

CPFR – EIN KOOPERATIVES GESCHÄFTSMODELL

ESSENTIAL

Grundsätzlich basiert das CPFR-Geschäftsmodell auf den Prinzipien und Lösungsansätzen des ECR-Konzeptes und damit auf der Verbesserung der Geschäftsprozesse zwischen Herstellern und Händlern. Kernstück des CPFR-Ansatzes ist die Bereitschaft der Geschäftspartner, die Planungs-, Prognose- und Bevorratungsprozesse gemeinsam zu steuern, d.h. die strategischen, taktischen und operativen Teilprozesse aufeinander abzustimmen und zu verknüpfen.

Bereits durchgeführte CPFR-Pilotprojekte bestätigen, dass Umsatzsteigerungen bei gleichzeitiger Bestandsoptimierung erreicht werden können. Sobald die Pilotphase jedoch auf mehrere Partner ausgeweitet bzw. CPFR in das Tagesgeschäft überführt wird, ist der Einsatz von unterstützenden Technologien z.B. für die Prognoseerstellung und den -austausch sinnvoll.

Es wurde eine Anwendungsempfehlung für die Umsetzung von CPFR im deutschsprachigen Wirtschaftsraum erarbeitet, die im Rahmen des Handbuchs „ECR-Supply Side – Der Weg zum erfolgreichen Supply Chain Management“ veröffentlicht wird.



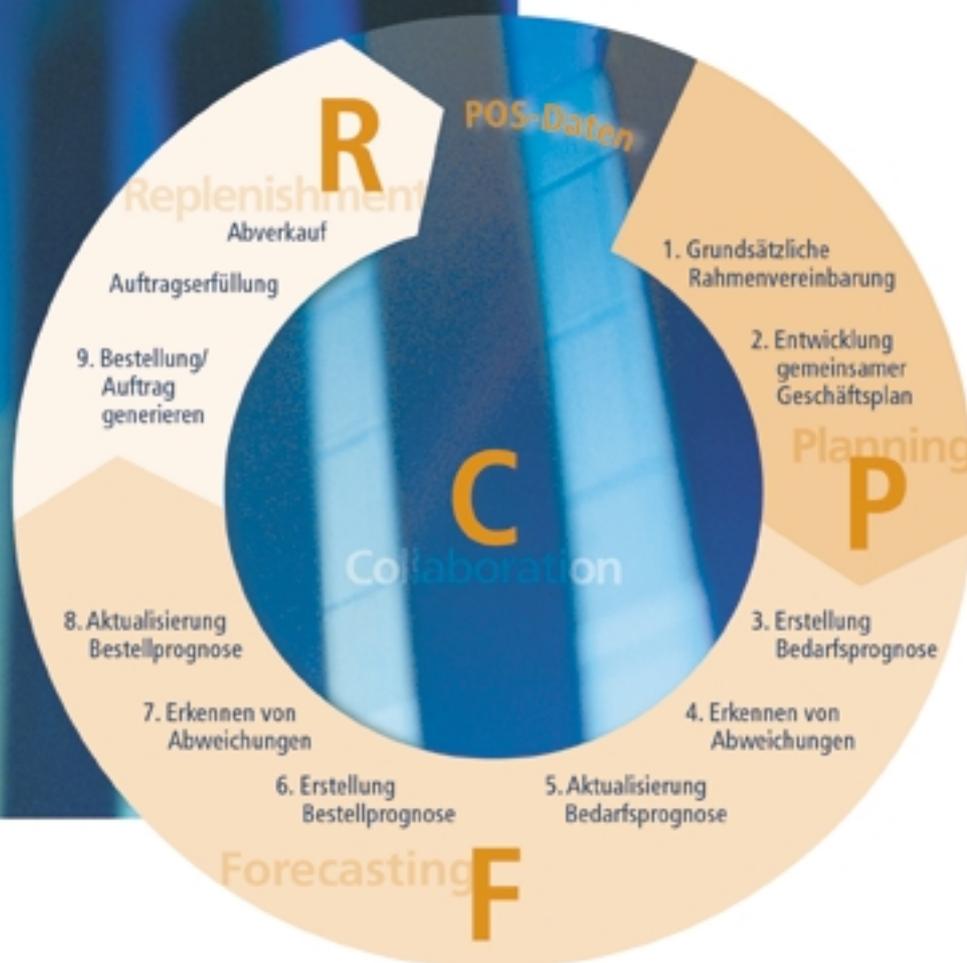
Im Frühjahr 2001 berichtete die ECR-Initiative Deutschland erstmals über CPFR und die Aktivitäten in diesem Umfeld (*Coorganisation 2/2001*).

Zur Erinnerung: CPFR – Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment – wurde 1997 in den USA durch die Voluntary Interindustry Commerce Standards Association (VICS) entwickelt und 1998 in einem Leitfaden

veröffentlicht. Grundsätzlich basiert das CPFR-Geschäftsmodell auf den Prinzipien und Lösungsansätzen des ECR-Konzeptes, denn „Die Grundidee von CPFR ist ECR. Und die Grundidee von ECR ist die Verbesserung der Geschäftsprozesse zwischen Herstellern und Händlern“, so Zygmunt Mierdorf, Vorstandsmitglied der Metro AG in der Lebensmittelzeitung am 24. Mai 2001.



Saskia Treeck,
Senior-Projectmanagerin,
CCG



CPFR-Merkmale

Im Mittelpunkt steht bei CPFR die Integration der vorhandenen ECR-Ansätze. Durch die Verknüpfung der bisher isoliert betrachteten Demand- und Supply Side-Themen werden Synergieeffekte hergestellt. So ist beispielsweise das Category Management (CM) eine Grundlage für die gemeinsame Planung (Collaborative Planning). Als Beispiel für ein Konzept kooperativer Bevorratung ist das VMI-Modell der ECR-Supply Side zu nennen

(Vendor Managed Inventory: herstellergesteuertes Bestandsmanagement).

Kernstück des CPFR-Ansatzes ist die Bereitschaft der Geschäftspartner, die Planungs-, Prognose- und Bevorratungsprozesse gemeinsam zu steuern, d.h. die strategischen, taktischen und operativen Teilprozesse auf Basis gemeinsamer Ziele aufeinander abzustimmen und zu verknüpfen. Hierzu ist u.a. der Austausch von POS-Abverkaufsdaten erforderlich. Durch

Abb. 1: Regelkreis



Auswertung der POS-Daten als Dokumentation des Abverkaufs können kurz-, mittel- und langfristige Regelkreise gesteuert werden (Abb. 1).

Die „Collaboration“ ist dabei die Voraussetzung für eine Integration, die durch den unternehmensübergreifenden Austausch, die Analyse und das gemeinsame Verständnis notwendiger Informationen erreicht wird. Es ist erforderlich, eine gemeinsame Betrachtungsweise der relevanten Geschäftsaktivitäten aufzubauen, um die unternehmensübergreifenden

Planungs-, Prognose- und Bevorratungsprozesse zu synchronisieren. Hierzu gehört auch die gemeinsame Vereinbarung von Messgrößen und -methoden, um eine aussagefähige Abweichungsanalyse überhaupt erst zu ermöglichen. Die Qualität der Zusammenarbeit wird insbesondere durch den fairen Umgang in Ausnahmesituationen deutlich, wenn beispielsweise die Geschäftsentwicklung nicht wie erwartet eintritt und gemeinsam nach neuen Lösungsansätzen gesucht werden muss.

Umsetzung

CPFR befindet sich noch in der Startphase. Die in den USA und Europa durchgeführten Pilotprojekte bestätigen jedoch, dass Umsatzsteigerungen bei gleichzeitiger Bestandsoptimierung erreicht werden können.

CPFR verlangt in der Pilotphase nicht den Einsatz komplexer Softwarelösungen. Ein Start mit einfachen Mitteln wie die Übertragung von Excel-Tabellen per eMail oder Fax ist möglich. Sobald die Pilotphase jedoch auf mehrere Partner ausgeweitet oder CPFR in das Tagesgeschäft integriert wird, sollte der Einsatz von Softwarelösungen z.B. für den Prognose Datenaustausch geprüft werden. Grundlage sind die im Rahmen der ECR-Aktivitäten erarbeiteten Lösungsansätze für die Prozessoptimierung, die sich gemeinsamer offener Standards für die Kommunikation (z.B. EANCOM®) und Identifikation

(z.B. EAN) bedienen. Diese haben auch für CPFR uneingeschränkte Gültigkeit.

Praxisbeispiele

Am deutschen Markt haben einige Unternehmen die Startphase verlassen und setzen CPFR bereits erfolgreich um.

So hat Procter&Gamble über die gesamte Versorgungskette CPFR-Projekte aufgesetzt, d.h., zwischen Kundenteams und Handelsunternehmen (z.B. Metro AG), innerhalb der Procter&Gamble-Organisation und zwischen Werken und deren Vorlieferanten. CPFR endet also bei Procter&Gamble nicht an den Unternehmensgrenzen. Die „Collaboration“ wird intern fortgeführt, um zu gewährleisten, dass der Informationsfluss zwischen den beteiligten Unternehmensbereichen sichergestellt wird. Die von der Nachfrageplanung erarbeitete und laufend aktualisierte Prognose ist Basis für die Produktionsplanung in den Betriebsstätten. Daher kommt das Konzept auch in der Zusammenarbeit mit den Vorlieferanten von Roh- und Verpackungsmaterialien zum Tragen.

Auch zwischen Henkel und dm-drogerie markt wird das CPFR-Konzept umgesetzt. Schwerpunkt bildet das Event-Management, das sich auf Produktneueinführungen und Aktionen bezieht.



Henkel und dm haben – ebenso wie Procter&Gamble – bereits zahlreiche ECR-Projekte durchgeführt und anschließend in die täglichen Prozessabläufe integriert. So tauschen Henkel und dm bereits seit 1995 Stamm- und Bewegungsdaten elektronisch aus und betreiben seit 1998 Vendor Managed Inventory.

Effizientes Umsetzen von CPFR, das hat die Praxis gezeigt, wird durch eine geeignete Systemunterstützung im täglichen Geschäft wesentlich erleichtert. Systemunterstützung kann z.B.

durch interne Systeme, Extranets oder Elektronische Marktplätze erfolgen.

Die Beispiele zeigen, dass Geschäftspartner mit dem Austausch von Bedarfsprognosen oder CM-Projekten bereits Teilbereiche des CPFR-Geschäftsmodells umsetzen. Aber auch Unternehmen, die diese Techniken noch nicht nutzen, werden erkennen, dass solche Teilbereiche des CPFR-Geschäftsmodells mit einfachen Mitteln umzusetzen sind. Erfolgreiche Kooperationen haben häufig mit der gemeinsamen Bedarfsprognose (Sales Forecast) begonnen.

Um den Einstieg in CPFR zu erleichtern, hat die CCG gemeinsam mit Industrie und Handel einen Umsetzungsleitfaden erarbeitet, der im Rahmen des Handbuchs „ECR-Supply Side – Der Weg zum erfolgreichen Supply Chain Management“ publiziert wird. Auch auf dem 3. ECR-Tag, der am 11./12. September in Stuttgart stattfindet, wird ein Forum zu diesem Thema angeboten.

Weitere Informationen unter www.ecr.de.

