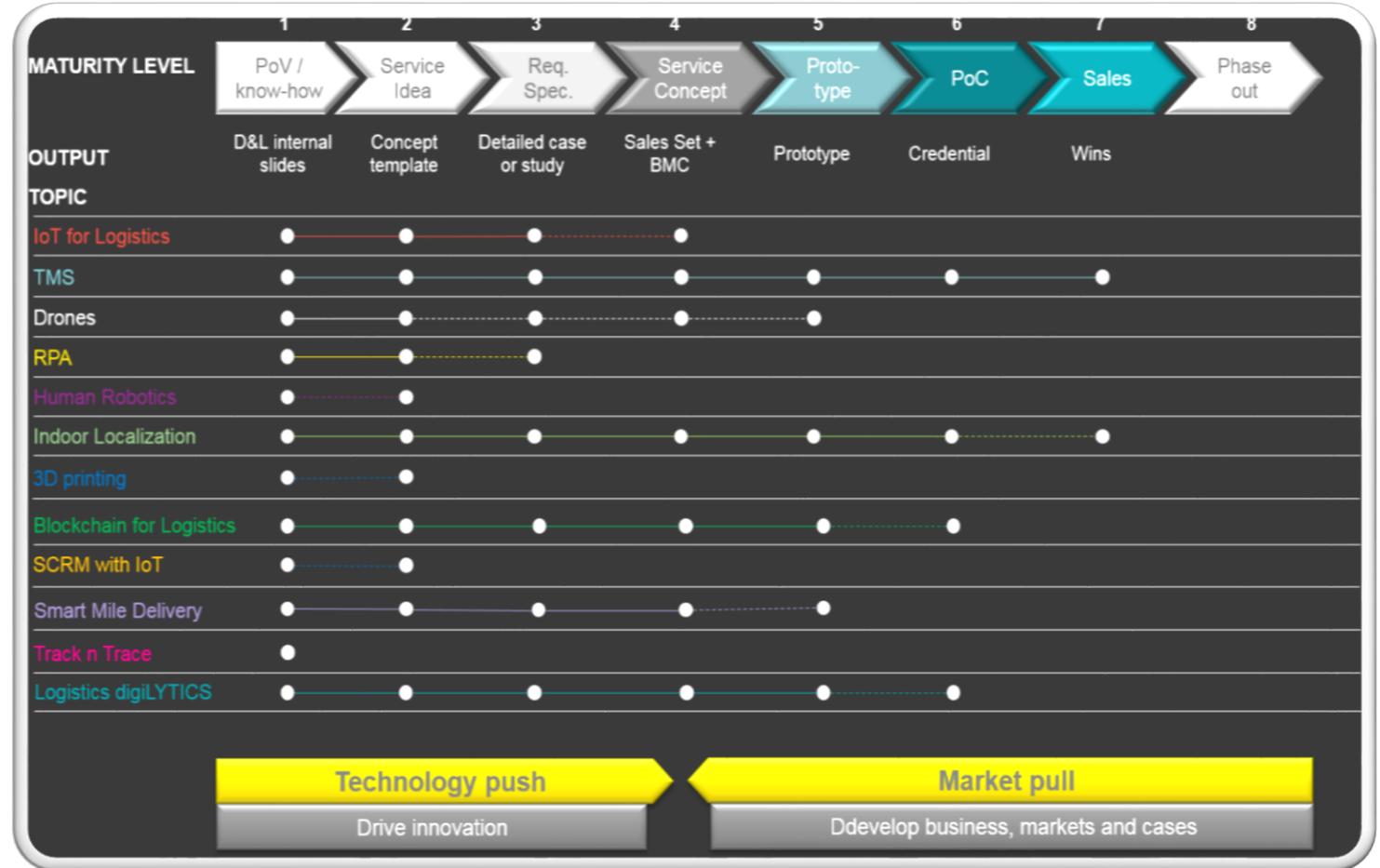
Der EY „DigiScan“ gibt Auskunft über Potenziale in der Digitalisierung in der Logistik

- ▶ **DigiScan** ist ein Tool-Set und dient zur Aufnahme eines Ist-Zustandes und zur Identifizierung von Potenzialen in einem multidimensionalen Raum
- ▶ Ziel ist die Evaluierung der Prozesse, Technologien, die Organisation eines Geschäftsbereichs sowie die Ableitung und Priorisierung von Digitalisierungsprojekten
- ▶ Durchführung des DigiScan im Rahmen der HKBB-Kampagne „Are you digital?“ bieten wir für HKBB-Mitglieder an zu
10.000,- CHF
- ▶ Die HKBB bezuschusst die Kosten dieser Initiative einmalig je Unternehmen zu 50%.



Roadmapping

- ▶ Roadmapping ist eine Methodik und dient als „Katalysator“ zum strukturierten und zügigen Schaffen von Innovationen - von der ersten Idee bis zur kontinuierlichen Wertschöpfung, wie z.B. zusätzliche Umsätze oder reale Kostenreduktionen
- ▶ Ziel ist unternehmensspezifisch die Methodik und die Definition eines Innovationsprozesse sowie Templates für jeden Reifegrad in einer standardisierten Roadmap zu gestalten
- ▶ Durchführung des Roadmapping-Paketes bieten wir für HKBB-Mitglieder an zu
5.000,- CHF



EY wavespaces™ - der ideale Ort um gemeinsam Innovationen zu generieren

White Room

- ▶ Team Collaboration via Digital Whiteboard
- ▶ Office 2016
- ▶ Web
- ▶ Mural



Think Tank

- ▶ White board (analogue)



Presentation Area

- ▶ MS Surface Hub: Collaboration, Whiteboard, Skype for Business, MS Office 2016, Mural



Workshop Area

- ▶ iMac
- ▶ 3D-Printing
- ▶ Microsoft HoloLens
- ▶ Oculus Rift

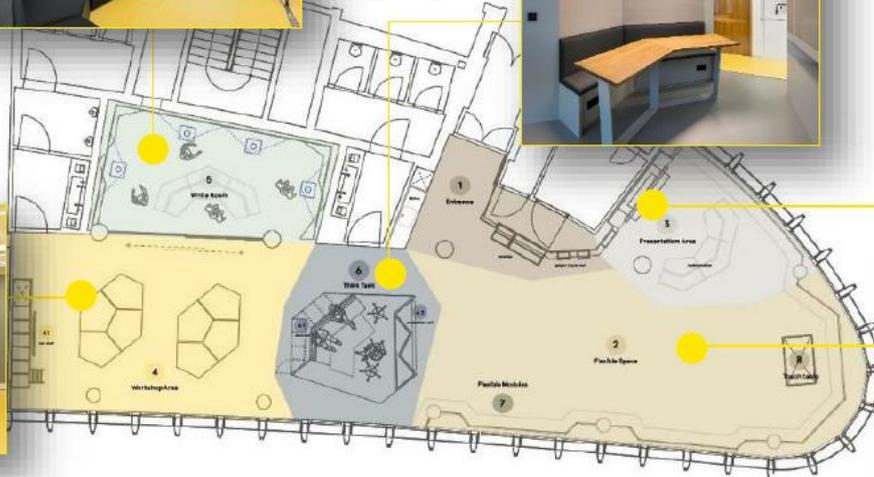


Flexible Space

- ▶ 3D-Printer
- ▶ Touchable PC: Microsoft Office 2016, Kiosk Applications, Demos, Data Visualization



200m²



Vielen Dank!



Ihre Ansprechpartner



*Andrea
Bätcher*



*Thomas
Huber*



*Manuel
Hummel*



*Christoph
Schnabel*



*Karl
Bujara*

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

About EY

EY is a global leader in assurance, tax, transaction and advisory services. The insights and quality services we deliver help build trust and confidence in the capital markets and in economies the world over. We develop outstanding leaders who team to deliver on our promises to all of our stakeholders. In so doing, we play a critical role in building a better working world for our people, for our clients and for our communities.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. For more information about our organization, please visit [ey.com](https://www.ey.com).

© 2019 EYGM Limited.

All Rights Reserved.

MHU 1901-001

ED None

[ey.com](https://www.ey.com)