

Gute Verbindungen

Elektronischer Datenaustausch Auch kleine Unternehmen profitieren von günstigen Einstiegslösungen

Gute Verbindungen heißt heute: Daten elektronisch verarbeiten

Foto: Andreas Wehner

VON ANDREAS WEHNER UND DIETMAR WINKLER

Unternehmen, die das Sendungsaufkommen zur Not auch in Kilobyte übertragener Daten beziffern können, sind auf dem besten Weg zur papierlosen Spedition.

Leider gilt dies nicht für alle Dienstleister, vor allem im Bereich der kleinen und mittelständischen Unternehmen, wo die manuelle Erfassung von Aufträgen die Regel ist. Während die Stückgutkooperationen nach Ansicht von Andreas Hilden, Geschäftsführer der Bezirksgeschäftsstelle Oberbayern des Landesverbandes Bayerischer Transport- und Logistikunternehmen (LBT), den elektronischen Datenaustausch mit zahlreichen Zusatzfunktionen wie Clearing und Sendungsverfolgung schon seit Jahren praktizieren, besteht nach Meinung des Unternehmensberaters Hartmut Zadek bei kleinen Speditionen und Transportdienstleistern erheblicher Nachholbedarf (siehe Interview S. 20).

„Wenn ein kleineres Unternehmen vor der Anforderung steht, elektronische Daten verarbeiten zu können, ist die Nutzung von Logistikplattformen über das Internet auf jeden Fall eine kostengünstige Alternative zur Eigeninvestition“, glaubt IT-Experte Hilden.

In der Tat werben die Betreiber von Logistikplattformen wie die Axit AG, Eurolog oder active logistics mit dem Kostenargument: Zum Einstieg in die elektronische Datenanbindung an Partnerspediteure oder Kunden, so die Botschaft, ist keine Investition in Hardware nötig. Voraussetzung sei lediglich ein PC mit Internetzugang: „Mit diesen Bordmitteln bieten wir kleineren Unternehmen die Möglichkeit, Aufträge von Kun-

„Uns gibt es, weil es eine unüberschaubare Vielfalt an Nachrichtenformaten gibt“

den über das Internet zu empfangen“, sagt Uwe Möller, Niederlassungsleiter des Solution Centers beim Dienstleister active logistics.

Herzstück dieser Dienstleister ist ein mehrfach gesichertes Rechenzentrum, in dem Auftrags- oder Rechnungsdaten sowie Informationen über den Sendungszustand eingehen und an beliebige Empfänger weitergeleitet werden. Als Übertragungsmedium habe sich mittler-

weile das Internet und die dort verwendeten Protokolle etabliert, sagt Möller. Doch Rechenkapazität alleine ist nicht das einzige Kapital dieser Dienstleister. Noch viel wichtiger ist die branchenspezifische Erfahrung beim Programmieren von Schnittstellen zwischen unterschiedlichsten Datenformaten.

„Uns gibt es, weil es eine unüberschaubare Vielfalt an Nachrichtenformaten gibt“, bringt es Möller auf den Punkt. Selbst vermeintliche Standards wie EDIFACT im Logistikbereich sind nur ein Rahmen, der in der Regel durch individuelle Vereinbarungen variiert wird. „Es gibt kaum eine Speditionssoftware, zu der wir keine Schnittstelle haben“, wagt Möller zu behaupten. Davon profitieren die Kunden. Während sie sonst zu jedem einzelnen Kunden eine eigene Schnittstelle schaffen müssten, brauchen sie bei Nutzung der Logistikplattform nur eine einzige: die zwischen der Logistikplattform und dem eigenen EDV-System. Die Plattformen fungieren als „Datendrehscheibe“, die alle eingehenden Nachrichten in das passende Format konvertiert.

Der Preis für den Einstieg in den elektronischen Datenaustausch ist gering:

Eine einfache Anbindung über das Internet ist schon zwischen 500 und 1500 Euro zu haben. Ähnliche Preise nennen die Wettbewerber für die Einstiegslösung. Abhängig ist der Aufwand von der Zahl der Schnittstellen sowie davon, ob Informationen nur in eine Richtung gehen oder ein Datenaustausch in beiden Richtungen gefordert ist. „Pro Richtung und Schnittstelle ein Manntag“, lautet Möllers Faustregel für den Implementierungsaufwand.

Frauke Heistermann, Marketingverantwortliche beim Plattformbetreiber Axit AG, benennt typische Anforderungen, mit denen Kunden aus dem Bereich KMU sich an den Dienstleister wenden: „Oft kommen Speditionen zu uns, die mit dem Wunsch eines Großkunden konfrontiert wurden, die Auftragsdaten künftig elektronisch in einem bestimmten Datenformat verarbeiten zu können.“

„Die Kosten für die Plattform sind im Vergleich zum Nutzen zu vernachlässigen“

nen.“ Für diese Unternehmen übernimmt Axit sowohl die Anbindung des Verladens als auch die Schnittstellenprogrammierung im eigenen Haus.

Andere Speditionen möchten ihren Kunden die Möglichkeit bieten, Aufträge über eine Internetmaske einzugeben. Über die Logistikplattform als Dreh- und Angelpunkt gelangen die Daten schließlich digital in das Inhouse-System der Spedition. Schließlich ist die Realisierung von Sendungsverfolgung eine häufig nachgefragte Dienstleistung, berichtet Heistermann.

Es gibt typische Anforderungen

Ab wann sich die elektronische Anbindung von Kunden lohnt, sei schwer zu sagen: „Immer wenn ein hoher manueller Erfassungsgrad im Unternehmen anfällt“, so Heistermann, „lohne es sich über eine Plattformlösung nachzudenken.“ Als Mindestaufkommen nennt sie 10.000 Sendungen pro Jahr.

Die Spedition Rapid in Kamen nutzt seit Mitte 2004 die Dienstleistungen von

Hintergrund

Geringere Fehlerquote durch Internet-Sendungserfassung



Wolfgang Bechtold betreut die EDV bei der Sprenger Spedition

Die Sprenger Spedition, Aldingen, nutzt die Logistikplattform AX4 von Axit. Für Wolfgang Bechtold, zuständig für die IT, ist an der Internet-Sendungserfassung vor allem die geringe Fehlerquote wichtig. „Hinzu kommt die Möglichkeit für den Kunden, Tracking &

Tracing zu nutzen“, erzählt Bechtold. Auch die zusätzliche Frachtbrieferstellung entfällt. „Die Kunden bekommen über die AX4 einen Ausdruck, auf dem alle Sendungen verzeichnet sind. Den müssen sie nur vom Fahrer gegenzeichnen lassen.“ Nicht nur Abholaufträge können die Sprenger-Geschäftspartner über die Plattform abwickeln. Auch in der Beschaffungslogistik können sie die Lösung einsetzen. Die Investitionen seien „sehr überschaubar“ gewesen. Die Einbindung in die Inhouse-Software konnte das Unternehmen über eine Standardschnittstelle selbst erledigen. „Auch die laufenden Kosten sind im Vergleich zum Vorteil, den das System bietet, zu vernachlässigen“, sagt Bechtold. (aw)

Axit. „Unsere Kunden können jetzt übers Internet ihre Sendungen erfassen und übermitteln, so dass die manuelle Erfassung bei uns entfällt“, erklärt EDV-Leiterin Silke Hamscher. Bisher füllen die Kunden die Aufträge zum Teil noch von Hand aus. „Gerade bei Gefahrgutdaten ist der Vorteil, dass in den Masken alle

Vorgaben schon enthalten sind“, sagt Hamscher. Noch nutzen nicht alle Geschäftspartner die Möglichkeit, ihre Daten selbst einzugeben. In Zukunft möchte man bei Rapid aber ganz ohne manuelle Erfassung auskommen. Die Kosten pro übers Internet erfasste Sendung belaufen sich auf unter 20 Cent.

Hintergrund

Daten liegen schneller vor als bei manueller Erfassung



Andreas Rentschler, Juniorchef der Rentschler Transport + Logistik GmbH

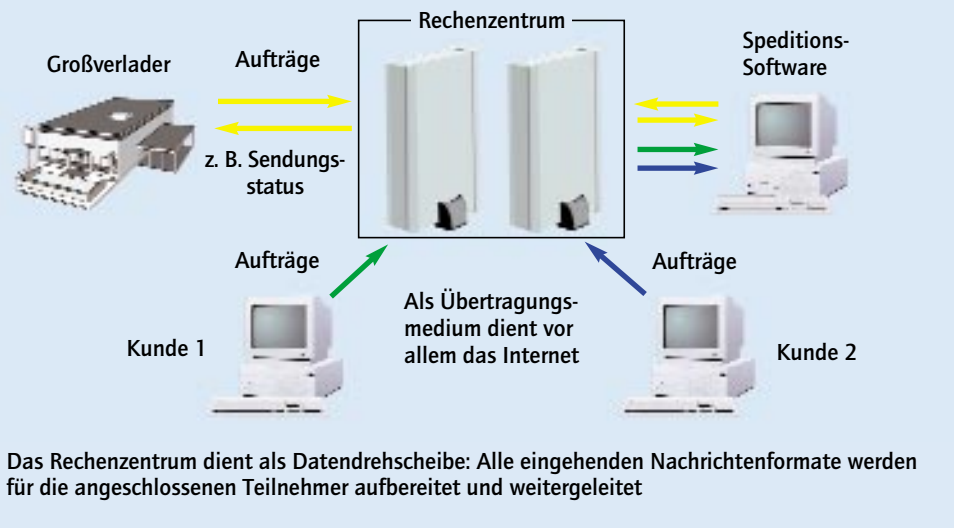
Die Rentschler Transport + Logistik GmbH in Altensteig nutzt seit einem Jahr die Anbindung an das Rechenzentrum von active logistics in Niederaula. Juniorchef Andreas Rentschler erinnert sich: „Einer unserer größeren Kunden wollte bei der Abfertigung der LKW

künftig papierlos arbeiten. Wir standen daher vor der Aufgabe, eine DFÜ-Anbindung aufzubauen.“ Beim Aufladen der Ware beim Kunden bekam der Fahrer bis dahin die Speditionsaufträge in Papierform. Zusätzlich wurde in der Spedition die Voraussetzung geschaffen, auch von anderen Verladern Daten digital übernehmen zu können. Mittlerweile sind drei Kunden angebunden. „Wir haben die Daten absolut fehlerfrei und schneller als früher“, sagt Rentschler. „Alle Informationen sind schon in der Spedition, bevor der LKW mit der Ware vom Kunden bei uns ankommt. Damit können wir schneller im zeitkritischen Bereich der LKW-Abfertigung arbeiten“, erklärt Rentschler. (diwi)

Gerade bei kleineren Unternehmen scheint es dennoch eine gewisse Scheu vor derartigen Diensten zu geben. Das Angebot der Dekra Automobil GmbH an ihre Kunden, über die in Kooperation mit Axit betriebenen Kommunikationsplattform DX4 erste Schritte in Richtung elektronisches Auftragsmanagement zu gehen, testen bisher 100 Kunden. „Wir wollen mit unserem Angebot vor allem die kleinen Unternehmen dazu ermuntern, sich mit elektronischen Geschäftsprozessen auseinander zu setzen“, sagt Mark Kleinschek, der das Projekt bei Dekra betreut. ■

Anbieterübersicht unter www.verkehrsrundschau.de

■ So funktionieren Datendrehscheiben



■ Interview

„Fragen, wie die IT des Kunden in drei Jahren aussieht“

■ **Verkehrsrundschau:** Was bringen Datendrehscheiben für Speditionsunternehmen?

Hartmut Zadek: Derartige ASP-Dienste sind sicher ein Weg für kleine Speditionen um in den elektronischen Datenaustausch einzusteigen. Allerdings spricht meines Erachtens nicht in erster Linie das Kostenargument dafür, sondern die hohe Flexibilität, die solche Lösungen bieten. Der Spediteur wird künftig immer häufiger mit der Forderung nach elektronischem Datenaustausch konfrontiert werden. Es gibt daher nur zwei Alternativen: entweder die Investition in eigene IT-Systeme oder Nutzung von Dienstleistern.

■ **Können Spediteure damit die Bedürfnisse großer Verlager tatsächlich befriedigen?**

Zadek: Jeder Verlager hat sein eigenes Warenwirtschafts- und/oder ERP-System. Er erwartet einfach, dass die daraus generierten Daten an den Dienstleister übertragen werden können und dass Dienstleister mit den unterschiedlichsten Datenformaten umgehen können. Mit einer Plattformlö-



Hartmut Zadek, Partner und Mitbegründer der Visality Consulting

sung kann ein Spediteur ohne großen Implementierungsaufwand sehr flexibel unterschiedlichste Formate verarbeiten. Interessant ist ein weiterer Zusatznutzen: Über solche Systeme kann der Spediteur ein Frühwarnsystem aufbauen, wenn etwas bei der Belieferung seines Kunden nicht nach Plan läuft.

■ **Wie verbreitet sind solche Lösungen bei kleineren Speditionen?**

Zadek: Die Zahl der angebundenen Dienstleister liegt im unteren vierstelligen Bereich, macht also nur einen kleinen Teil derjenigen Unternehmen aus, für die das interessant wäre. Ein Manko besteht darin, dass Verlager die Anbindung von ihren Dienstleistern immer erst einfordern müssen. Nur die wenigsten reagieren proaktiv und treten in Vorleistung. Dies könnte aber ein zusätzliches Differenzierungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb sein.

■ **Bestehen Vorbehalte bei den Unternehmen gegenüber Internetlösungen?**

Zadek: Im Kontraktbereich ist es jedem bekannt, dass man ohne entsprechende IT nicht mehr auskommt. Im klassischen Transportbereich sind diese Ideen noch nicht so verbreitet. Da hier die Margen gering sind, ist die Angst vor Investitionen sehr groß. Viele Dienstleister scheuen sich davor, dem Verlager zu viele Informationen preiszugeben. Die teilweise unsachlichen Gespräche über Preisreduzierungen haben in den letzten Jahren viel Vertrauen zerstört.

■ **Was raten Sie Unternehmen, die mit der Anforderung eines Kunden konfrontiert sind, künftig elektronische Aufträge empfangen zu können?**

Zadek: Sie sollten das Ohr am Kunden haben und fragen, wie dessen IT in drei Jahren aussieht. Sie sollten sehr genau anhören, welche Anforderungen der Kunde hat und nicht versuchen das wegzudiskutieren. Dienstleister sind meist erst dann bereit sich zu rühren, wenn sie den Kontrakt in der Tasche haben. Das reicht aber heute nicht mehr aus. Kein Unternehmen, egal ob klein oder groß, wird sich künftig der Anforderung verschließen können, Datenströme elektronisch zu handeln. (diwi)