

Die unerkannte Ressource Materialwirtschaft

Teil 8: *Materialwirtschaft ist Grundlage für E-Business*

Autor: Maximilian Spies
Leiter Printplus AKADEMIE
Printplus AG | CH-9451 Kriessern
Telefon +41 71 7379800
m.spies@printplus.ch | www.printplus.ch



Unternehmen mit einer funktionierenden Materialwirtschaft tun sich mit dem E-Business leichter. Das ist einfach zu erklären, da die Ziele ähnlich sind. Es geht um ressourcenschonende Koordination von Geschäfts-, Kommunikations- und Transaktionsprozessen auf Markt- und Unternehmensebene. Im achten Teil der Serie sprechen wir über die Grundlagen für ein erfolgreiches E-Business Konzept.

Schon immer lagerten Kunden fertige und halbfertige Fabrikate bei Druckereien ein. Während das die einen Unternehmen eher als Belastung empfanden, haben andere mit der Dienstleistung gute Geschäfte gemacht. Die Abrufe durch die Kunden kamen per Telefon, Fax oder E-Mail in die Sachbearbeitung. Die Bestellung wurde kommissioniert, die Menge abgebucht. Die Lieferung mit Lieferschein und Rechnung versandfertig gemacht und das Ganze auf den Weg gebracht.

Eigentlich ist es nur logisch, dass die auf dem Gebiet versierten Unternehmen schnell den Nutzen eines 24 Stunden und sieben Tage verfügbaren Bestelleingangs via Internet erkannt haben. Bereits vor rund 15 Jahren sind diese »kundenbindenden« B2B-Lösungen installiert worden. »Unsere Kunden können Ihre Auftragsdaten rund um die Uhr einsehen, Bestellungen aufgeben oder Waren vom Lager versenden. Damit bieten wir unseren Kunden 100% Transparenz und Kontrolle«, so beschreibt der Druckereibesitzer Matthias Schmid von der Schmid-Fehr AG aus Goldach (CH) den Nutzen. Entscheidend für den Erfolg eines 24/7-Konzeptes ist die Belastbarkeit der Prozesse. Damit beispielsweise die Darstellung des aktuellen Bestandes im Web möglich ist, müssen im Lager die Buchungen konsequent erfolgen und es muss eine Schnittstelle von dem System für die Materialwirtschaft in die Branchen-

software geben. Besser noch es handelt sich um eine integrierte Lösung mit Druckerei-Portal, Auftragsverwaltung und Materialwirtschaft.

Viele der B2B-Lösungen sind zusammen mit den Angeboten anderer Zulieferer in einem Intra- oder Extranet kombiniert. Sie müssen also bei der Auswahl eines Druckerei-Portals darauf achten, ob die Lösung den gängigen Standards entspricht. Orientierung bieten die Empfehlungen des World Wide Web Consortium (kurz W3C). Die Auftragsverwaltung sollte in der Lage sein die importierten Aufträge möglichst automatisiert abzuwickeln. Da die meisten Druckereien keine eigenen Profiten-

ter für die Web-Aufträge haben, entsteht ein hybrider Auftragszugang. Die Bestellungen kommen per Web, aber nach wie vor auch per Aussendienst oder direkt per Telefon und E-Mail in die Sachbearbeitung. Dies macht klar, dass der Informationsaustausch mit dem Lager in Echtzeit erfolgen muss.

Meine Empfehlung

Für erfolgreiches E-Business benötigen Sie Know-how in der Verwaltung des physischen Lagers und in der IT. Sie müssen zusammen mit Ihrem Kunden und Ihrem Software Anbieter das Konzept erarbeiten. Sorgen Sie im ersten Schritt für ein funktionierendes Lager.



E-Business bedingt eine ganze Reihe von Schnittstellen