

„Mobile Warenwirtschaft“

Lars Meier, Schulte Bender & Partner

Die Mineral- und Heilwasserbranche ist in starkem Maße durch den hohen Wettbewerbs- und Kostendruck geprägt. Discounter überbieten sich im Preiskampf und die Industrie hat nur die Chance, mit einer stringent durchoptimierten Supply Chain zu bestehen. Preiserhöhungen zum Auffangen steigender Kosten brauchen derzeit nicht diskutiert zu werden. Der Servicegrad scheidet als Differenzierungskriterium im klassischen Sinne ebenfalls nahezu aus, da es sich hierbei aus Kundensicht um eine selbstverständliche Mindestanforderung handelt. Eine hohe Flexibilität, Pünktlichkeit und Richtigkeit der Lieferung ist daher in zunehmendem Maße Grundvoraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit und stellt kein Potenzial zur Absatzausweitung dar. Der Einsatz neuer Technologien und Entwicklungen bekommt dadurch nicht nur eine Kostenoptimierungskomponente, sondern ist auch für die Nachhaltigkeit der Wettbewerbssicherung eine Grundvoraussetzung.

Eine solche Anforderung/Chance ist der Einsatz von Bordcomputern in der Distributionslogistik. Neben dem Kostenoptimierungspotenzial besteht hier die Möglichkeit, die Qualitätskriterien Termintreue, Flexibilität und Richtigkeit der Lieferung zu sichern. Neue Entwicklungen zu verpassen, kann die Marktposition nachhaltig schwächen. Dauerhaft kommt daher nach Einschätzung von SCHULTE BENDER & PARTNER Unternehmensberater kein Mineralbrunnen am Einsatz von Bordcomputertechnologie vorbei.

Wo liegen also Nutzen und Vorteile im Einsatz von Bordcomputertechnologie? Beraterantwort: „Hängt davon ab“. Nämlich von den individuellen Anforderungen und Zielsetzungen des einzelnen Unternehmens. Grundsätzlich werden mit Bordcomputereinführung vier Aspekte optimiert:

1. Effizienzsteigerung in der Flottensteuerung des Disponenten durch Fleet-Monitoring und Fahrzeug-Mapping sowie Serviceverbesserung durch hohe Informationsgenauigkeit im Hinblick auf Ankunftszeiten bzw. Verzögerungen.
2. Kosteneinsparung in der Auftrags(nach)bearbeitung durch Reduzierung manuellen Erfassungsaufwandes so-

wie durch Zinsvorteile einer beschleunigten Faktura (Warenwirtschaft auf den Fahrzeugen).

3. Optimiertes Fuhrparkcontrolling durch Verbrauchs- und Verschleißanalysen sowie effiziente Möglichkeiten zur Wartungssteuerung und -planung.
4. Transparentes Logistikcontrolling auf Basis exakter und differenzierter Dokumentationen von Fahr- und Standzeiten. Die Nutzung dieser Daten reicht hier vom Logistik-Report über Kundenergebnisrechnung bis hin zur Fahrerentlohnung (Fahrerprämie).

1. Einsatz von Bordcomputern

Bordcomputer mit einem kombinierten GPS-/GSM-Modem sammeln während der Fahrt die tourelevanten Daten und übermitteln diese in regelmäßigen Abständen an die Dispositions-Software. Alle Informationen über den bisherigen Tourverlauf sind zu jeder

Zeit abrufbar, so dass der Disponent genau weiß, welche Tätigkeit die Fahrer zurzeit ausführen und ob der Tourverlauf bisher reibungslos verlaufen ist. Der Disponent hat so einen zeitnahen Überblick über seine Fahrzeugflotte (Fleet-Monitoring). Bei Bedarf kann er – ohne lästige Rückfragen per Telefon an die Fahrer – die genaue Position feststellen (Fahrzeug-Mapping). Sofern notwendig kann er direkt in den Tourablauf eingreifen und somit schneller reagieren. Einen nicht weiter quantifizierbaren Nutzen stellt es auch bei der Beantwortung von Kundenanfragen bezüglich ihrer Belieferungszeit dar. Sollten sich unvorhergesehene Verzögerungen im Tourverlauf ergeben, so kann der Kunde davon in Kenntnis gesetzt werden (Verbesserung des Servicegrads).

2. Einsatz von Mobilien Datenerfassungsgeräten (MDE)

Einen Schritt weiter führt der Einsatz von MDE während der Tour. Hierbei steht die beleglose Abwicklung im Vordergrund. Die Leergutmengen sowie



mögliche Abweichungen von der Bestellung werden vom Fahrer direkt beim Kunden auf dem MDE erfasst. Die Rückfassung sowie eine nachträgliche manuelle Korrektur anhand der handschriftlichen Bemerkungen des Fahrers entfallen. Besitzt der Fahrer zusätzlich noch einen portablen Drucker im Fahrzeug, kann er dem Kunden gleich vor Ort den „fertigen“ Lieferschein und, wenn vom Unternehmen gewünscht, die Rechnung inkl. Leergut-Gutschrift aushändigen. Auch im Hinblick auf das Thema Chargenrückverfolgung ist der Einsatz von mobilen Datenerfassungsgeräten vorteilhaft. So bleibt bei einer tourweisen Kommissionierung mit mehreren Chargen eines Artikels die Zuordnung zu den einzelnen Kunden bisher unmöglich. Durch den Einsatz von mobilen Datenerfassungsgeräten kann diese Informationslücke geschlossen werden. Nach Beenden der Tour werden die erfassten bzw. korrigierten Daten an das Warenwirtschaftssystem überspielt.

3. Fuhrpark-Controlling

Einen Nutzen bietet die Sammlung aller fahrzeugrelevanten Daten während der Tour auch für den Bereich des Fuhrpark-Controllings. Die durch die Bordcomputer gesammelten Informationen bilden die Grundlage für Verbrauchs- und Verschleißanalysen. Bei Bedarf können Fahrerschulungen durchgeführt werden, sollte sich herausstellen, dass die Fahrweise nicht ökonomisch genug ist. Anhand der gesammelten Daten kann der geeignete Ersatzzeitpunkt für den gesamten Fuhrpark bzw. einzelner Fahrzeuge ermittelt werden. Unsere Erfahrung in Systemkaufprojekten, bei denen der gesamte Fuhrpark erneuert worden ist, hat gezeigt, dass dort Einsparungspotenziale von ca. 15 Prozent der fixen Fuhrparkkosten zu realisieren sind.

4. Logistik-Controlling

Die durch die Bordcomputer auf den Touren gesammelten Informationen bilden weiterhin die Basis für regelmäßige Logistikreports. Diese sind für den kontinuierlichen Verbesserungsprozess unumgänglich. So kann zum Beispiel die Rentabilität verschiedener Liefergebiete mit Hilfe der ermittelten Tourkennzahlen (Tourzeiten, Tourkosten, Kunden-

24.-28. November
2009

fieramilano Rho- Italien

Öffnungszeiten 9.00-18.00 Uhr

Hallen 11-13-15-22-24

23. SIMEI

INTERNATIONALE AUSSTELLUNG FÜR KELLEREREI- UND FLASCHENABFÜLLMASCHINEN

Die **SIMEI** ist die weltweit führende Fachmesse für Maschinen, Ausrüstungen und Produkte für **Produktion Flaschenabfüllung und Verpackung von Getränken**

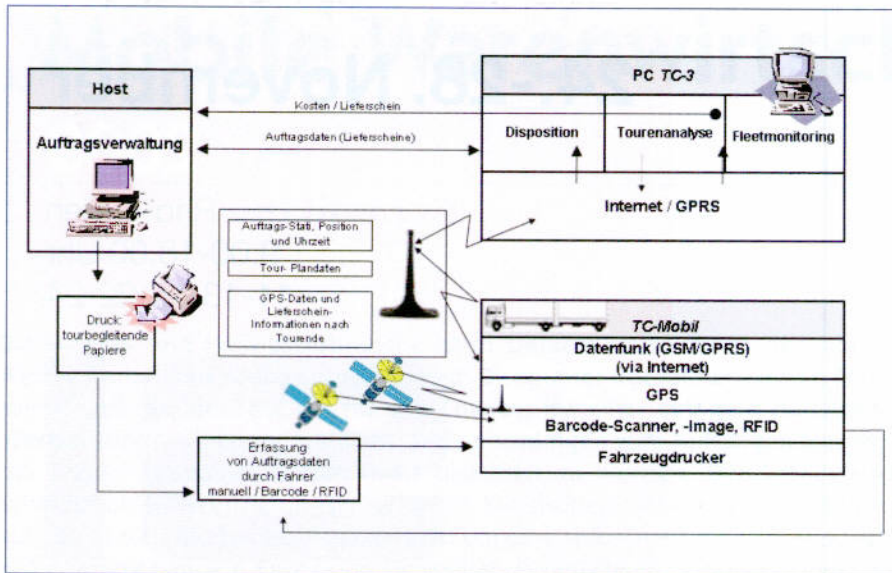
besuchen Sie unsere Webseite:
www.simei.it



für weitere Informationen

Reiseagentur
www.expohotels.eu

SIMEI
via San Vittore al Teatro, 3
20123 Mailand - Italien
tel. +39 02 7222281
fax +39 02 866575
www.simei.it – info@simei.it



standzeiten, usw.) laufend kontrolliert und verbessert werden. Anhand der integrierten Kundenergebnisrechnung können sowohl einzelne Kunden als auch Kundengruppen hinsichtlich ihrer Belieferungskosten und Abnahmemengen überprüft werden. Darauf aufbauend können anhand von Stoppmengen und Stoppkosten mögliche Mindermengenaufschläge ermittelt werden.

Anhand der von den Bordcomputern ermittelten Informationen ist es weiterhin möglich, eine leistungsgerechte Entlohnung für die Fahrer einzuführen. Eine arbeitszeitbezogene Vergütung, wie sie immer noch weit verbreitet ist, ist eher kontraproduktiv. Hier verdient der langsamste Mitarbeiter das meiste Geld, was auch leistungsbereite Mitarbeiter auf Dauer nur demotiviert. Hier setzen Prämienlohnsysteme an, die individuell auf das Unternehmen und seine Einflussfaktoren zugeschnitten sein sollten.

Welche bzw. wie viele der oben genannten Funktionen im Vordergrund stehen ist von entscheidender Bedeutung für die eingesetzte Technologie. Hier gilt es eine Vielzahl von Möglichkeiten zu bewerten bzw. die Möglichkeiten und Anforderungen bestehender Systeme genau zu analysieren.

Das fängt an bei der Entscheidung, wie die Anbindung an das Warenwirtschaftssystem erfolgt. Ob hier ASCII-Files, XML-Schnittstelle oder RFC-Schnittstelle zum Einsatz kommen, hängt nicht nur vom Systemanbieter,

sondern auch von dem vorhandenen WWS ab.

Die nächste Fragestellung bezieht sich auf die Kommunikationsanforderungen zwischen Zentrale und MDE. D. h. reicht die stationäre Ansprache der Geräte z. B. im Versandbüro über Dockingstation, Infrarot oder W-LAN oder sollen die Geräte ständig, also auch während der Tour, erreichbar sein. In diesem Fall ist eine Kommunikation über UMTS oder GPRS erforderlich.

Nach Klärung dieser eher technischen Anforderungen und Fragestellungen müssen die benötigten Funktionalitäten bzw. Abläufe, die mit den Geräten unterstützt werden sollen, genau definiert werden. „Der Teufel steckt hier im Detail“, denn es nützt nichts bzw. nur wenig, wenn die Abwicklung der Kundenbelieferungen nur zu 80 Prozent erfolgen kann und demzufolge nach wie vor Rückerfass- und Kontrolltätigkeiten am Hof bzw. im Versand erforderlich bleiben.

Der entscheidende Erfolgsfaktor für die Einführung und Umsetzung liegt hier in einem detaillierten Pflichtenheft, in dem sämtliche Prozesse und Anforderungen klar durchdacht und definiert werden:

Was passiert mit Mengenänderungen? Wie erfolgt die Vollgutrücknahme? Sollen Text-Nachrichten versendet werden? Erfolgt der Lieferscheinausdruck auf der Tour? Wird auf dem MDE quittiert oder soll eine komplette Rechnung vor Ort er-

stellt werden? Wie erfolgt die Hofkontrolle bzw. der Abgleich mit den auf der Tour erfassten Leergutmengen? Wie werden die Tourdaten aufbereitet und welche Kennzahlen werden erstellt?

Nur die vollständige Beantwortung dieser und vieler weiterer Fragestellungen liefert ein auf die individuellen Anforderungen des Mineralbrunnens abgestimmtes System, das nicht nur die Aufgaben zur Stärkung bzw. Sicherung der strategischen Wettbewerbssituation erfüllt, sondern auch eine rentable Amortisation innerhalb weniger Jahre gewährleistet.

Fazit

Bei der Einführung von Bordcomputerlösungen gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher Konfigurationsvarianten. So können z. B. sämtliche Kundendaten auf den MDE-Geräten gespeichert sein, so dass vor Ort Mengenänderungen oder Voll- und Leergutgrücknahmen erfasst und anschließend die Rechnungen erstellt werden können. In anderen Fällen werden „lediglich“ Fahr- und Standzeitdaten gesammelt sowie Textmitteilungen versendet, um den Fuhrpark zum einen effizienter zu steuern und zum anderen leitungsbezogene Entlohnungssysteme mit Daten zu versorgen. Die Einführung sollte daher zwar auf das Unternehmen zugeschnitten sein, aber auch Perspektiven der Weiterentwicklung bieten. ■

Der Autor ist Berater bei SCHULTE BENDER & PARTNER Unternehmensberater, Münster, und betreut Mandanten im Beratungsschwerpunkt Getränkebranche bei der Optimierung von Lager- und Transportlogistik sowie der Auswahl und Einführung der zugehörigen IT-Systeme.

SCHULTE BENDER & PARTNER zählt als Unternehmensberater für Logistik, Systemintegration und Beschaffung ca. 180 Mandanten in Deutschland und Österreich zu seinen Kunden.

Kontakt: www.sbp.biz