Das Compliance-Dreieck

Erreichen der Lieferanten-, Kunden- und regulatorischen Compliance bei der Etikettierung über globale Lieferketten hinweg

Loftware™

Whitepaper

Einleitung: Die Verlagerung des Gewichts der Compliance

Compliance-Risiken können in jeder Phase der Lieferkette auftreten – vorgelagert, nachgelagert und innerhalb Ihres Unternehmens –, insbesondere in Zeiten des Wachstums oder des Übergangs. Durch die Integration der cloudbasierten Etikettierung in Ihre Abläufe können Sie Ihre Compliance-Strategie für Lieferanten, Kunden und Aufsichtsbehörden optimieren und gestalten und so einen entscheidenden Dreh- und Angelpunkt für den Erfolg der Lieferkette schaffen.

Die globale Produktion und Distribution schreiten unaufhörlich voran, und die Compliance-Maßnahmen entwickeln sich parallel dazu weiter, da die Unternehmen bestrebt sind, die Legitimität ihrer Produkte zu gewährleisten und gleichzeitig die Standards und Vorschriften einzuhalten. Ständig ändern sich Kundenanforderungen, Lieferantenbeziehungen, verschiedene Gerichtsbarkeiten, neue Vorschriften und sich entwickelnde Unternehmensstrukturen – oft gerade dann, wenn Sie sich auf die vorherige Herausforderung eingestellt haben.

Das Geschäft ist auf einem transformativen Rahmen aufgebaut, aber Ihre Fähigkeit, auf Veränderungen zu reagieren, ist entscheidend für das Überleben und den Erfolg. Viele Unternehmen verfolgen einen langsamen und kostspieligen Ansatz und investieren viel Zeit, Mühe und Geld in die Anpassung ihrer Lieferkettenprozesse und -systeme. In der Regel sind diese Systeme isoliert, instabil und nicht miteinander verbunden, sodass es schwierig ist, die Compliance-Anforderungen effizient zu erfüllen. Sie stellen für große Unternehmen eine immer größere Belastung dar, während sie für mittlere und wachsende Unternehmen potenziell existenzbedrohende Risiken bergen.

Abteilungen bemühen sich oft, manuelle Aktualisierungen für die Etikettenerstellung und das Artwork vorzunehmen, während Informationen durch Hunderte oder sogar Tausende von Lieferanten und Standorten fließen. In einigen Fällen drucken und versenden Hersteller Verpackungen und zugehörige Etiketten an Handelspartner und geben Millionen aus, nur um sicherzustellen, dass Teile, Rohstoffe und Fertigprodukte korrekt zurück zu ihnen oder zu ihren Kunden gelangen.

Die globale Marktgröße für Enterprise Governance, Risk und Compliance (eGRC) wurde im Jahr 2023 auf 38,35 Mrd. USD geschätzt. Es wird prognostiziert, dass der Markt von 43,65 Mrd. USD im Jahr 2024 auf 111,31 Mrd. USD bis 2032 wachsen wird, was einer jährlichen Wachstumsrate von 12,4 % im Prognosezeitraum entspricht.[1]

Neben der Erfüllung gesetzlicher Anforderungen sehen sich Unternehmen heute mit zunehmenden kundenorientierten Compliance-Anforderungen konfrontiert und müssen zunehmend sicherstellen, dass ihre Lieferanten die Compliance-Standards einhalten. Das ist das sogenannte „**Compliance-Dreieck**".

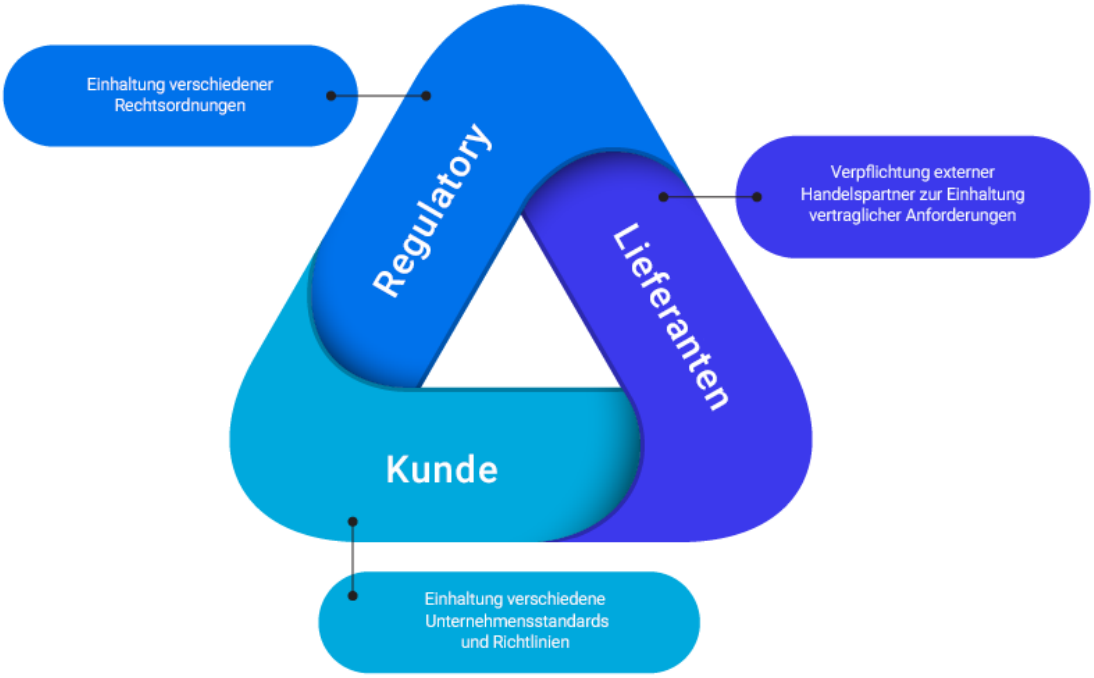
Ihr Unternehmen muss konform sein, aber zu welchem Preis? Da die Anforderungen an die Compliance immer komplexer werden, können die mit der Verwaltung des Prozesses und der Einhaltung der einzelnen Anforderungen verbundenen Aufwendungen – und die Risiken, in Verzug zu geraten – schnell sowohl finanziell als auch logistisch überwältigend werden. Daher ist ein besserer, stärker integrierter und modernisierter Ansatz erforderlich.

Teil 1: Das Compliance-Dreieck

Compliance wird oft als Synonym für Regulierung verstanden. Während Vorschriften zweifellos ein Eckpfeiler jedes Compliance-Management-Rahmens sind, erkennen Unternehmen zunehmend, dass Compliance-Risiken weit über die gesetzlichen Grenzen hinausgehen.

Diese Vielzahl von Compliance-Überlegungen lässt sich grob in drei Kategorien einteilen – die Seiten des Compliance-Dreiecks:

Diese Compliance-Überlegungen lassen sich grob in die drei Seiten des Compliance-Dreiecks einteilen: **Regulierungsbehörden**, **Lieferanten** und **Kunden**. Erstens: Regulierungsbehörden (Aufsichtsbehörden, Regierungen, Branchenverbände) und die Verpflichtung eines Unternehmens, sich an verschiedene Rechtsordnungen zu halten. Zweitens: Lieferanten (externe Anbieter, Zulieferer, Co-Hersteller) und die Fähigkeit, Handelspartner zur Einhaltung vertraglicher und eingehender Anforderungen zu verpflichten. Und drittens: Kunden (Distributoren, Einzelhändler, Franchisenehmer) und die Notwendigkeit, verschiedene Unternehmensstandards und Richtlinien einzuhalten.



In der heutigen globalisierten und dezentralisierten Wirtschaft, in der die Geschäftstätigkeit internationale Grenzen, Organisationen und Gerichtsbarkeiten überschreitet und Unternehmen von Just-in-Time- und Just-Enough-Modellen abhängig sind, fungiert Compliance als Klebstoff, der diese von Natur aus fragilen Rahmenbedingungen zusammenhält und die Konsistenz, Ausfallsicherheit und Genauigkeit einer Lieferkette stärkt.

Alle drei Kategorien gewinnen zunehmend an Bedeutung, da die Lieferketten immer stärker miteinander vernetzt sind. Um sich in diesem komplexen Ökosystem effektiv zurechtzufinden, muss das Inhalts- und Datenmanagement als zentraler Dreh- und Angelpunkt dienen.

Sehen wir uns die drei Seiten des Compliance-Dreiecks einmal genauer an.

Die Bedeutung der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften

Eine Etikettierung, die sich auf genaue und zuverlässige Daten stützt, ist für die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften unerlässlich, da sie es Unternehmen ermöglicht, den Lebenszyklus eines Produkts lückenlos nachzuverfolgen. Die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften in der Lieferkette erfordert die Erfüllung einschlägiger Gesetze, Industriestandards und behördlicher Vorschriften in verschiedenen Branchen, oft auf globaler Ebene. Etikettierungsvorschriften entwickeln sich ständig weiter, und Unternehmen müssen mit der Gesetzgebung Schritt halten, um sicherzustellen, dass alle Geschäftsprozesse und Daten den gesetzlichen Anforderungen entsprechen und die Sicherheit der Verbraucher gewährleisten.

Laut der Gartner Studie „Future of Supply Chain Survey" aus dem Jahr 2023 betrachten 72 % der leistungsstarken Lieferkettenunternehmen die Einhaltung von Vorschriften als eine entscheidende Komponente ihrer Risikomanagementstrategie.[2]

In zunehmendem Maße müssen Unternehmen auch die Einhaltung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Standards (ESG) priorisieren. Dabei geht es um die Messung der Auswirkungen eines Unternehmens auf die Gesellschaft und die Umwelt sowie um die Frage, wie transparent und rechenschaftspflichtig es ist. Dies erfordert, dass Unternehmen die Entwicklung, den Versand und die Entsorgung von Materialien und Produkten von Anfang bis Ende nachverfolgen.

Die Etikettierung, unterstützt durch zuverlässige Datenquellen als Teil eines vernetzten Systems, ist unerlässlich, um die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften zu erreichen und aufrechtzuerhalten und eine vollständige Rückverfolgbarkeit der Produkte zu ermöglichen.

Die größten Hindernisse bei der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sind:

- **Ständiger Wandel** – Moderne globale Lieferketten erstrecken sich oft über eine Reihe von Rechtsordnungen, die jeweils ihre eigenen gesetzlichen Anforderungen haben. Diese Variabilität schafft ein sich ständig veränderndes Ziel, da die Regeln weltweit unterschiedlich sind und sich in unterschiedlichem Tempo weiterentwickeln. Unternehmen, ihre Handelspartner und Lieferanten müssen sich an neue Gesetze anpassen und Aktualisierungen der Vorschriften in ihre Abläufe einbeziehen, bevor diese in Kraft treten, was Agilität und proaktive Strategien erfordert.

- **Datenqualität und Standardisierung** – Fehlende Standards, die Abhängigkeit von manuellen Prozessen und Kommunikationslücken zwischen Systemen und Handelspartnern können zu ständigen Fehlern führen, die langwierige Zyklen verursachen, die Bemühungen um die Einhaltung von Vorschriften behindern und die Einhaltung gesetzlicher Fristen gefährden.

- **Rückverfolgbarkeit von Produkten** – Ohne eine robuste Infrastruktur ist es schwierig, wenn nicht fast unmöglich, wichtige Informationen über den Lebenszyklus eines Produkts in jeder Phase der Lieferkette – von den Rohstoffen bis zum Endprodukt – zu verfolgen und aufzuzeichnen.

Die Bedeutung der Lieferanten-Compliance

Lieferanten-Compliance ist mehr als eine gesetzliche oder vertragliche Verpflichtung – sie ist ein Eckpfeiler für die Effizienz der Lieferkette und den Geschäftserfolg. Und die Fähigkeit, neue Lieferanten schnell einzubinden, kann über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

Lieferanten (alte und neue) müssen sich an vertragliche Vereinbarungen, Anforderungen an den Wareneingang, Qualitätsstandards und ethische Praktiken halten. Dies erfordert von den Lieferanten, dass sie regelmäßig Audits, Bewertungen und Leistungsüberwachungen durchführen, um sicherzustellen, dass die vereinbarten Bedingungen eingehalten werden.

Insbesondere bei der Etikettierung stellen die Lieferanten oft nicht das zur Verfügung, was im Rahmen der Lieferankündigung (ASN) verlangt wird, was zu Ineffizienzen führt. Darüber hinaus versenden einige Unternehmen entweder Etiketten an Lieferanten oder machen ein Foto des Etiketts/der Vorlage zur Neuerstellung, um Materialien und Produkte zurückzusenden. Diese Vorgehensweisen verlängern den Zeitrahmen, führen zu Verschwendung und verursachen zusätzliche Kosten, sodass eine rasche Identifizierung und Lösung entscheidend für die Aufrechterhaltung einer zuverlässigen Lieferkette ist.

Die Lieferanten-Compliance ist für Unternehmen immer schwieriger zu handhaben. Trotz ihrer entscheidenden Rolle in effektiven Lieferketten hat eine kürzlich durchgeführte Umfrage unter Loftware Kunden ergeben, dass fast 70 % der großen, globalen Unternehmen die Lieferanten-Compliance als Herausforderung empfinden.[3]

Zum Erreichen der Lieferanten-Compliance sind vernetzte Systeme unerlässlich, um Prozesse zu optimieren und eine nahtlose Kommunikation und einen nahtlosen Datenaustausch zu gewährleisten. Durch die Nutzung von kollaborativen Netzwerken mit Lieferanten können Unternehmen Risiken reduzieren, die betriebliche Agilität verbessern und das Vertrauen von Kunden und Aufsichtsbehörden gleichermaßen aufrechterhalten.

Die größten Hindernisse bei der Lieferanten-Compliance sind:

- **Verwaltung einer wachsenden Anzahl von Lieferanten** – Das Onboarding neuer Lieferanten ist oft eine Herausforderung und kann viel Zeit in Anspruch nehmen. Die zunehmende Anzahl von Lieferanten, die zur Bewältigung des Wachstums erforderlich ist, erfordert jedoch schnelle Onboarding-Lösungen, um Verzögerungen bei der Markteinführung zu vermeiden und die Flexibilität der Lieferkette zu erhalten.

- **Fehlende standardisierte Dokumentation** – Das Fehlen eines einheitlichen Mechanismus für die gemeinsame Nutzung und Anwendung der Produktidentifikationsdokumention führt zu Ineffizienzen. Die Verwaltung mehrerer Etikettenvorlagen, Datenformate und kundenspezifischer Regeln kann überfordernd sein, insbesondere wenn die Anforderungen je nach Region variieren.

- **Komplexität bei der Aufsicht über Subunternehmer** – Vertriebsketten, die sich auf Vertragshersteller und Subunternehmer verlassen, haben oft keine direkte Aufsicht. Kommunikationslücken und eine langsame Umsetzung von Änderungen können dazu führen, dass Verstöße gegen die Vorschriften unbemerkt bleiben, bis sie von Kunden oder Aufsichtsbehörden gemeldet werden, was sich auf den Ruf und die Finanzaufwendungen eines Unternehmens auswirkt.

- **Dynamische und sich entwickelnde Anforderungen** – Lieferanten ändern und aktualisieren häufig Prozesse, um neuen Vorschriften oder Kundenanforderungen gerecht zu werden. Es ist eine ständige Herausforderung, sicherzustellen, dass diese Aktualisierungen im gesamten Lieferantennetzwerk korrekt umgesetzt werden.

Die Bedeutung der Kunden-Compliance

Kunden-Compliance beinhaltet die Erfüllung komplexer Anforderungen in Bezug auf Etikettierung, Markierung und Verpackung von Produkten sowie die Sicherstellung, dass Kundeninteraktionen und -transaktionen den Vertragsbedingungen entsprechen. Dazu gehören die Führung genauer Aufzeichnungen, die korrekte Etikettierung von Endprodukten für die Auslieferung und die unverzügliche Bearbeitung von Produktreklamationen, Rücksendungen, Rückrufen oder anderen Problemen.

Die Sicherstellung genauer und konsistenter Etikettendaten, die eine Produktidentifizierung in Echtzeit ermöglichen, und die Einhaltung von Unternehmens- und Markenrichtlinien (insbesondere bei unternehmensinternen Vorgängen) sind entscheidend. Die Einhaltung der Kundenanforderungen und -erwartungen ist unerlässlich, um Vertrauen zu schaffen, Bußgelder zu vermeiden und die Kundenzufriedenheit zu erhalten.

Die Verwaltung der Kunden-Compliance wird immer komplexer, da Unternehmen oft die individuellen Anforderungen von Tausenden von Kunden erfüllen müssen. Diese Bedürfnisse können je nach Kundentyp und Marktdynamik sehr unterschiedlich sein.

Unternehmen, die diese Herausforderungen proaktiv angehen, sind besser in der Lage, die Kundenzufriedenheit aufrechtzuerhalten, den Ruf ihrer Marke zu schützen, hohe Bußgelder zu vermeiden und die betriebliche Effizienz sicherzustellen.

In einer Umfrage gaben 91 % der befragten Logistik- und Lieferkettenunternehmen überraschend an, dass sie in den letzten 12 Monaten Bußgelder und Strafen gezahlt haben.[4]

Die größten Hindernisse bei der Kunden-Compliance sind:

- **Regionale Aktivitäten und Abhängigkeiten von Drittanbietern** – Bei globalen Aktivitäten hängt die Erfüllung der Kundenerwartungen oft von Subunternehmern wie Lieferfirmen ab. Auch wenn Sie über robuste Kommunikationsmechanismen mit Ihren Kunden verfügen, stellt die Gewährleistung der Compliance bei nachgelagerten Handelspartnern wie Einzelhändlern, Franchisenehmern und Distributoren eine zusätzliche Herausforderung dar. Transparente, zuverlässige Daten aus einer Quelle mit Handelspartnern sind unerlässlich.

- **Proaktives vs. reaktives Management** – Compliance-Verstöße zu erkennen und zu beheben, bevor sie gemeldet werden, ist ideal, aber nicht immer realisierbar. Folglich wird die Verwaltung von Rücksendungen, Rückrufen, Umtausch und Rückerstattungen zu einem entscheidenden Aspekt der Kunden-Compliance. Die Etikettierung und die ihr zugrundeliegenden Daten sind von zentraler Bedeutung für Unternehmen, die ihre Kunden zufriedenstellen und gleichzeitig die Kosten für Umtausch oder Rückerstattung in Grenzen halten wollen.

Teil 2: Auswirkungen von Non-Compliance

Die Lieferketten von heute müssen einheitlich und vernetzt funktionieren, da die Komplexität, die Globalisierung und die Erwartungen von Unternehmen und Verbrauchern stark zugenommen haben.

Unternehmen aller Branchen müssen die Compliance-Anforderungen in Bezug auf Identifizierung, Etikettierung, Verpackung und weitere Prozesse in der Lieferkette zuverlässig erfüllen. Werden die Anforderungen nicht erfüllt, hat dies eine Reihe schwerwiegender Konsequenzen, wie z. B. die Gefährdung der Verbrauchersicherheit, des Markenstatus, Bußgelder für Fehletikettierungen und die Nichteinhaltung von Vorschriften, daraus resultierende Verzögerungen, die Unfähigkeit, neue Märkte zu erschließen, und die Unzufriedenheit der Kunden.

Laut John Blake, Senior Research Director bei Gartner, sind die durchschnittlichen Kosten der Non-Compliance in den letzten neun Jahren um 43 % gestiegen, wobei die Verstöße allein im Pharmabereich jährlich 50 Milliarden US-Dollar übersteigen.[5]

Die Auswirkungen von Non-Compliance können weitreichender sein, als es den ersten Anschein haben mag. Tatsächlich können schwerwiegende Compliance-Verstöße zu potenziell katastrophalen Folgen führen, einschließlich einer strategischen Neuausrichtung, hoher Strafen, eines neuen Markteintritts und einer Markenreputation, die selbst die Grundfesten des etabliertesten Unternehmens erschüttert.

Die Gesamtauswirkungen sind unter anderem:

- **Finanziell** – Die unmittelbarsten, quantifizierbaren Folgen von Non-Compliance sind finanzieller Natur. Wenn Sie Ihren Verpflichtungen nicht nachkommen, kann dies zu hohen Bußgeldern und höheren Betriebskosten führen. Verschwendete Produkte, Strafen, kostspielige Abhilfemaßnahmen und der für Neuetikettierungen erforderliche Personalaufwand können Unternehmen Millionen kosten. Die Folge sind Umsatzeinbußen durch geringere Verkäufe, Vertragsverluste, Produktverschwendung und Rückerstattungen.

- **Rufschädigung** – Während der finanzielle Schaden durch Non-Compliance durch eine Versicherung gemindert oder einfach als weiterer Aufwand akzeptiert werden kann, sind die Auswirkungen auf Ihren Ruf weitaus diffuser und offener. Ruf- und Markenschäden sind nicht linear, sodass es schwierig ist, den Schaden zu beziffern, den sie anrichten können. Besonders akut ist dies in Branchen wie Lebensmittel und Getränke, Medizin und Pharmazeutik sowie in anderen Bereichen, in denen die Non-Compliance von Produkten schwerwiegende Folgen haben kann.

- **Strategisch und operativ** – Strategisch gesehen ist Compliance ein Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb. Sie sollte nicht als Kostenstelle

betrachtet werden, sondern als eine auf nachhaltige Entwicklung, Innovation und Wettbewerbsfähigkeit ausgerichtete Investition. Ohne Compliance kann Ihr Unternehmen nicht skalieren. Non-Compliance kann sich innerhalb Ihres Unternehmens ausbreiten und zu Kundenabwanderung, Umsatzeinbußen und Umsatzrückgang, verstärkter Kontrolle und Verzögerungen bei der Produkteinführung führen – und das alles mit der Möglichkeit, bei Stakeholdern und Investoren/Fusionsmöglichkeiten weniger attraktiv zu werden.

Konkrete Folgen in den drei Bereichen des Compliance-Dreiecks sind unter anderem:

Regulatory

- Hohe Bußgelder und Strafen
- Probleme bezüglich Verbraucher- und Umweltsicherheit
- Rechtliche und behördliche Maßnahmen
- Markteintrittsbeschränkungen
- Erhöhtes Risiko von Audits
- Rückrufe aufgrund von Fehlern
- Verzögerungen bei der Markteinführung
- Unfähigkeit, ESG-Initiativen zu erfüllen

Lieferanten

- Kostspielige und zeitintensive Neuetikettierungen
- Unterbrechungen der Lieferkette
- Verzögerungen bei Produktion und Versand
- Produktabfälle
- Steigende Betriebskosten
- Auswirkungen auf die Umwelt

Kunde

- Erhöhte Unzufriedenheit der Kunden
- Umsatzeinbußen
- Produktrückgaben und Verschrottung
- Versäumnisse beim Management von Rückrufen
- Sicherheitsrisiko für Verbraucher und Haftungsfragen
- Unterbrechung des Geschäftsbetriebs

Letztlich überschneiden sich viele dieser Auswirkungen und beeinflussen sich gegenseitig. Ein Fehler in der Etikettierung könnte, wenn er entdeckt wird, zu einer Produktionsunterbrechung zur Behebung oder zu einem Produktrückruf führen. Kunden können durch falsch etikettierte Produkte gefährdet sein, was negative Publicity und behördliche Kontrollen nach sich zieht. Eine Lieferunterbrechung in Verbindung mit einem Rufschaden könnte dazu führen, dass Sie in einer bestimmten Region von einem Konkurrenten verdrängt werden. Diese schwer zu kontrollierende Sammlung von Konsequenzen ist eine Compliance-Kaskade.

Um die potenziell grenzenlosen Auswirkungen in den Griff zu bekommen, muss das Compliance-Management proaktiv und präventiv sein. Um zu verhindern, dass sich negative Folgen über Ihre gesamte Geschäftstätigkeit ausbreiten, muss das Compliance-Management auf die digitale Transformation setzen.

Teil 3: Die Lösung besteht darin, über das Etikett hinaus zu denken

Ein Etikett ist ein Pass mit Informationen. Um eine dauerhafte, zuverlässige Compliance-Leistung bei Ihrer Etikettierung zu erzielen, ist die Transformation auf der Informationsebene Ihres Unternehmens von entscheidender Bedeutung.

Ein einheitliches kollaboratives Netzwerk ist der Schlüssel zur Entwicklung der vitalen Verbindungen, von denen Ihre Lieferkette abhängt, und fördert die Authentizität, Konformität und Rückverfolgbarkeit in jeder Phase.

Durch die gemeinsame Nutzung derselben universellen Infrastruktur mit all Ihren Stakeholdern – von Lieferanten bis hin zu Partnern, Unternehmensstandorten und Kunden – schaffen Sie die Möglichkeit, Inhalte zu verwalten und Produktidentifikationsstandards, Etiketten, Daten und Regeln einfach auszutauschen, unabhängig von der Größe oder Reichweite Ihres Unternehmens.

Dieser standardisierte und zentralisierte Ansatz für Etiketten- und Verpackungsinhalte ermöglicht es Ihnen, neue Standorte, Hersteller, Lieferanten und Distributoren schnell einzubinden – in der Regel innerhalb weniger Tage – und sie problemlos in Ihr Unternehmen zu integrieren.

Ein gemeinsamer Ansatz für Ihre Etikettierung und Verpackung innerhalb der Lieferkette unterstützt und verbessert die Vielzahl der Compliance-Variationen, die auftreten, sei es in vor- oder nachgelagerten Bereichen, innerhalb Ihres Unternehmens oder im regulatorischen Bereich.

Eine von Loftware im Jahr 2024 in mehr als 55 Ländern durchgeführte Umfrage ergab, dass fast 85 % der Branchenexperten eine stärkere Vernetzung und Zusammenarbeit in globalen Lieferketten fordern. Die Befragten waren sich einig, dass es von Vorteil ist, einem Ökosystem beizutreten, in dem Partner in der gesamten Lieferkette Zugang, Daten und Standards austauschen können, um die Compliance sicherzustellen, die Effizienz zu steigern und die Kosten zu senken.[6]

Vier wichtige Vorteile eines kollaborativen Netzwerks für die Etikettierung

1. Verbesserte Compliance – Indem sichergestellt wird, dass Lieferanten, Kunden und Unternehmensstandorte Standards veröffentlichen und abonnieren können, erreicht das gesamte kollaborative Netzwerk Konsistenz, größere Agilität, weniger manuelle Arbeit, weniger Bußgelder und weniger Risiken.

So wie die Kosten der Non-Compliance über das Finanzielle hinausgehen, so sind auch die Vorteile der Compliance-Excellence nicht zu unterschätzen. Kostensenkungen und Produktivitätssteigerungen gehen einher mit einer Stärkung des guten Rufs und stabilen Verbindungen zu Handelspartnern jeder Art.

2. Verstärkte Zusammenarbeit – Ein integriertes kollaboratives Netzwerk schafft Gemeinschaften von gleichgesinnten Lieferkettenexperten, wodurch Ressourcen, Erkenntnisse und Best Practices von Kunden, Handelspartnern und innerhalb des Unternehmens gemeinsam genutzt werden können, um die Agilität des Unternehmens und der Lieferkette zu optimieren und die Effizienz gemeinsam zu steigern.

Indem Sie einen gemeinsamen Treffpunkt für alle Elemente Ihres Unternehmens und Ihrer globalen Lieferkette gleichermaßen schaffen, befreien Sie sich von hartnäckigem Siloing und fördern eine bessere Kommunikation und Leistung in allen internen und externen Bereichen Ihres Unternehmens.

3. Schnellere Wertschöpfung – Jede Minute, die bis zur Wertschöpfung und Umsatzgenerierung vergeht, ist ein Moment, der Sie kostet. Durch die schnellere Einhaltung von Produktidentifizierungsstandards, sowohl im vor- als auch im nachgelagerten Bereich, werden diese Zeitpunkte viel früher erreicht. Die reibungslose Einbindung neuer Lieferanten bei gleichzeitiger Erfüllung komplexer, sich entwickelnder Kundenanforderungen ist ein transformativer Weg, um Wachstumsschwierigkeiten zu verringern, den Erfolg zu steigern und Ihren Umsatz zu verbessern.

4. Gesteigerte Effizienz – Indem Sie mehreren Benutzern oder Abteilungen in Ihrem Unternehmen (und bei allen Handelspartnern) den Zugriff auf eine gemeinsame Infrastruktur und deren Nutzung ermöglichen, können Sie Ihre Ressourcen besser nutzen, die Konsistenz verbessern und die Komplexität reduzieren, während Sie gleichzeitig Ihre Prozesse standardisieren – und dies durchgängig.

Einfachheit geht Hand in Hand mit Effizienz, weniger Abfall und erheblichen Zeit- und Kosteneinsparungen.

Schlussfolgerung: Finden Sie den Gleichgewichtspunkt in Ihrem Compliance-Dreieck

Ohne eine einheitliche, kollaborative Lösung für alle Stakeholder kann sich das Compliance-Management in Ihrer Lieferkette nahezu unmöglich anfühlen. Das verlangsamt Ihr Unternehmen, kostet es Geld und beeinträchtigt seinen Ruf und seine strategische Flexibilität.

Genau hier kann Loftware helfen. Die End-to-End-Etikettierungslösungen von Loftware helfen Kunden, ihre Lieferketten kollaborativer zu gestalten, regulatorische, Kunden- und Lieferanten-Compliance zu gewährleisten und gleichzeitig die Rückverfolgbarkeit zu verbessern und Authentizität zu ermöglichen.

Eine ganzheitliche Compliance-Strategie, die die Erkennung und Vorbeugung von Bedrohungen, die Verwaltung großer Datenmengen und die Antizipation künftiger Änderungen umfasst, erfordert einen einheitlichen Ansatz für Produktidentifikation, Standards, Grafiken, Daten und Regeln.

Loftware unterstützt die sich entwickelnden Compliance-Anforderungen weltweit und hilft Unternehmen, jährlich über 200 Millionen US-Dollar an Bußgeldern einzusparen. Loftware bietet flexible und skalierbare cloudbasierte Lösungen, die sich leicht mit zuverlässigen Datenquellen integrieren lassen und so eine konsistente und genaue Produktidentifizierung über mehrere Standorte, Branchenportale und Partner hinweg sicherstellen und Unterbrechungen vermeiden.

Die digitale Transformation der Etikettierung und Verpackung innerhalb Ihrer Lieferkette muss als Gleichgewichtspunkt des Compliance-Dreiecks angesehen werden. Wenn man jeden Bereich der Compliance als eine Seite desselben Dreiecks betrachten, wird deutlich, warum ein kollaboratives Netzwerk, in dem Kunden, Aufsichtsbehörden und Lieferanten gemeinsam eine zentrale Datenquelle nutzen, von grundlegender Bedeutung für das reibungslose Funktionieren zukünftiger Lieferketten ist.

Zitierte Quellen:

- [1] Quelle: https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/enterprise-governance-risk-and-compliance-egrc-market-101415
- [2] Quelle: Gartner Studie „Future of Supply Chain Survey“ von 2023
- [3] Quelle: Loftware Infografik zur Lieferanten-Compliance
- [4] Quelle: Economic Times, Indien
- [5] Quelle: Convergence 2022 Grundsatzrede
- [6] Quelle: Loftware Bericht, Top-5-Trends für Etikettierung und Verpackungsdesign 2025

Loftware™

Der weltweit größte Anbieter von cloudbasierten Lösungen für Enterprise Labeling und Artwork Management

Standorte weltweit:

- USA
- Deutschland
- Großbritannien
- Slowenien
- Singapur

Weitere Ressourcen finden Sie unter:

loftware.com/resources

Ganz gleich, was die Herausforderung ist – digitale Transformation, Markteinführungszeit oder Markenauthentizität –, Loftware kann Ihnen helfen, sich einen Namen zu machen. Wir verstehen, wie globale Lieferketten funktionieren, und wissen, dass jeder Artikel, den Sie produzieren und versenden, ein Ausdruck der Marke Ihres Unternehmens ist. Wir können Ihnen dabei helfen, die Genauigkeit, Rückverfolgbarkeit und Einhaltung von Vorschriften zu verbessern und gleichzeitig die Qualität, Geschwindigkeit und Effizienz Ihrer Etikettierung zu steigern. Unsere durchgängige cloudbasierte Etikettierungsplattform hilft Unternehmen jeder Größe bei der Verwaltung der Etikettierung im gesamten Betrieb und in der Lieferkette, und unsere Lösungen werden verwendet, um jedes Jahr über 51 Milliarden Etiketten zu drucken. Loftware fördert auch die Agilität der Lieferkette und unterstützt die sich entwickelnden kundenspezifischen und gesetzlichen Anforderungen, wodurch Unternehmen jährlich über 200 Millionen US-Dollar an Bußgeldern einsparen können. Und mit über 500 Branchenexperten und 1.000 globalen Partnern unterhält Loftware eine globale Präsenz mit Niederlassungen in den USA, Großbritannien, Deutschland, Slowenien, China und Singapur, was uns zu einem vertrauenswürdigen Partner für Unternehmen in den Bereichen Automobil, Chemie, klinische Studien, Konsumgüter, Elektronik, Lebensmittel und Getränke, Fertigung, Medizinprodukte, Pharmazeutika, Einzelhandel/Bekleidung und mehr macht.

Whitepaper