

Euro-Umstellung – schon an die Logistik gedacht?

CHRISTIAN AMBROSCH, HANS-CHRISTIAN SIEGERT

Mit dem Jahreswechsel 2001 auf 2002 tritt eine der größten logistischen Herausforderungen der heutigen Zeit in die entscheidende Phase: die europaweite Währungs-umstellung auf den Euro. Die Vorbereitungen laufen schon seit Jahren und fast alle Unternehmen sind nach teilweise schwierigen und aufwändigen Projekten präpariert. Neben den EDV-technischen Anpassungen und dem Zahlungsmittelaustausch gibt es einen weiteren Bereich der Währungsumstellung, der Voraussetzung für einen reibungslosen Übergang ist: das Formular- und Belegwesen.

Leider sind wir in vielen Bereichen von einer beleglosen Wirtschaft noch weit entfernt. Formulare, Prospekte, Preislisten, Kataloge, Vordrucke, ... die Liste von bedrucktem Papier, auf dem sich ein „DM“ versteckt ist lang. Alle diese Formulare müssen geändert, viele davon definitiv zum Stichtag 1. 1. 2001 unternehmensweit ausgetauscht werden.

Wer ist betroffen?

Grundsätzlich sind alle Unternehmen, die vordruckte Formulare, Kataloge oder Preislisten mit Währungsangaben benutzen betroffen. In den meisten Fällen wird die Situation durch die bereits üblich gewordene Parallelangabe beider Währungen entschärft. Bei den Neuauflagen ab 2002 verschwinden dann einfach die alten Währungen und es bleibt der Euro. Besonders betroffen sind jedoch alle Unternehmen des Finanzsektors. Ganz gleich ob privatwirtschaftlich oder öffentlich: Banken, Sparkassen, Versicherungen, Anlageberatungen, etc.; überall wird eine Vielzahl von Vordrucken und Formularen mit Währungsangaben eingesetzt. Darüber hinaus unterhalten gerade diese Unternehmen ein weit verzweigtes Filial- oder Vertreternetzwerk. Und genau hierin liegt die große logistische Herausforderung: Die Belieferung und Entsorgung Hunderter von Filialen innerhalb eines sehr engen Zeitfensters mit mehreren hundert Formularen, die zum Stichtag am Schalter verfügbar sein müssen. Bei einer mittelgroßen Bankfilialen kann leicht ein Bedarf von zwei bis drei Paletten Papier entstehen! Dieses Volumen führt – in Verbindung mit der Zeitrestriktion – zu einer extrem hohen Anforderung an die logistischen Ressourcen in der Beschaffung, Qualitätssicherung, Lagerung und Distribution. Mit eigenen Kapazitäten ist diese Aufgabe kaum zu bewältigen. Andererseits wird das

Angebot an logistischer Dienstleistung aufgrund der überall zur gleichen Zeit auftretenden Anforderung knapp und damit teurer werden. Dies gilt im übrigen auch für die Kapazität der Druckereien, die mit der Herstellung der Formulare beauftragt werden. Eile und professionelles Projektmanagement sind also geboten, um diese Herausforderung zu meistern.

Was ist zu tun?

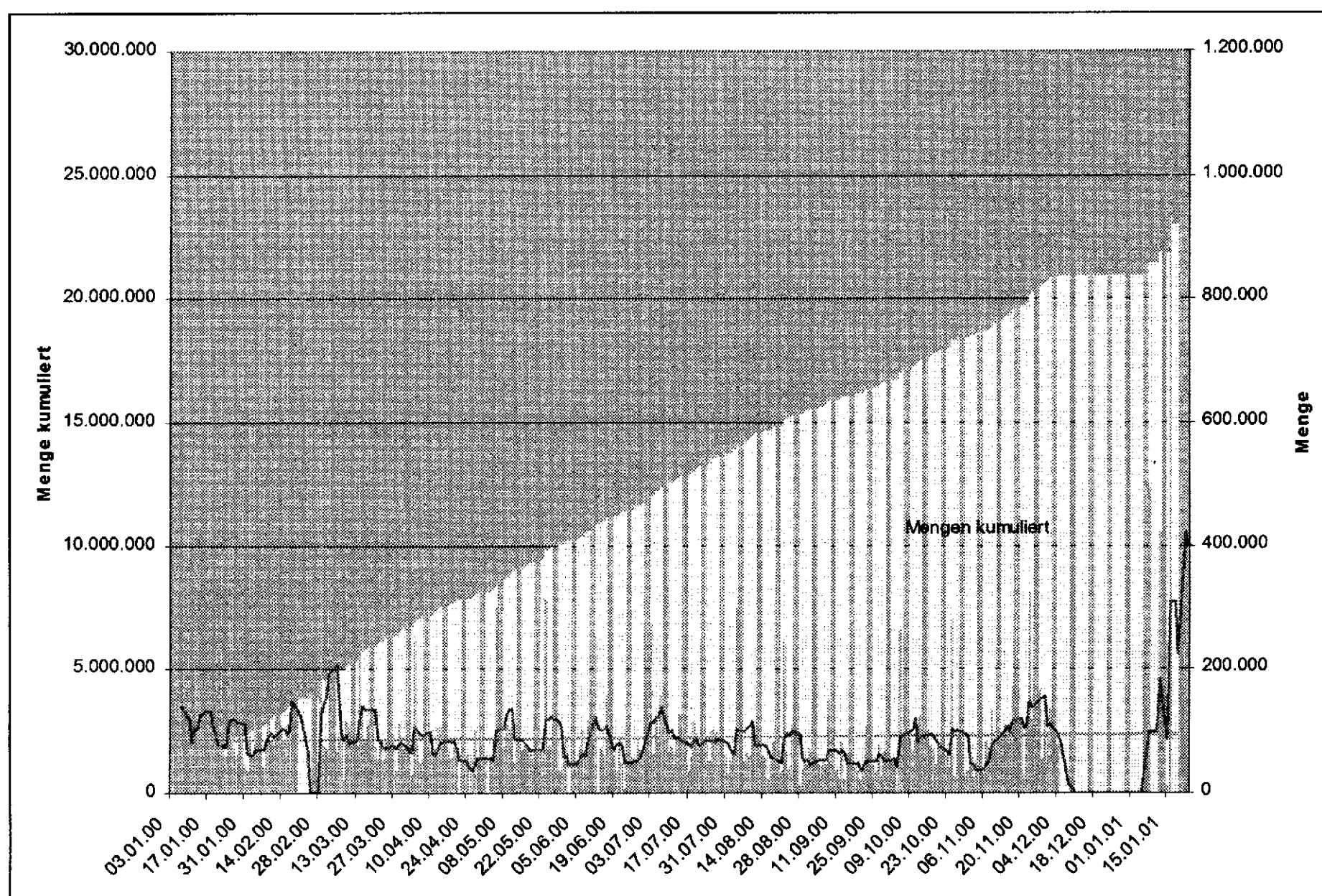
Aus logistischer Sicht teilt sich diese Aufgabe in fünf Abschnitte:

1. Planung

Zunächst ist die Frage zu klären, welche Formulare überhaupt ausgetauscht werden müssen. Sämtliche Vordrucke eines Unternehmens müssen daraufhin untersucht werden ob sie eine Währungsangabe enthalten. Selbst wenn heute schon die Alternative „DM/Euro“ auf einem Formular auftaucht, sollten mögliche rechtliche Probleme nach der Währungsumstellung hinterfragt werden. Eine deutliche zeitliche Entzerrung des Umtauschvolumens kann erreicht werden, wenn nicht alle Formulare auf einmal, sondern nur die wichtigsten (Muss-Formulare) zum Stichtag und die verbleibenden (Kann-Formulare) innerhalb der dafür vorgesehenen Karenzzeit von zwei Monaten ausgetauscht werden.

Im ersten Schritt müssen also die Formulare identifiziert und klassifiziert (Muss/Kann) werden. Im zweiten Schritt muss je Formular das Tauschvolumen ermittelt werden. Hierzu sind die Verbrauchsdaten je Formular und Filiale über die letzten zwölf Monate auszuwerten, um den Durchschnittsverbrauch pro Monat zu gewinnen (Bild 1). Die Tauschmenge je Formular ist sorgfältig auszubalancieren, um einerseits das gesamte Tauschvolumen zu limitieren und andererseits Versorgungssicherheit zu gewährleisten. Empfehlenswert ist es, die Filialen mit einem durchschnittlichen 3-Monatsbedarf je Formular auszustatten. So werden eventuell auftretende Nachfragespitzen bewältigt und zu frühe Nachversorgungen vermieden.

Ergebnis dieses Planungsschrittes ist die genaue Kenntnis des Formularmengengerüsts zur Beauftragung der Druckereien. Weiterhin muss aus den gewonnenen Daten das logistische Mengengerüst abgeleitet werden. Hierzu werden Abmessungen und Gewichte der einzelnen Formulare beziehungsweise deren Verpackungseinheiten benötigt.



1: Bedarfsverlauf eines Artikels

▪ 4. Auslieferung

Da die Filialen in der Regel keine Lagermöglichkeiten für große Formularemengen haben, kann die Belieferung nur in möglichst knappem Zeitvorlauf zum Umstellungstermin erfolgen. Bei der Belieferung der Filialen sind Restriktionen, insbesondere Anlieferzeiten und Zufahrtbeschränkungen zu berücksichtigen. In jeder Filiale sollte ein Mitarbeiter mit der Planung und Koordination des Formulartauschs betraut werden. Mit jeder Filiale muss das Anlieferzeitfenster genau abgestimmt werden, damit nicht nur die angelieferten Formulare schnell verstaubt sondern auch die zum Transport notwendigen Verpackungen gleich wieder zurückgegeben werden können. Zur optimalen Terminierung und Abwicklung der Auslieferung muss ein entsprechender Tourenplan – idealerweise mit EDV-Unterstützung – erarbeitet werden (Bild 3). Das Lager muss dann Kommissionierbelege beziehungsweise Lieferscheine für die in einer Tour zusammengefassten Sendungen erhalten. Da die Sendungen erst kurz vor der Auslieferung kommissioniert werden können, muss die Organisation der Kommissionierung auf die Bewältigung dieser Spitzenlast ausgelegt werden. So ist zum Beispiel darauf zu achten, dass die Reihenfolge der

Kommissionierpositionen, der Artikelanordnung auf den Entnahmeplätzen entspricht. Die Kommissionen werden auf Mischpaletten zum Versand zusammengestellt und müssen für den Transport gegen Beschädigung oder Verschmutzung gesichert werden. Die Filialbelieferung erfolgt dann auf der Grundlage des ausgearbeiteten Tourenplans. Zur Reduzierung der Transportkosten werden relationsbezogene Haupt- und Nachläufe gebildet und dem Transportdienstleister so möglichst große Einheiten zur Auslieferung übergeben.

▪ 5. Entsorgung

Die Entsorgung der alten Formulare kann nicht zeitgleich mit der Belieferung der neuen Formulare durchgeführt werden. Sinnvoll ist vielmehr, diese Entsorgungsaufgabe einem oder mehreren dafür spezialisierten Dienstleistungsunternehmen zu übertragen, die anschließend auch die zuverlässige Vernichtung der Altformulare durchführen. Auch hier sollte ein Zeitplan ausgearbeitet und mit den Filialen abgestimmt werden, damit die Altformulare auch zeitgerecht zur Abholung bereitstehen. Nach der gleichen Systematik können dann – mit einer geringeren Zeitrestriktion – die Kann-Formulare getauscht werden.

Fazit

Die Zeit drängt, denn Planung und sorgfältige Analyse wie auch Beschaffung benötigen Zeit und Fachwissen. Ein Projektteam aus Logistik, Einkauf, Formularwesen und EDV/Organisation muss die anstehenden Aufgaben lösen. Externe Spezialisten können unterstützen und beschleunigen. Mit Tatkraft und Sachverstand kann die logistische Herausforderung „EURO“ zeitgerecht gemeistert werden, so dass wir zu Beginn des nächsten Jahres nicht nur Bargeld in den Händen halten, sondern es auch Einzahlen, Auszahlen oder Überweisen können.

KENNZIFFER

315

Dipl.-Mathematiker Christian Ambrosch ist Logistikberater bei der Dr. Schaab & Partner GmbH, Logistik-Beratung in Gauting bei München und betreut den Bereich der strategischen Distributionsoptimierung und Tourenplanung.

Dipl. Betriebswirt (FH) Hans-Christian Siegert, ist geschäftsführender Gesellschafter der Dr. Schaab & Partner GmbH, Logistik-Beratung, Gauting. Er verfügt über eine dreizehnjährige Berufspraxis in der Logistik sowohl in der Beratung als auch in leitender Position in der Industrie.

Geldtransfer im E-Business – Chance für Logistiker

Internet Payment stellt Milliardenmarkt für die Logistikbranche dar

THOMAS SCHUMACHER

Bereits 2003 wird laut den Marktforschern von Empirica jeder zweite Deutsche im Netz einkaufen und schon heute geben die Internet-Konsumenten pro Jahr mehr als 120 Euro digital aus. Binnen kürzester Zeit wird der Internet-Handel in Deutschland damit die 5 Mrd. Euro Grenze knacken. Aus einem Nischengeschäft wird ein erwachsener Markt. Von dieser Entwicklung profitieren Logistik-Unternehmen wie kaum eine andere Branche.

Einkaufen über Internet oder mobile Endgeräte wie Handy und PDA erfordert jedoch nicht nur schnelle Lieferung und optimale Warenwirtschaft, die bisherigen

Betätigungsfelder der Logistiker, sondern auch schnelles und vor allem sicheres Inkasso der zu zahlenden Beträge. Bislang gehört die Lieferung gegen Nachnahme wegen der einfachen Handhabung und großen Sicherheit zum Standard-Repertoire von Speditionen. Aber dieses Verfahren hat für den Kunden zahlreiche Nachteile und ist dementsprechend unbeliebt. Für eine Erweiterung der Service-Palette darf der Einsatz der Zahlungsmethoden nicht auf einen speziellen Kanal beschränkt sein, sondern muss über alle verfügbaren Medien möglich sein.

„Prüfung der Kreditwürdigkeit im Netz, Adress-Check, internationale Online-Fakturierung, Währungsabsicherung und die ständige Erweiterung des digitalen Abrechnungswesens gehören allerdings nicht zu den Kernkompetenzen der meisten Unternehmen. „Selbst Banken sind oftmals von der aktuellen Entwicklung überfordert“, kommentiert Rainer Stecken, Geschäftsführer der Bibit Internetzahlungen GmbH, einem Unternehmen, das auf die Abwicklung

von Zahlungsvorgängen im Web spezialisiert ist. „Hier liegt die große Chance für Logistiker, die auch Finanzdienstleistungen im und rund ums Internet anbieten können.“

E-Payment & Logistik – Effizienz pur

Seitdem das Internet Einzug in den Alltag gehalten hat, bewegt sich Information in Echtzeit. Kunden erfahren jederzeit, wo sich ihr Paket gerade befindet oder wie weit die Produktion ihres geordneten Produktes vorangeschritten ist. Nur das Geld bewegt sich leider viel zu oft im Schnecken-tempo, vor allem, wenn es zwischen zwei Ländern bewegt werden muss. Ein Verrechnungsscheck aus England benötigt noch immer 21 Tage, von den damit verbundenen Kosten ganz abgesehen. Mit ein Grund warum sich im Internet andere und oftmals neue Zahlungsformen durchsetzen werden. Unternehmen, die hier Geschäfte machen, lagern daher am besten nicht nur Transport und Warenwirtschaft, sondern