

Getränkefachgroßhändler Essmann richtet seine Logistik an Kundenanforderungen aus

Das Ende der Durststrecke



Wir verkaufen unseren Kunden nicht nur Getränke, sondern eine komplette Lösung, lautet die Firmenphilosophie des Getränkeshändler Essmann. Das mittelständische Unternehmen versteht sich nicht nur als Getränkelieferant, sondern als Partner, der für seine Kunden mit einem umfassenden Angebot auf Basis von SAP-Software und dem Logistics Execution System (LES) die Geschäfte optimiert.

Es war einmal ein heißer Sommer, da war die Welt zu Gast bei Freunden, König Fußball regierte und Prinz Bier hatte seinen großen Auftritt. Da schickten die Reismarschälle ihre stählernen Kutschen mit den vielen Pferdesterken ins Land, um den großen Bedarf der Gäste und Untertanen nach dem kühlen Nass zu befriedigen. Der Nachschub rollte, und keine durstige Kehle musste trocken bleiben. Und wenn sie nicht gestorben sind, dann rollt der Nachschub noch heute.

Dass das Happy End nicht nur in der Märchenwelt, sondern auch im realen Alltag stattfinden konnte, dafür sorgte im nordwestdeutschen Raum der Getränkeshändler Essmann. Neben Lager und Lkw-Fuhrpark setzt das familiengeführte mittelständische Unternehmen auf eine ausgefeilte IT-Infrastruktur, um seinen Kunden eine komplette Lösung für den gesamten Getränkebedarf zu bieten.

Um heute jeden Tag durchschnittlich 250 Touren aus den Lagern zu beladen und den Warenstrom präzise zu kanalisieren, hat Essmann seit 1982 die Hard- und Software ständig optimiert und an neue Geschäftsprozesse angepasst. Herzstück ist das Lagerverwaltungssystem, das die bestehende SAP-R/3-Umgebung um wichtige Logistikkomponenten ergänzt.

1998 fiel der Startschuss für die Einführung von SAP R/3, das eine Branchenlösung ersetzte, die nicht Jahr-2000- und Euro-fähig war. Zusammen mit der SAP-Tochter Steeb installierte Essmann die Module Financials (FI), Controlling (CO), Sales & Distribution (SD), Materials Management (MM), Anlagenmanagement (AM) und Human Resources (HR). Spezielle Anforderungen wie Pfandabwicklung, Bonusermittlung, Auftragsverarbeitung direkt am Telefon sowie die Abwicklungssteuerung entwickelte Steeb als Add-on zu SAP R/3.

Bereits während dieser ersten großen SAP-Einführung stand fest, dass ein zweites Projekt die Logistik in IT abbilden sollte. „Wir wollten neben den kaufmännischen Prozessen auch die Bestandsführung optimieren, dabei Fehl- und Falschmeldungen reduzieren und die Logistik insgesamt einfacher und effizienter gestalten. Die Online-Führung des Lagers sollte mehr Transparenz in die Logistikprozesse brin-

gen. Zudem wollten wir die Mindesthaltbarkeitslogik unterstützen und auch einzelne Palettennummern im Rahmen der Chargenverfolgung verwalten“, sagt IT-Leiter Klemens Wolters. Mit dem letzten Punkt verweist er dabei auf die EU-Richtlinie 178/2002 zur Rückverfolgung von Lebensmitteln, die einen weiteren, gesetzlichen Anstoß für die neue Lagerverwaltung gab.

Vorteil einer integrierten Lösung

Während die Logistikexperten von Essmann zunächst eine von SAP R/3 unabhängige Software favorisierten, setzte Wolters eine integrierte SAP-R/3-Lösung auf Platz Eins. Zum einen war das Logistics Execution System (LES) bereits als Bestandteil der lizenzierten mySAP-Umgebung vorhanden und konnte ohne weitere Lizenzkosten eingesetzt werden.

Vor allem aber sprachen der gemeinsame Datenbestand und die einheitliche Standardumgebung für einen integrierten Ansatz. „Wenn man mehrere Systeme einsetzt, müssen Daten permanent migriert und über Schnittstellen ausgetauscht werden. Dieser Problematik sind wir mit LES aus dem Weg gegangen. Sicherlich haben wir heute auch Stammdaten in der Logistik, die dort gepflegt werden. Aber diese Daten sind SAP-konform, damit sofort mit allen anderen Daten verbunden und auch entsprechend geprüft“, weiß Wolters.

Diese Argumente gaben den Ausschlag für LES. Für die Umsetzung des Logistikprojekts wählte Essmann den SAP-Partner IGZ, der sich auf die Logistik spezialisiert hatte und namhafte Referenzen vorweisen konnte. Zusammen mit Essmann hat IGZ zunächst fast ein halbes Jahr die Logistikprozesse aufgenommen, analysiert und auf 200 Seiten dokumentiert. Anschließend entwickelten die beiden Partner aus dem Ist- das Soll-Konzept. Auch dieser Projektschritt dauerte rund sechs Monate, so dass ein Jahr verging. „ohne dass ein Byte im SAP-System bewegt wurde“, erinnert sich Wolters.

Das änderte sich in den folgenden Monaten: Viele spezialisierte Prozesse wie die Steuerung von Kommissionierwelten erforderten eine Anpassung. Dank guter Vorbereitung

■ GETRÄNKE ESSMANN

Die Getränke Essmann GmbH ist Getränkefachgroßhändler und Systemlogistiker des Lebensmitteleinzelhandels und der Gastronomie. Vom Hauptsitz in Lingen und den Logistikstandorten in Westerstede und Dorsten versorgen 400 Stammmitarbeiter über 4.000 Kunden mit zirka 2.000 Getränkesorten. Kunden sind vor allem der organisierte Lebensmittelhandel und die Gastronomie. Im Kerngebiet Nordwestdeutschland und Teilen von Nordrhein-Westfalen beliefert Essmann seine Kunden selbst. Im restlichen Bundesgebiet ist der Getränke-logistiker über Partner präsent. www.getraenke-essmann.de



► lief der Rollout an den drei Standorten reibungslos und wie geplant. Das LES-Projekt dauerte zwei Jahre und kostete inklusive Hardware und externen Kosten mehr als die eigentliche SAP-R/3-Einführung. „Ich gehe aber davon aus, dass eine andere an SAP über Schnittstellen angebundene Logistikköpfung nicht weniger gekostet hätte“, stellt Wolters fest.

Nicht zuletzt verdoppelte das LES-Projekt mit 90 neuen Logistikmitarbeitern fast die Zahl der SAP-Anwender. Für die neue Gesamtlösung hätte die bis dahin eingesetzte AS/400-Plattform entsprechend ausgebaut werden müssen, was jedoch an den für Essmann nicht mehr wirtschaftlichen Konditionen scheiterte. Nach vielen Gesprächen mit namhaften Anbietern und Referenzkunden wechselte der Großhändler deshalb auf die Flexframe-Architektur von Fujitsu Siemens Computers. Die neue Plattform konnte nicht nur eine SAP-Zertifizierung (Adaptive Computing) vorweisen, sondern arbeitete auch 60 Prozent günstiger als eine vergleichbare AS/400-Umgebung.

Jede Bewegung wird sofort gebucht

Vor LES konnte Essmann den Lagerbestand nicht in Echtzeit abrufen, weil die Mitarbeiter asynchron buchten: Sie reduzierten die Lagermenge nicht bereits, wenn der Lieferschein zum Druck ging, sondern erst dann, wenn der Lkw von der Lieferung zurückkam und der Warenausgang gebucht wurde. Das ist heute völlig anders. Jede Bewegung erzeugt sofort eine Buchung. Der LES-Bestand gibt immer präzise 1:1 wieder, welche Waren im Lager verfügbar sind. Wenn heute ein Kunde anruft, ist der Mitarbeiter am Telefon sofort auskunftsbereit und kann unverzüglich die Lieferbereitschaft bestätigen oder andernfalls den Kunden auch auf Ersatzartikel hinweisen, die sofort lieferbar sind.

Während der Disponent früher im Rahmen der Bestandsführung die Materialien per Listreport verwaltete, arbeitet er heute am Bildschirm, wo ihm das LES mitteilt, welche Produkte bestellt werden sollten. Eine Bestandsliste gibt präzise Auskunft über den aktuellen Materialbestand. Die Lösung ist darauf ausgelegt, dass das LES den Bedarf

auch von sich aus direkt an die Lieferanten senden kann oder diesen künftig die Bestände automatisch meldet (Electronic Data Interchange, EDI).

Auch die gesetzlich vorgeschriebene Rückverfolgung von Lebensmitteln nach EU-Verordnung 178/2002 ist mit IT-Hilfe möglich. „Bei unserem täglichen Warenabsatz war eine manuelle Warenverfolgung nicht mehr machbar. Kommt heute ein Rückruf, können wir sofort agieren“, berichtet Wolters. Das ist keine Selbstverständlichkeit, denn der Getränkegroßhändler kann nicht immer sortenreine Paletten liefern, sondern muss um die 50 Prozent der Waren verschiedener Hersteller auf einer neuen Palette kommissionieren. Diese bekommt dann eine Nummer der Versandeinheit (NVE), die wiederum mit der Hersteller-Charge aus der Anlieferung und in die andere Richtung mit dem Kundenauftrag verknüpft wird. Wenn dann eine Brauerei eine Charge zurückfordert, weiß der Großhändler sofort, wohin diese Ware geliefert wurde und welche Kunden zu benachrichtigen sind.

Nicht zuletzt kann Essmann durch die Steuerkonsole auch die Tätigkeiten in der Logistik besser verfolgen und steuern. Hatten sich früher Mitarbeiter manchmal aus dem großen Papierstapel Aufträge herausgepickt, von denen sie annahmen, dass diese leichter zu kommissionieren waren, gibt ihnen heute das System per Datenfunk und Sprechgarnitur (Pick-by-Voice) vor, welche Arbeitsschritte notwendig sind. „Die gesteckten Ziele wurden mit Sicherheit und zu unserer Zufriedenheit erreicht. Die Verbesserungen sind offensichtlich. Weil wir heute die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden einfacher erfüllen können, wird sich auch der wirtschaftliche Nutzen einstellen“, resümiert Wolters.

Logistik als Instrument der Kundenbindung

Bei der Erfüllung von Kundenwünschen agiert Essmann nach dem Motto: Wir verkaufen nicht nur Getränke, wir verkaufen eine Lösung. Das bedeutet, mit dem Kunden via EDI kommunizieren oder ihm monatlich Statistiken in Excel-Form liefern zu können. Und das bedeutet, die Lager-

und Logistikprozesse im Sinne der Kunden zu optimieren. „Durch den Einsatz von IT im allgemeinen und SAP im speziellen haben wir viele Kunden zufrieden gestellt. Sie wissen, dass Essmann ein Lösungspaket für sie bereitstellt, das auf führenden Technologien beruht. Das ist der wirtschaftliche Hauptnutzen“, berichtet Wolters.

Vertriebsmitarbeiter können heute ihren Kunden am Bildschirm zeigen, wie sich der Absatz ihrer Produkte entwickelt hat, und fahren direkt im Dialog Analysen. „Wir können ihnen heute live am System demonstrieren, wie sich Produkte, Kundengruppen oder auch Regionen entwickelt haben. Wenn sie dann feststellen, dass wir ihnen Analysen liefern, die sie selbst nicht zusammenstellen können, hat sich die Investition in SAP schon rentiert“, kommentiert Wolters und fährt fort: „Ich denke, dass wir im IT-Umfeld führend in unserer Branche sind und dadurch auch einen Wettbewerbsvorteil erzielt haben.“

Damit ist auch klar, dass Essmann SAP nicht eingeführt hat, um in erster Linie intern Kosten zu senken, sondern um Geschäftsprozesse zu optimieren und enger an den Kunden auszurichten. „Wenn man die Anforderungen seiner Kunden zur Zufriedenheit lösen will und wenn man im Geschäft führend bleiben will, muss man auch in IT investieren“, betont Wolters. Dank dieser Investition ist Essmann auch in der Lage, ein Liefer-Avis als neueste Kundenanforderung im EDI-Umfeld ohne weiteren Aufwand umzusetzen. Weil das Unternehmen seine Geschäftsprozesse ganz auf IT-basierende Abläufe abgestellt hat und weil es Bewegungsdaten sofort bucht, kann es nach der Kommissionierung der Waren sofort ein Liefer-Avis an den Kunden senden.

Fit für die Zukunft

Um die führende Marktstellung zu behaupten, wird Essmann auch künftig die IT-Umgebung weiter optimieren. Der Wechsel in Richtung mySAP ERP wird 2007 erfolgen – das Unternehmen hat den Vertrag für die mySAP Business Suite bereits für das Logistikprojekt unterzeichnet, zur Zeit noch SAP R/3 4.6C – und der Ausbau des Moduls Supply Chain Management steht auf dem Projektplan ganz oben.

Für Essmann und IT-Chef Wolters hat sich die Partner-

schaft mit der SAP bewährt. Mussten sie bei der früher eingesetzten Softwarelösung den Anbieter zur Weiterentwicklung seiner Applikation antreiben, können sie bei der SAP aus dem Fundus bereits vorhandener und integrierter Softwaremodule schöpfen. „Wir haben mit SAP eine Softwarelösung gefunden, die uns die nächsten 20 Jahre begleitet und dabei neue Anforderungen von sich aus abdeckt. Darüber hinaus profitieren wir von der Integration der Lösung, die Datenströme vereinheitlicht und auf dieser Basis zu schnellen Entscheidungen und Auswertungen führt. Nicht zuletzt können wir auf Basis der einheitlichen Daten relativ einfach auch eigene Entwicklungen einbinden“, erläutert Wolters.

So wird Essmann in naher Zukunft ein Logistikinformationssystem auf Basis von SAP NetWeaver Business Intelligence (BI) einführen. Ziel ist es, das Berichtswesen aus dem operativen System – auch aus Performancegründen – komplett in das Data Warehouse zu verlagern. In dieses Teilsystem wird Essmann auch alle logistischen Daten überführen, um noch detailliertere und präzisere eigene interne Anforderungen und kommende Geschäfte prognostizieren zu können. Auch beim BI-Projekt arbeitet Essmann mit der Steeb Anwendungssysteme GmbH zusammen. Die SAP-Tochter hatte den Getränkefachgroßhändler in den vergangenen Jahren bei der Betreuung und Erweiterung des SAP-Systems stets begleitet.

Darüber hinaus denkt Essmann auch darüber nach, Partner mit seiner praxisbewährten Lösung in einer Art Outsourcing zu versorgen. Viele Partner kämpfen heute beispielsweise mit der Umsetzung gesetzlicher Vorgaben. „Wir fahren heute automatisch Berichte aus unserer SAP-R/3-Lösung heraus und haben relevante Geschäftszahlen wahrscheinlich schneller parat als mancher Geschäftspartner. Diesen Vorteil einer integrierten Gesamtlösung können wir auch an unsere Kunden und Partner weitergeben“, stellt Wolters fest.

Dr. Jörg Hattwig, Fachjournalist in Wuppertal ■

Anzeige



Jederzeit die Übersicht behalten - mit X/TIME®-MES

Zukunftsweisendes Zeit- und Betriebsdaten-Management sorgt für optimierte Abläufe und Organisation – Fertigungskapazitäten werden wesentlich flexibler ausgelastet und der Wirkungsgrad der Produktion erhöht. Entlastung der Disposition von Routinetätigkeiten – das Ergebnis ist die Fokussierung auf Kernaufgaben.

GFOs mbH
Tel.: +49 (0)201 / 61 30 00
mes@gfos.com - www.gfos.com

