

Retail-

Prozessabläufe für Retail-Lieferanten Tipps für die Einführung von E-Business

Retailer wie Coop und Migros setzen einerseits je nach Produktart, Lagertemperatur, Haltbarkeit und Verkaufsmengen sowie andererseits je nach Filial- und Logistikstruktur zum Teil völlig unterschiedliche Prozesse ein. Von ihren Lieferanten fordern die Retailer, dass sie diese auch elektronisch abwickeln können. Angesichts der grossen Vielfalt dieser Prozesse und ihren Rahmenbedingungen ist das allerdings keine leichte Aufgabe. Am Beispiel Coop werden in diesem Artikel die wichtigsten Prozesse aufgezeigt. Sie sind für den Schweizer Retail typisch, auch wenn es im Einzelnen teilweise wesentliche Unterschiede gibt.



Wenn Business-Prozesse auf die elektronische Verarbeitung umgestellt werden, gibt es viele Neuerungen. Dennoch wird das Rad nicht von Grund auf neu erfunden. Von Ausnahmen abgesehen gibt es weiterhin Abläufe mit Geschäftsdokumententypen wie Bestellung, Lieferschein und Rechnung, die zwischen den Geschäftspartnern ausgetauscht werden. Inhaltlich die grössten Veränderungen hat der Lieferschein erfahren, da er die Logistikprozesse der Retailer elektronisch viel effizienter unterstützen kann.

Von der Bestellung zur Rechnung

Im Detailhandel gibt es kein E-Business-Projekt ohne die Bestellung. Die meisten Retailer tauschen mit ihren Lieferanten zudem auch den Lieferschein elektronisch aus. Hingegen werden Auftragsbestätigungen nur dann überhaupt ausgetauscht, wenn zwischen dem Bestelleingang und der Lieferung der Ware mehrere Wochen oder gar Monate liegen. So werden etwa typischerweise Weihnachtskarten bereits im Sommer bestellt.

Immer häufiger wird im elektronischen Dokumentenaustausch auch die gesetzeskonforme, elektronische Rechnung mit einbezogen, da damit eine erhebliche Leistungsverbesserung bei gleichzeitiger Reduktion der Kosten erreicht werden kann.

Nicht immer können die bisherigen Abläufe für das E-Business identisch übernommen werden. Wenn zum Beispiel ein Zulieferer bisher tausende von Rechnungen ausgedruckt und als Paket seinem Kunden geschickt hat, ist er anstatt mit Einzelrechnungen wie in der Vergangenheit neu mit elektronischen Tagesrechnungen ohnehin besser bedient.

Die elektronische Gutschrift kommt heute erst dann zum Einsatz, wenn das Bestellvolumen so gross ist, dass die Anzahl von Gutschriften ebenfalls spürbar ins Gewicht fällt. Da eine Gutschrift aufgrund völlig unterschiedlicher Gründe wie defekte oder verlorene Waren, zu wenig oder zu viel gelieferte Waren, falsche Auszeichnung oder Probleme mit dem Ablaufdatum nötig wird, ist die Einführung der elektronischen Gutschrift im Vergleich zu den übrigen Dokumentarten deutlich aufwändiger. Umfangreiche Tests sind auf jeden Fall unerlässlich.

Bei der elektronischen Rechnung gilt es zu beachten, dass der Gesetzgeber nicht nur für den Rechnungsempfänger, sondern auch an den Rechnungssteller insbesondere im Bereich der Signatur und Archivierung einige Anforderungen stellt. Hier gilt es zwischen den unterschiedlichen im ABACUS-Umfeld angebotenen Signatur- und Archivierungslösungen abzuwägen.

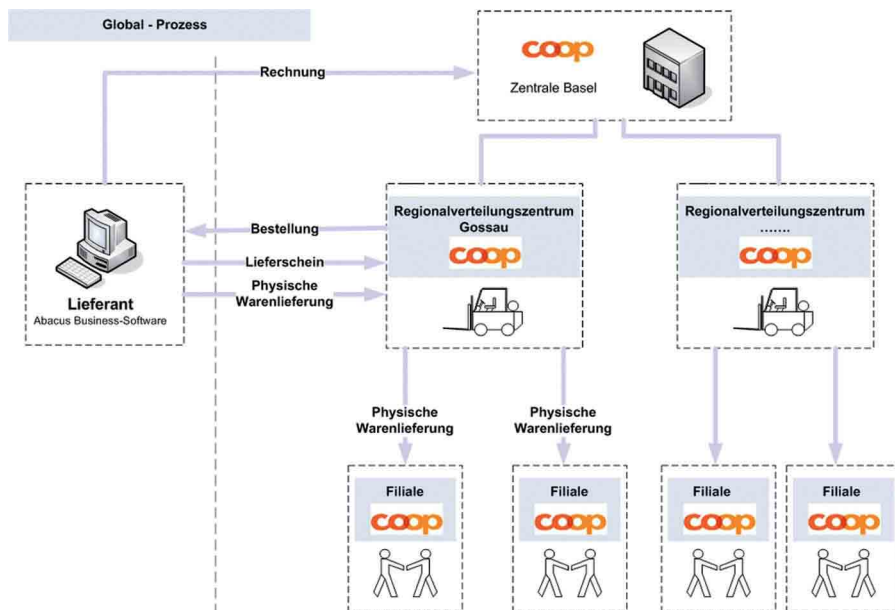
Empfehlenswert ist es, darauf zu achten, dass nicht drei oder noch mehr unterschiedliche Archivlösungen parallel eingesetzt werden.

Chargen und SSCC

Was bei gewissen ERP-Softwarelösungen viel Kopfzerbrechen beschert, läuft mit der ABACUS-Software automatisch: Insbesondere beim Crossdocking-Prozess verlangen die Retailer, dass die Waren vorkonfektionierte geliefert werden und die Waren für jede Filiale mit einem Strichcode versehen sein müssen. Dieser Strichcode enthält einen SSCC (Serial Shipping Container Code), der weltweit jede logistische Einheit eindeutig kennzeichnet. Bei der Übereinstimmung des SSCC zwischen dem Strichcode auf den Waren und dem elektronisch übermittelten Lieferschein können anschliessend die Waren im Regionalverteilzentrum wesentlich effizienter sortiert und weitergeleitet werden.

Die automatische Erzeugung des SSCC mit der ABACUS Auftragsbearbeitung erfolgt ohne grossen Aufwand. Besonders hingegen ist, dass die elektronischen Lieferscheine auch dann ohne jeden Zusatzaufwand mit dem korrekten SSCC erstellt werden, wenn Chargen mit im Spiel sind und/oder die Aufteilung auf mehrere logistische Einheiten erforderlich ist.

Lieferante



Schematische Darstellung des Global-Prozesses von Coop. Die Regionalverteilungszentren führen ein Lager für die ihnen zugeordneten Filialen.

Genau so selbstverständlich ist auch die Führung von Mindesthaltbarkeitsdaten auf den Chargen.

Tipps für eine erfolgreiche E-Business-Einführung mit ABACUS

Bei allen elektronisch via E-Business abzuwickelnden Prozessen ist es essentiell, dass die Stammdaten zwischen dem Lieferanten und dem Retailer korrekt miteinander abgeglichen sind. Was als selbstverständlich erachtet wird, muss in der Praxis häufiger als erwartet nachgebessert werden – insbesondere bei der Masseinheit, beim EAN-Code und beim Preis. Der Preis ist dabei speziell wichtig. Im Retail wird fast nur noch mit "Netto/Netto" gearbeitet. Das bedeutet, dass sämtliche Rabatte und Zuschläge bereits im Preis mit eingerechnet sind. Ein besonderes Augenmerk gilt es auch auf eine allenfalls zu berücksichtigende vorgezogene Recycling-Gebühr (vRG) zu werfen.

Je nach Art der Ware wird in verschiedenen Einheiten wie Stück, Kilogramm, Liter und Karton bestellt. Auch hier gilt es, die Masseneinheiten zwischen den Geschäftspartnern abzusprechen und in der ABACUS Auftragsbearbeitung zu hinterlegen. Etwas mehr Aufwand muss betrieben werden, wenn der Retailer in Karton oder Stück bestellt, auf der Rechnung aber Kilogramm oder Paletten ausgewiesen haben möchte.

Arbeitet ein Lieferant in der ABACUS-Auftragsbearbeitungssoftware mit der Set- und Varianten-Funktionalität, um komplexe Artikelstrukturen abzubilden, ist im Rahmen eines E-Business-Prozesses allerdings genau zu prüfen, ob und wie diese Strukturen beibehalten werden können. Der Grund: In den in der Schweiz verwendeten Standards (EANCOM auf UN/EDIFACT-Basis) sind weder Sets noch Varianten vorgesehen.

1. Der Global-Prozess

Der Global-Prozess wird primär dort eingesetzt, wo ein bestimmtes Produkt gleich paletten- oder lastwagenweise bestellt wird und wo die Haltbarkeit nicht allzu gering ist.

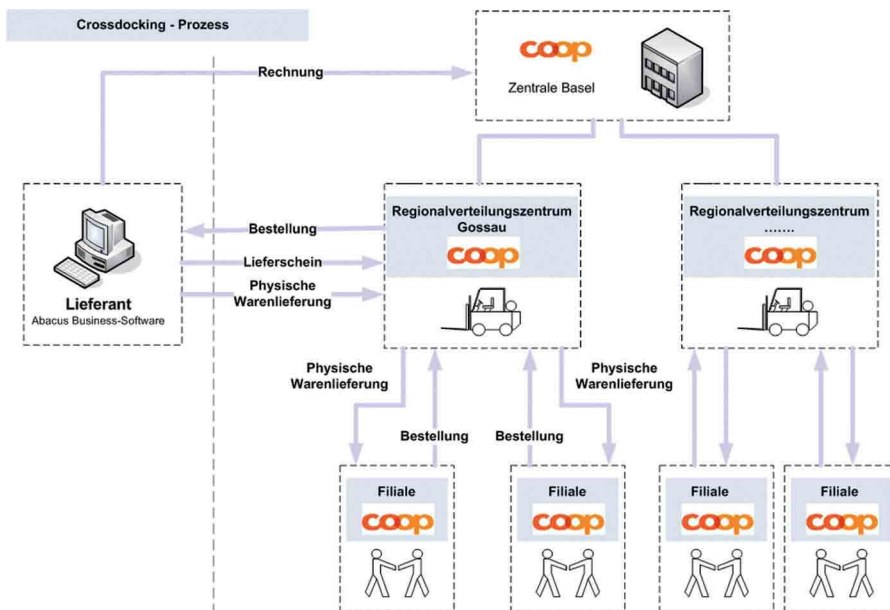
Jedes der neun Coop-Regionalverteilungszentren (RVZ – vgl. Grafik) führt selber ein Lager mit diesen Produkten und übernimmt die Verantwortung, dass die Produkte jederzeit in genügenden Mengen an die anfordernden Filialen geliefert werden können. Bevor das eigene Lager – gemessen am erwarteten Bedarf und an der zu erwartenden Lieferzeit – zur Neige geht, wird beim Lieferanten bestellt.

→ Die Bestellungen aus den Filialen und deren Belieferung werden Coop-intern abgewickelt.

2. Der Crossdocking-Prozess

Für diejenigen Fälle, bei denen der Global-Prozess wegen beschränkter Haltbarkeit – insbesondere bei Lebensmitteln – oder Begrenztheit der regelmässig bestellbaren Mengen nicht geeignet ist, bietet sich der Crossdocking-Prozess an.

Sobald aufgrund der Kassenverkäufe in einer Filiale vom Coop-System erkannt wird, dass die verfügbare Menge eines Produkts die vordefinierte Mindestanzahl unterschreitet, wird automatisch zuhanden der auslösenden Filiale eine Bestellung an den Lieferanten erstellt und übermittelt. Der Lieferant erhält dadurch sehr viele und entsprechend kleinere Bestellungen. Um die Transport- und Logistikkosten möglichst tief zu halten, werden die Waren von denjenigen Filialen, die ein und demselben RVZ zugeordnet sind, durch den Lieferanten zu einer einzigen grossen Lieferung zusammengefasst. Die Waren müssen aber vorkonfektioniert geliefert werden. Das heisst, dass mittels Barcode pro jeweiliger Bestellung markiert werden muss, welche Waren für welche Filiale bestimmt sind. Das RVZ funktioniert in diesem Fall ähnlich wie ein Briefverteilungszentrum: Es sortiert die tausenden von relativ kleinen Warenposten



Beim Crossdocking-Prozess werden die Waren in den Regionalverteilzentren nur sortiert. Eine eigentliche Lagerung findet nicht statt.

der unterschiedlichen Lieferanten aufgrund des angebrachten Barcodes und stellt für jede Filiale die jeweiligen Posten zusammen. Das funktioniert aber nur dann, wenn der SSCC des Strichcodes auf den Waren demjenigen des elektronischen Lieferscheins entspricht.

→ Das RVZ sammelt die Waren von vielen Lieferanten für eine bestimmte Filiale und löst rechtzeitig den Transport dorthin aus.

3. Der Direktlieferungsprozess

Für Warengruppen wie zum Beispiel Milchprodukte, die in grösseren Mengen regional verkauft werden, bringt der Direktlieferungsprozess viele Vorteile.

Dabei bestellt die einzelne Filiale direkt beim Lieferanten. Der Transport zur einzelnen Filiale wird durch den Lieferanten selber oder durch ein von ihm beauftragtes Transportunternehmen vorgenommen. Öfters decken Lieferanten mit Direktlieferung nur einen bestimmten Rayon von Filialen ab.

→ Das RVZ ist nicht involviert.

4. Der Rackjobbing-Prozess

Beim eher selten eingesetzten Rackjobbing-Prozess besteht die Besonderheit darin, dass der Retailer selbst beim Lieferanten gar nicht bestellt. Der Lieferant ist selber dafür verantwortlich, dass seine Produkte in den von ihm betreuten Filialen immer in genügenden Mengen vorhanden sind. Dazu besucht ein Mitarbeiter des Lieferanten regelmässig alle Filialen in seinem Rayon und füllt die Regale eigenhändig nach Bedarf auf. Damit die Abläufe für Auftrag und Kontrolle nicht völlig voneinander abweichen, wird vom Lieferanten eine Bestellung an Coop geschickt – statt wie üblich in umgekehrter Richtung. Erst aufgrund dieser Bestellung wird im Coop-System ein Auftrag angelegt. Lieferschein und Rechnung folgen dann ebenfalls auf elektronischem Weg.

→ Das RVZ ist nicht involviert.

Fazit

Wer ein E-Business-Projekt gut vorbereitet, kann gelassen der Testphase und dem Produktivstart entgegensehen. Dazu gehört insbesondere, die Stammdaten mit dem Geschäftspartner zu synchronisieren, im Voraus zu klären, welche Prozesse überhaupt eingesetzt und welche der oben erwähnten Spezialfälle umgesetzt oder allenfalls auch umgangen werden sollen. Mit der neuen, auf Standards aufbauenden E-Business-Lösung von ABACUS können nicht nur Kundenwünsche der Retailer erfüllt, sondern bei gleichzeitiger Flexibilisierung und Leistungssteigerung erst noch Kosten gesenkt werden. •

