

So geht Inbound- Transparenz heute!

Transparenz, Prozesssteuerung und Kostenreduktion

Michael Rölli



Smartes Teamwork im Jahr 2022

Die vier Ebenen des Teamwork - gemeinsam erfolgreich



Gemeinsame Ziele: Diese müssen visualisiert und bei Erfolg gefeiert werden

Transparenz und offene Feedback-Kultur

Kommunikationsfähigkeit und Förderung von Wissensaustausch

Eine Gruppe von Menschen

Teamwork

Die Bedeutung der vier Ebenen im Inbound

Aktuelle Spannungsfelder im Inbound, die uns täglich begegnen

Kennt ihr das?



Fehlende Transparenz über tatsächliche **Anlieferungsmengen**



Kein kontinuierlicher Informationsfluss und damit **kein Wissen** über Verspätungen, Mengenänderungen, etc.



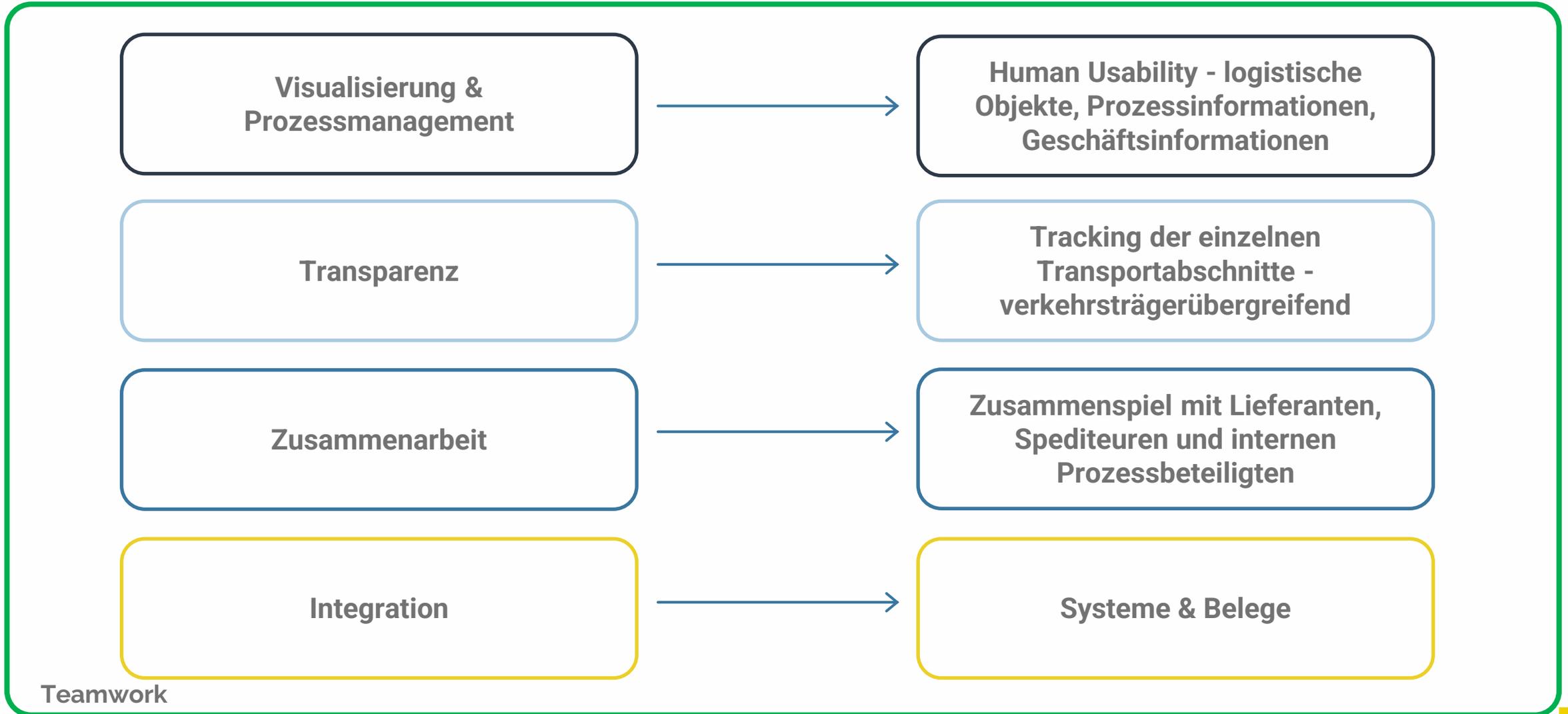
Keine ausreichenden Informationen zur **Warenbereitstellung & Pick-up-Zeiten**



Kein Überblick geplanter, eingehender Transporte

Die Bedeutung der vier Ebenen im Inbound

Transparenz im Inbound ist nur dann gegeben, wenn alle vier Ebenen kombiniert zusammenspielen



Die myleo / dsc verknüpft **logistische Objekte** mit **Prozess- und Geschäftsdaten** und schafft *ein Höchstmaß an **Transparenz*** in Ihrer Supply Chain



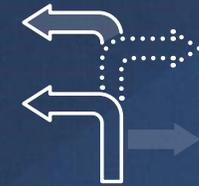
Einfachheit

Vereinfachung von Prozessen / Einfachste Bedienung / Einfache Implementierung



Resilienz

Resilienz und Planungssicherheit durch **Transparenz über alle Verkehrsträger**



Flexibilität

Flexible, dynamische End-2-End-Prozesse durch ein Höchstmaß an Parametrisierung



Zusammenarbeit

Einfachste Partnerkommunikation **auf einer Plattform**



Sustainability

Beschleunigte, nachhaltigere Prozesse durch **Automatisierung**



Innovationsplattform

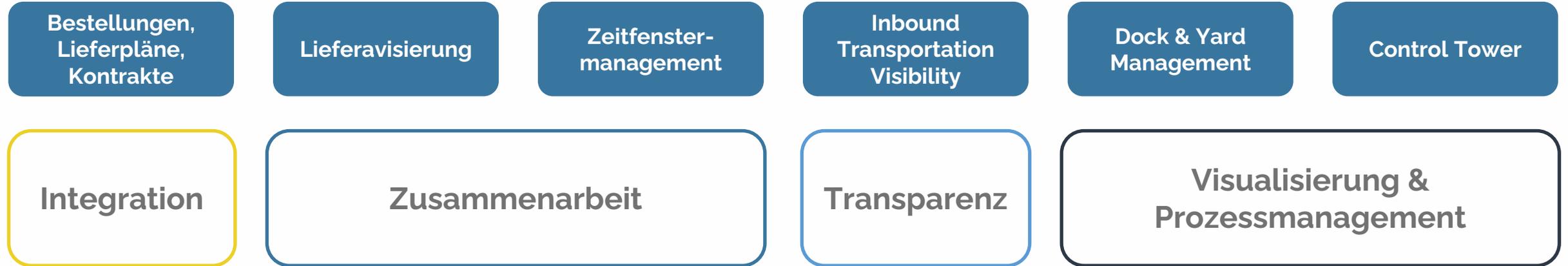
Bringt **nachhaltig Innovationen** in die Unternehmen

Die myleo / dsc ist die **Process-as-a-Service-Plattform** der *Zukunft*



Die vier Ebenen im Inbound mit der myleo / dsc

Welche Bestandteile benötigt ein digitaler Anlieferprozess (Auszug)?



Ganzheitliche Abbildung digitaler Supply-Chain-Prozesse **mit der myleo / dsc**

Die Umsetzung der vier Ebenen im Retail

Ein beispielhafter Use Case auf Basis einer Referenz



- Märkte/Filialen hatten keine Transparenz über eingehende Waren
- Das Verräumen in die Regale konnten nicht verbindlich eingeplant werden
- > 650 Anrufe im Bereich „Customer Service“ an jedem Morgen
- Die Folge: Effizienz- und Vertrauensverlust
- Die Folge: keine Kosten- und Performance-Transparenz
- Die Folge: **Lost Sales!**

leogistics im Netz

Updates, Articles, News



Wir teilen **Neuigkeiten, Blog- und Fachartikel** sowie die neuesten Entwicklungen auf LinkedIn, Xing und Twitter. Wir veröffentlichen in unserem **Corporate Blog** Artikel über Software, Logistik und Supply Chain Management.

Sign up at leogistics.com



Michael Rölli

Co-Head Product Management

+49 151 56566629

michael.roelli@leogistics.com

www.leogistics.com

www.myleodsc.de

Borselstraße 26

D-22765 Hamburg



Follow us on LinkedIn