

可再生能源行业成功案例

BayWa r.e. Solar Trade和4flow通力合作, 通过快捷轻巧的数字化供应链转型, 在可再生能源行业实现可持续发展。



客户: BayWa r.e. Solar Trade

- > 全球光伏组件经销商龙头企业之一
- > 在全球拥有20多个法律实体, 员工超过1400人

项目范围:

S&OP流程的设计和实施、Kinaxis Maestro®的设置和实施

全新端到端规划流程

BayWa r.e. Solar Trade是世界领先的光伏组件经销商之一，在全球设有20多家办事处，共有1400多名员工，积累了30多年行业经验。作为全球20000多家客户的可靠合作伙伴，BayWa r.e. Solar Trade从精挑细选的制造商处采购一流的太阳能组件，同时结合专业技术、丰富经验和对可再生能源的热情，为客户提供最佳的太阳能解决方案。

BayWa r.e. Solar Trade的发展势头十分迅猛，走在全球可再生能源转型的前列。仅在2023年，该公司的组件和逆变器总销量就超过了10 GW。

复杂多变的供应链

受短期政策影响，光伏(PV)行业的需求起伏不定。企业在供给侧面临持续挑战，因为大多数零部件都采购自亚洲，运往欧洲、亚太地区和美洲的路途十分遥远。此外，光伏系统许多组件的产品生命周期都不长，且价格波动较大，令情况更加复杂。2023年，太阳能组件承受的压力空前巨大，价格跌幅超过50%。

为了攻克这些难关并在未来数年实现可持续增长，BayWa r.e. Solar Trade将卓越供应链定为战略目标。由于供应链规划有望显著提高供应链成熟度，因此被圈定为重点领域。

BayWa r.e. Solar Trade与4flow携手，发挥后者在供应链转型和软件实施方面的专长。项目团队共同对BayWa r.e. Solar Trade的供应链规划流程进行了彻底改造，提高了效率和响应能力。

实现端到端卓越的供应链规划

BayWa r.e. Solar Trade和4flow共同设定了目标：围绕单一可信数据源和一致的供应链规划，实现光伏业务的同步。为此，团队需要创建最先进的销售和运营计划(S&OP)流程。

新实施的S&OP流程将跨职能协作、前沿软件和并行规划相结合，令供应链规划与业务目标保持一致。随之制定可行的端到端供应链规划，使需求和供应实现了同步。

在向S&OP转型的过程中，需要在多ERP环境中统一流程，从而连接本地和职能规划孤岛。此前，Solar Trade的各相关企业实体一直在使用本地流程进行供应链规划。新战略的目标是在需求规划和预测方面继续以本地为重点，同时实现全球所有企业实体的优化。目前，新的S&OP流程已在6个国家的企业实体中成功运行。随着项目的推行，其余企业实体也将加入同一平台，采用拥有标准规划流程、规划周期和展望期的全球S&OP管理框架。

适应颠覆性技术的新方法：软件先行，流程接力

随着全球范围内不断出现的产业相关立法以及供应链中断频发，光伏产业日趋复杂，因此，转型迫在眉睫。

BayWa r.e. Solar Trade制定了明确的转型战略：技术先行，流程接力。作为领先的太阳能经销商，BayWa r.e. Solar Trade以核心业务需求(如情景规划，便捷的内外外部协作等)为基础，将Kinaxis Maestro®选作S&OP平台。

BayWa r.e. Solar Trade与4flow共同迅速敲定了软件的核心功能。最终用户在早期阶段就参与其中, 获得了测试新软件的机会。随后, 联合项目团队根据最终用户的反馈确定了规划流程。

“一般来讲, 在开展这种项目时, IT部门会按流程行事。然而, 随着当今颠覆性技术的发展, 是时候该在方法上做出一些革新了。Kinaxis Maestro®等创新平台带来了创造性的新流程。技术方面的探索促进了创新工作方式的发展, BayWa r.e. Solar Trade是一个出色的创新合作伙伴。”4flow咨询部合伙人Marc Schleyer说道。

创新战略是跃向成功的关键

根据技术确定流程的战略虽然不走寻常路, 但显然是成功的关键。这种方法令BayWa r.e. Solar Trade能够专注于本质, 实施最佳实践流程和模板, 同时采取严格规范的实施方法, 这意味着该公司可以在最短时间内上线新系统。在做出决定的10个月后, Maestro®系统首次上线, 随后在短短6个月内便推行至6个企业实体。

随着采用新规划流程的企业实体越来越多, BayWa r.e. Solar Trade和4flow之间的合作也在不断趋于成熟。“BayWa r.e. Solar Trade在变革、软件实施和流程设计方面得到了4flow专家的



鼎力相助。”BayWa r.e. Solar Trade供应链全球负责人Dominik Dohr说道：“我们不仅从以往的最佳实践中受益匪浅，还得到了根据我们光伏供应链需求量身定制的全新端到端规划流程。新的规划流程部署到位后，我们能更高效地管理整条价值链，提高应对变化和中断的响应速度。如今，我们可以降低库存不足和过剩的风险，在内部及外部（供应商和合作伙伴）实现先进的供应链协作。”

成果：



6个国家的企业实体已实施S&OP流程，与300多家利益相关方保持一致。全球14个企业实体的推行工作已进入收尾阶段，决策18个月后即可上线



供应链规划的全球单一可信数据源得以实现



Kinaxis Maestro®从决策到上线所用时间不到一年



通过缩短规划周期和展望期，同时进行情景规划，供应链敏捷性得以提高

“BayWa r.e. Solar Trade在变革、软件实施和流程设计方面得到了4flow专家的鼎力相助。我们不仅从以往的最佳实践中受益匪浅，还得到了根据我们光伏供应链需求量身定制的全新端到端规划流程。”

Dominik Dohr

BayWa r.e. Solar Trade供应链全球负责人

关于4flow

4flow是供应链咨询、软件和第四方物流 (4PL) 服务的领先供应商。4flow拥有1300多名团队成员,是客户的全球合作伙伴,在欧洲、亚洲、北美和南美设有25多个办公室。4flow每年与五大洲40多个不同国家和地区的客户合作完成300多个项目。4flow总部位于德国柏林。

25+

办公室遍布欧洲、亚洲、南美、北美

1,300+

全球范围总员工

400+

全球总客户数

300+

全球每年项目数

4flow
4flow.com
4flow.cn



关注4flow领英



关注4flow微信公众号