

Obchodní informace jako konkurenční výhoda

Většina společností vnímá supply chain (dodavatelský řetězec) jako kriticky důležitou část svého systému. Ty nejlepší ho využívají jako strategickou zbraň pro „potírání“ konkurence a vytváření hodnoty pro své akcionáře. I u nás řada firem v posledních letech investovala do finančně náročných informačních systémů, které generují velké množství informací. Nejen s ohledem na právě přestálou krizi si mnoho manažerů stále častěji klade otázku: „Dostáváme z našeho systému takové informace, jež nám umožní přijímat nejlepší rozhodnutí?“

Aby se supply chain pro vás stal konkurenční zbraní, musíte zvládnout mnoho jednotlivostí. Nakonec stejně skončíte u vzájemného propojení „informací“ (předávání nebo přijímání znalostí) a „zpracování informací“ (schopnost využít znalosti pro řízení svého prostředí). Těto kombinaci se často říká supply chain intelligence. Kvalitní odborníci dovedou dnes využít své profesionální znalosti a získat ze systému informace, které nebyly dříve dostupné, což jejich firmám dává do ruky mocnou konkurenční výhodu.

Nejprve zjistěte, které informace jsou nejdůležitější

Firemní systémy poskytují pro řízení dodavatelského řetězce hromady dat - ta ovšem nemají žádnou cenu, pokud k nim nemáte přístup nebo jim nerozumíte. Největším problémem je tak určit, které informace jsou nejdůležitější a zajistit, aby se právě tato klíčová data dostala ke všem, kteří je potřebují pro rozhodování.

K nejčastějším otázkám, se kterými se společnosti potýkají, patří:

- Co jsou provozní informace a co jsou už opravdové obchodní informace a analýzy?
- Která data potřebujete v reálném čase a která mohou být aktualizována méně často?
- Která data mají být uchována pro účely analýzy a měření výkonnosti supply chain?
- Uživatelé nepotřebují nástroje poskytující obchodní informace (tzv. business intelligence), aby byli schopni vykonávat svou práci, ale musí je využívat, pokud chtějí pracovat efektivněji. Jak jim to vysvětlíte a jak je budete k jejich používání motivovat?
- Jsou tyto nástroje dostatečně jednoduché a zároveň účinné a flexibilní, aby se je vyplatilo používat?
- Nástroje business intelligence obvykle vycházejí z atribučních a klasifikačních dat o matričních (např. skladová položka) a transakčních (např. zásilka) objektech a nebudou použitelné, pokud příslušná data chybí nebo jsou nepřesná.

Vytvářejte obchodní informace pomocí obsahu a zároveň možnosti

V případě získávání důležitých informací o supply chain jde o to, jak nejlépe zkombinovat obsah a možnosti. „Obsah“ jsou všechna data uchovaná v různých datových strukturách a v předem definovaných zprávách nebo přehledech. „Možnosti“ zahrnují nástroje, jež uživatelům umožňují přístup k datům a vytváření nových způsobů jejich zpřístupnění.

Příklady obsahu:

- vychystávací data,
- data pro příjem zboží,
- data o zásilkách,
- data o výkonnosti pracovníků,
- předem definované zprávy, hodnotící kritéria (nazývaná také klíčové výkonnostní ukazatele neboli KPI), události/upozornění.

V případě dat je nejdůležitější zorganizovat je do oblastí podle předmětu zájmu uživatelů. V každé z těchto oblastí existují dva důležité druhy dat. Jsou to jednak kritéria/KPI, která představují reálnou výkonnost firmy. Do druhé skupiny patří parametry analýz – způsoby, jakými mohou být kritéria/KPI analyzována (podle položky, dodavatele, lokace, třídy výrobků atd.)

V plně funkční architektuře řešení pro supply chain intelligence se možnosti uspořádávají do tří vrstev:

1. **Úložiště obsahu** - zde se ukládají veškerá obchodní data a specifikace různých druhů objektů, jež mají k obchodním datům přístup (společně s konfiguracemi, uživatelskými daty a systémovými daty).
2. **Analýza a konfigurace obsahu** - tato sada nástrojů umožňuje uživatelům vytvářet nové způsoby prohlížení a vyhodnocování dat (nové zprávy, prezentace analýz, výsledkových tabulek, řídicích panelů, hodnotících kritérií, událostí atd.).
3. **Nástroje přístupu k obsahu** - představují různé způsoby, kterými se uživatelé mohou dostat

k obchodním informacím – přes internet, aplikaci Microsoft Office nebo mobilní zařízení.

Příklady hlavních možností v rámci komplexního supply chain intelligence systému:

- generátor zpráv,
- nástroj tvorby adhoc dotazů,
- nástroje definování kritérií a událostí/upozornění,
- přístup pro obchodní partnery,
- integrace s Microsoft Office.

Maximalizujte hodnotu díky přehledu o supply chain

Abyste vytvořili široké spektrum dostupných dat, měly by být informační nástroje supply chain intelligence:

- **široce použitelné** – používejte obchodní informace všude, kde to dává smysl,
- **integrováné** – udělejte z obchodních informací neoddelitelnou součást provozních procesů všech uživatelů,
- **plně komplexních a užitečných dat** – zahrňte všechny důležité oblasti a dejte k dispozici komplexní opatření/KPI a parametry analýz,
- **založené na osvědčených postupech** – standardizujte na základě dobře ověřených kritérií pro hodnocení výkonu vašeho dodavatelského řetězce,
- **snadno nastavitelné** – umožněte jednotlivým uživatelům vytvářet si vlastní řešení, která budou odpovídat jejich konkrétním potřebám,
- **rychle realizovatelné** – zajistěte, aby počáteční implementace byla rychlá (tj. týdny, ne měsíce) a umožněte snadnou průběžnou správu systému,
- **snadno použitelné** – uživatelé by neměli potřebovat více než 1-2 hodiny zaškolení, aby mohli ze systému získávat hodnotu,
- **dobře viditelné** – vzhledem k obrovskému množství dat v systému business intelligence





hraje dobrá viditelnost zásadní roli pro rychlé získání požadovaných informací,

- **kdekoli přístupné** – na počítači, v aplikaci Microsoft Office nebo mobilním zařízení (např. smartphone) – uživatelé se často pohybují ve skladu, na nakládací ploše nebo jinde,
- **dostupné pro váš komplexní informační systém** – informace nepotřebují jen vaši interní uživatele – také obchodní partneři potřebují vědět, jaká je jejich výkonnost,
- **dobře škálovatelné** – systém supply chain business intelligence generuje každodenně velké objemy dat, jež musí být rychle zorganizována, rozříděna a zpřístupněna,
- **nízkonákladové** – využijte investice do hardwaru a subdodavatelů, jež jste již provedli v rámci provozních systémů v dodavatelském řetězci (např. řízení skladu, dopravy atd.),
- **globálně použitelné** – dodavatelský řetězec je globální, ať už jde o interní uživatele nebo obchodní partnery – ne všichni mluví stejným jazykem,
- **technologicky na výši** – vybudujte architekturu orientovanou na služby (SOA) tak, aby jednotlivé součásti řešení mohly být rychle kombinovány s ostatními systémy a přinášely nová řešení (např. mashup/kompozitní aplikace).

Efektivně řiďte náklady, zákaznický servis a produktivitu

Obchodní informace (business intelligence) jsou jedinečným nástrojem analýzy dodavatelského řetězce, protože – pokud jsou správně používány – mohou mít významný dopad na činnosti, jež přímo ovlivňují náklady, zákaznický servis a produktivitu. Proaktivní firmy, které zavedou systém sledování obchodních informací v rámci supply chain, mohou očekávat přínosy díky tomu, že budou schopny:

- reagovat na potřebu uživatelů získávat aktuální data,
- zkvalitnit rozhodovací proces v supply chain,
- držet krok s rostoucími nároky na výkaznictví,
- efektivně řídit obchodní partnery a získat výhody investice do komplexních systémů řízení dodavatelských řetězců (SCM). ▣

RLN ve spolupráci s MG Supply Chain

Manhattan
geopartner

Supply Chain Intelligence as a Competitive Advantage

In most companies, the supply chain is viewed as a mission-critical system. In the very best performing companies, the supply chain is seen as a strategic weapon with which to club the competition and drive shareholder value. The type of meltdown experienced in the financial sector should have companies begging the question: Are we getting all the necessary intelligence from our supply chain system to make the best decisions for our business?

The combination of "information" (the communications or receptions of knowledge) and "intelligence" (the ability to apply knowledge to manipulate one's environment as measured by objective criteria) is commonly referred to as supply chain intelligence.

First, Identify What Matters Most

Companies' supply chain systems create an impressive amount of data. However, there's not any value in loads of data if you can't access it or understand it. The biggest obstacle in managing this amount of data involves identifying the information that matters and then seeing that the same information gets to all the individuals who need it.

Intelligence through Content AND Capabilities

Supply chain intelligence is all about bringing together content and capabilities. "Content" is all of the data held in various data structures and the various pre-defined reports or views over that data. "Capabilities" include all of the tools that allow users to access the data and create new ways of accessing it.

The key with data is organising it into subject matter areas familiar to supply chain users. There are two important types of data within each of these areas. The first is measures/KPIs that represent the actual business performance. The second is the dimensions of analysis - the ways the measures/KPIs can be analysed (i.e. by item, by supplier, by location, etc.)

On the other hand, capabilities are organised into three layers within a fully functional architecture in a supply chain intelligence solution:

1. **Content storage** – This is where all the business data and the specifications of the various types of objects that access the business data are kept.
2. **Content analysis and configuration** – This set of tools allows users to create new ways to view and evaluate the data.
3. **Content access tools** – This represents the ways that users can access supply chain intelligence.

Developing Supply Chain Vision

Supply chain intelligence should ideally be:

- **Pervasive** – Use business intelligence everywhere it makes sense in the supply chain.
- **Seamless** – Weave business intelligence into the fabric of your users' operational processes.
- **Filled with broad and rich information** –

Cover all relevant subject areas and provide comprehensive measures/KPIs and dimensions of analysis.

- **Best-practice driven** – Standardise on well-accepted metrics for measuring supply chain performance.
- **Highly configurable** – Allow individual users to make it their own solution to meet their specific needs.
- **Quick to deploy** – Ensure initial implementation is fast and make it very easy to administer on an ongoing basis.
- **Easy to use** – Users should need no more than an hour or two of training to get good value from the solution.
- **Highly visual** – With so much data inherent in a business intelligence solution, rich visualisation is essential to get information quickly.
- **Accessible anywhere** – On the PC, in Microsoft Office or on a mobile device.
- **Available to your extended eco-system** – It's not just your internal users but also your trading partners that need to know how they are performing.
- **Highly scalable** – Supply chain business intelligence generates huge amounts of data that has to be quickly organised, and accessed.
- **Low cost** – Leverage the hardware and third-party investments that you've already made with operational supply chain systems.
- **Globally deployable** – The supply chain is global – and not everyone speaks English.
- **Technologically advanced** – Build on a service-oriented architecture (SOA) so that components of the solutions can be quickly combined with other systems.

Effectively Manage Costs, Customer Service and Productivity

When used appropriately, business intelligence can significantly impact the activities that directly affect costs, customer service and productivity. Proactive companies that implement a supply chain business intelligence system can expect to be able to:

- Respond to user needs for timely data;
- Improve supply chain decision-making;
- Keep up with the increasing complexity of reporting;
- Effectively manage trading partners; and
- Leverage the investment in sophisticated supply chain management systems. ▣

RLN in cooperation with MG Supply Chain