

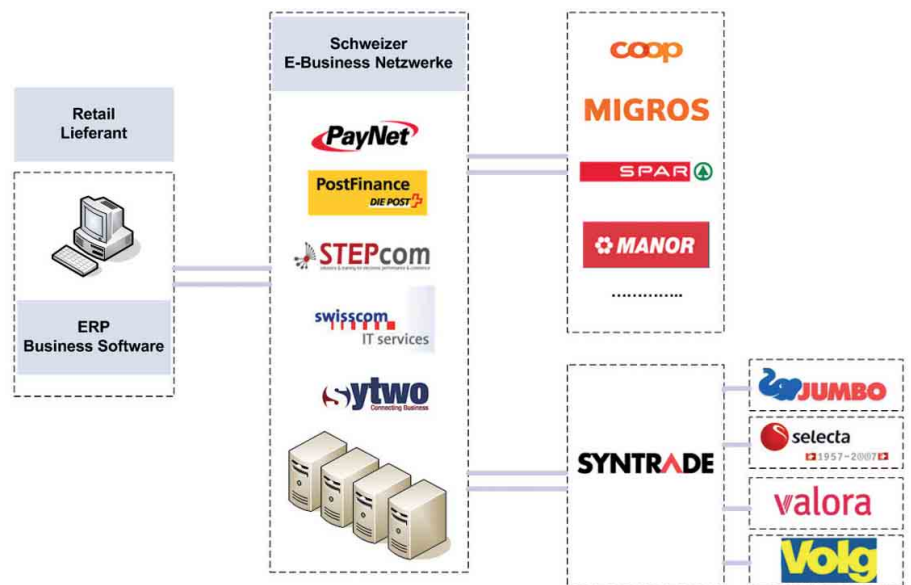
E-Business

E-Business mit Detailhandel Gestiegene ERP-Anforderungen bei Retail-Lieferanten

Die Lieferanten des Schweizer Detailhandels sehen sich nicht nur einem gestiegenen Preisdruck gegenüber. Sie sind auch vermehrt gezwungen, die Prozesse von der Bestellung bis zur Rechnung tiefer und umfassender zu automatisieren. Das stellt die Lieferanten des Detailhandels vor die Herausforderung, spätestens jetzt den Schritt ins E-Business zu tun. ABACUS Research hat eine standardisierte Softwarelösung, die dafür hervorragend geeignet ist.



Die Schweizer Retailer wollen die Geschäftsprozesse mit ihren Lieferanten automatisieren. Der Grund liegt im wachsenden Preisdruck beim hiesigen Einzelhandel, der durch die zunehmende Ausbreitung von ausländischen Unternehmen wie Aldi und Lidl weiter zunehmen dürfte. Klar, dass als Erstes die Retailer bei den Lieferanten die Preise drücken. Als weitere Massnahme hat sich in den Managementetagen die Erkenntnis durchgesetzt, dass weitere Kosteneinsparungen durch Prozessoptimierungen erreicht werden können. Dies gelingt mit einer weiteren Automatisierung und Beschleunigung der Prozesse, mit einer Reduktion personalintensiver Fehler und mit einer immer ausgeklügelteren Vorkonfektionierung der Waren.



Überblick der E-Business-Plattformen für den Datenaustausch zwischen Lieferanten und Retailern im Schweizer Detailhandel

Die Grenzen der Web-basierten Lieferantenportale

Gerade die teilweise sehr komplexen Abläufe im Umfeld der Vorkonfektionierung der Waren sind ohne automatisierte Abläufe nicht zu bewerkstelligen. Bei den heutigen Web-basierten Portalen der grossen Retailer stellen sich schier unüberwindbare Probleme, weil die Mitarbeiter der Lieferanten die Bestellungen manuell abholen, im eigenen ERP-System oder in einer Tabellenkalkulation einzeln erfassen und die Lieferscheindaten im Browser wieder eintippen müssen.

Auch ohne Vorkonfektionierung mit Einbezug des SSCC (Serial Shipping Container Code) ist die Anzahl der abzuwickelnden Bestellungen inzwischen für viele Lieferanten ganz einfach zu umfangreich geworden, um den Einsatz der personalintensiven und fehleranfälligen Web-Portale wirtschaftlich zu rechtfertigen. Wollen Lieferanten auch weiterhin wettbewerbsfähig bleiben, werden viele daher über kurz oder lang gezwungen sein, ein wesentlich effizienteres ERP-System einzuführen, das solche Prozesse automatisieren hilft.

E-Business-Funktionstiefe in ERP-Systemen

Die meisten der im Markt verfügbaren ERP-Systeme sind zwar in der Lage, via Schnittstellen elektronische Geschäftsdokumente auszutauschen, doch sind diese oftmals eher für Techniker als für Sachbearbeiter konzipiert. Kommt dazu, dass diese E-Business-Anwendungen entweder als Individuallösung viel zu teuer oder als Third-Party-Zusatz schlecht in die ERP-Software integriert sind. Treten zudem beim Datenaustausch Fehler auf, kann dies sogar eine Kostensteigerung anstelle der angestrebten Kostenreduktion zur Folge haben.

Gefragt sind also ERP-Systeme wie zum Beispiel die ABACUS-Software, die standardisierte und gleichzeitig echt integrierte Module für den Schweizer Retail zur Verfügung stellen können. Nur so lassen sich nachhaltig kostengünstige, leistungsfähigere und erfolgreiche Lösungen umsetzen, welche für die ihrerseits ebenfalls einem immer stärkeren Konkurrenzdruck ausgesetzten Lieferanten bezahlbar sind.

Standardmodule für den elektronischen Datenaustausch müssen insbesondere eine umfassende Funktionalität bieten, um die unterschiedlichsten Prozesse, die im Schweizer Retail existieren, abbilden zu können. Zumal es auf der Hand liegt, dass die Retailer einerseits je nach Produktarten, Lagertemperaturen, Haltbarkeiten und Verkaufsmengen, andererseits je nach Filial- und Logistikstrukturen auf völlig unterschiedliche Prozesse setzen.

Synergien bei Konvertierung, Übermittlung, Signaturen

Müssten die Schweizer Retailer ihre vielen tausend Lieferanten alle einzeln elektronisch an ihr Warenwirtschaftssystem anbinden, wäre das ein zu grosser Aufwand. Theoretisch bräuchte es im Retail-Umfeld allein nur für die Schweiz schätzungsweise mehrere 100'000 einzeln zu unterhaltende Verbindungen – ein unbezahlbares Modell also. Die exponentiell wachsende Anzahl Verbindungen kann jedoch durch den Einsatz von E-Business-Netzwerken drastisch reduziert werden. Die Lieferanten und Retailer müssen sich nur noch an ganz wenige E-Business-Netzwerke anschliessen. Da schon mehrere Netzwerke in der Schweiz untereinander Dokumente austauschen können (Roaming), lässt sich die Anzahl der schweizweit notwendigen Verbindungen massiv reduzieren. Dank dieser Synergie können die E-Business-Netzwerke ihre Leistungen wie Konversion und Kommunikation zu wesentlich günstigeren Preisen anbieten, als wenn dies über Direktverbindungen abgewickelt würde.

Noch grösser sind die Synergien im Bereich der gesetzeskonformen elektronischen Rechnung, da die zu erledigenden Aufgaben noch umfassender sind. Die gesetzeskonforme Signatur ist dabei nur ein Teil von vielen. Ebenfalls aufwändig sind der Know-how-Aufbau, die Archivierung mit allen Regulativen und von internen sowie externen Stellen geforderten zusätzlichen Prozessen und dazugehörigen Dokumentationen.

Mehrere Netzwerk-Anschlüsse pro Geschäftsbeziehung

Mehrere Schweizer Retailer verlangen ausdrücklich, dass die Rechnungen über ein bestimmtes E-Business-Netzwerk gestellt werden. Dieses kann aber keine Bestellungen und Lieferscheine transportieren. Deshalb sind die Lieferanten gezwungen, für eine einzige Geschäftsbeziehung zu einem Retailer mehrere Netzwerk-Anschlüsse einzurichten. Jeder Sachbearbeiter muss deshalb ohne grossen Aufwand in der Lage sein, die Kundenstammdaten in der ERP-Software so zu erfassen, dass Lieferscheine und Auftragsbestätigungen über ein anderes Netzwerk versendet werden als Rechnungen und Gutschriften. Das darf nicht nur den effektiven Transport der Dokumente beinhalten, sondern muss alle für eine Netzwerkvariante notwendigen Vorkehrungen beinhalten.



Detail-

Anforderungen an eine ERP-Software

Wesentliche Eckpunkte einer für Lieferanten des Einzelhandels geeigneten ERP-Software können wie folgt zusammengefasst werden:

- Abbildung der geforderten Retail-Prozesse (Global, Crossdocking, Direktlieferung oder Rackjobbing) im Standard-Umfang
- Kommunikationsmodul für die wichtigsten Schweizer E-Business-Netzwerke
- Unterschiedliche Netzwerkanschlüsse pro Geschäftspartner und pro Dokumentart wie etwa für Rechnungen konfigurierbar
- Standardmässig vorhandene Konversion von Formaten, sofern sie nicht bereits durch die E-Business-Netzwerke vorgenommen wird
- Besonders im Fehlerfall zielgerichtete und prozessorientierte Unterstützung des Sachbearbeiters etwa bei neuen Produkten und noch nicht abgeglichenen Stammdaten
- Automatisch generierte SSCC (Serial Shipping Container Code) für Lieferscheine unter Berücksichtigung der Chargen und Logistikeinheiten
- Lagerverwaltung inklusive Chargen und Seriennummern
- Durchgängige Unterstützung von Masseneinheiten wie etwa Liter und Kilogramm
- Komplette Integration der Produktionsplanung und -steuerung (PPS)
- Unterstützung der gesetzeskonformen elektronischen Rechnung
- Archivlösung für die gesetzlich vorgeschriebenen oder intern gewünschten Daten

Fazit

Moderne ERP-Standard-Software kann einen wesentlichen Beitrag leisten, die Komplexität bei der Realisierung von E-Business-Prozessen zwischen Lieferanten und ihren Retail-Kunden zu reduzieren und damit diese Art von Datenaustausch auch für KMU erschwinglich zu machen. Die Grundvoraussetzung ist allerdings, dass die eingesetzte ERP-Software die Unterstützung elektronischer geschäftsübergreifender Prozesse standardmässig bereits integriert und gleichzeitig über Anschlüsse zu bekannten Providern wie STEPcom, PayNet und yellowbill sowie von GS1-zertifizierten Clearingcentern wie Conextrade von Swisscom IT Services und sytwo verfügt. Nur so kann der Wildwuchs an proprietären Lösungen gestoppt werden. Diese bescheren Lieferanten schlecht integrierte Anwendungen oder setzen hohe Investitionen voraus, weil dabei sozusagen das Rad immer wieder aufs Neue erfunden werden müsste.

Mit einer auf Standards basierenden elektronischen Vernetzung und einer damit verbundenen Verbesserung der kollaborativen Geschäftsprozesse lässt sich eine deutliche Kostensenkung für beide Geschäftspartner und eine gleichzeitige Steigerung des Leistungsumfangs erreichen. •



Softwareanbieter in die Pflicht nehmen

Prof. Ralf Wölfle, Leiter des Competence Center E-Business des Instituts für Wirtschaftsinformatik der Fachhochschule Nordwestschweiz in Basel

“Wer am Telefon eine Nummer wählt, muss sich keine Gedanken machen, zu welchem Netz der Angerufene gehört und wie die Verbindung zu diesem hergestellt wird. Es funktioniert einfach, manchmal zu einem teureren Tarif, aber es funktioniert. Im automatisierten, elektronischen Geschäftsverkehr (EDI – Electronic Data Interchange) funktioniert das nicht einfach so. Jeder einzelne Teilnehmer muss zeitaufwändige und teure Anstrengungen unternehmen, um eine Nachrichtenverbindung mit seinem Geschäftspartner einzurichten. Und das immer wieder aufs Neue und zwar mit jedem Partner und bei jeder Versionsänderung. In diesem Bereich ist von Fortschritt in der Informationstechnologie nichts zu spüren. Damit kann man nicht zufrieden sein. Einen Lösungsansatz präsentiert ABACUS mit seinem AbaNet: Statt dass jedes Unternehmen alle Schnittstellen selbst betreibt, übernimmt dies ABACUS für alle seine Kunden. Das ist ein Schritt in die richtige Richtung, aber er muss noch weiter gehen. Denn ABACUS kann das EDI-Dilemma alleine nicht lösen.“