

Wünsche der verladenden Wirtschaft

Mit richtigem IT-Einsatz bleiben mittelständische Dienstleister konkurrenzfähig

Von Kerstin Kloss*

Dass der komplette Planungsprozess in Industrie und Handel künftig an Logistikdienstleister abgegeben wird, bleibt Fiktion. Jedoch steigen die Erwartungen an die Stati-Dokumentation und die Anforderungen an das Qualitätsmanagement. Zudem müssen die Dienstleister die Papierabwicklung weiter rationalisieren und für RFID-Kompatibilität (Radiofrequenzidentifikation) sorgen. Diese Auffassung äußerte Prof. Andreas Otto von der Universität Regensburg beim Informationstag „Erfolgsrezepte für den Mittelstand in Spedition und Logistik“ in Hamburg.

Diese weitreichenden Konsequenzen resultierten daraus, dass die Verlagerer darauf abzielten, die Bestände zu senken sowie die Objekte zu verkleinern und zu individualisieren. In diesem Zusammenhang verkündete der Lehrbeauftragte für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Controlling und Logistik, „keine frohe Botschaft für die Dienstleister“: Sie müssen bis auf weiteres für verschiedene Kunden aus Industrie und Handel unterschiedliche RFID-Standards bedienen. Um die Transportkosten zu senken, investierten die Verlagerer in Transportmanagementsysteme, wodurch die Margen für die Dienstleister durch optimierte Ladungen künftig weiter sinken würden, so der Regensburger Professor, der in der Vergangenheit als Produktmanager für Supply Chain Management beim Softwarehaus SAP tätig war.

Aber neue Techniken bedeuten auch Chancen für Logistikunternehmen. Es sei beispielsweise vorteilhaft, wenn das Enterprise Resource Planning-System (ERP) des Verlagerers in die Software des Dienstleisters hineingreifen kann, um die Verfügbarkeit des Transportes zu prüfen. Eine weitere Vision: Verlagerer möchten Sendungen bei sich abzeichnenden Verspätungen umrouten. Derzeit ist diese ereignisorientierte Umplanung jedoch erst in Ausnahmefällen möglich.

Wie automatisches Routing von Aufträgen inklusive Zeitkalkulation und einem Warnsystem mit einstellbarem Alert-Fenster in der Praxis funktioniert, präsentierte Sylvia Walch von der Unternehmensberatung Roth & Partner aus Dinslaken. Sie veran-



Disposition im Logistikunternehmen: Vorteile durch Verknüpfung des ERP-Systems des Verlagerers mit der Software des Dienstleisters.

Foto: Kümmerlen

schaulichte eine übergreifende internetbasierte Supply-Chain-Management-Lösung, die alle Prozessteilnehmer integriert. Damit benötigt der Logistikdienstleister IHG elf Tage, um für den Textilhersteller Puma in der Türkei produzierte Ware über Deutschland nach Großbritannien auszuliefern – von der Übernahme der Aufträge bis zur Bestätigung der Anlieferung. „Das richtige Einstellen in Transporte ist sehr kommunikationsintensiv, weil sich verschiedene Länder um den Auftrag kümmern müssen“, betonte die Beraterin.

Keine Standardsoftware für Fahrer

Gunnar Zeisler, Geschäftsführer der auf Beratung, Logistik und EDV spezialisierten Firma Login, stellte dar, wie die zum Cargoline-Verbund gehörende Spedition Schmidt-Gevelsberg in Schwelm „der total papierlosen Disposition einen erheblichen Schritt näher gekommen“ ist. 235 Mitarbeiter steuern dort mit einer mobilen Anwendung etwa 150 Lkw nebst 120 Wechseleinheiten. Logistikaktivitäten sowie Umschlags- und Lageraktivitäten auf über 7000 m² Lager- und Bewegungsfläche. Statusdaten werden zwischen Versand- und Empfangspart-

nern per gesicherter Datenleitung mit dem von Active Logistics für Logistikdienstleister betriebenen Rechenzentrum in Niederaula ausgetauscht. Sämtliche Daten sind auf zwei AS/400-Servern von IBM gespeichert.

Die Lkw-Fahrer melden sich an und erhalten über eine GPRS-Schnittstelle ihre Informationen. Durch eine gekapselte Windowsoberfläche – also eine abgeschlossene Anwendung, die eine genau definierte Aufgabe erfüllt – laufen die Systeme stabil. „Da die Bedienung der Software durch Scanning oder mit dem Finger erfolgt, wäre die Original-Windows-Tastatur ungeeignet“, erläuterte Peter Int-Veen, Prokurist beim Projektpartner TIS aus Bocholt. Er betonte, wie wichtig es sei, dem Fahrer keine Standardsoftware aufs Auge zu drücken, sondern ein System in der Sprache, die er versteht.

„Sie werden etliche Monate Anlaufzeit benötigen“, fasste Zeisler seine Erfahrungen zusammen. Mit einmaligem Schulen der Disponenten, Fahrer sowie Mitarbeiter im Verkauf und Marketing sei es nicht getan. Er warnte davor, die Einführung eines Mobilkommunikationssystems zu einem reinen IT-Thema zu machen. Als direkter Ansprechpartner für die Fahrer sollte ein so genannter Power-User aus der Administration benannt werden – das verkürze die Reaktionszeit, lautete Zeislers Tipp. (DVZ 25.01.2005)

* freie Fachautorin;
Kontakt über kuemmerlen@dvz.de



Peter Int-Veen,
TIS,
Bocholt



Gunnar Zeisler,
Login,
Schwelm



Prof. Andreas
Otto,
Universität
Regensburg