

Logistik-Software aus einer Hand – ein Modul für jedes Glied der Versorgungskette

Passender Begleiter vom Eingang der Aufträge bis hin zur Zollabfertigung

Logistik-Software | Auf der transport logistic 2011 präsentierte AEB eine Logistik- und Außenwirtschafts-Software, die Unternehmen aus Industrie und Handel eine durchgängige IT-Unterstützung ihrer logistischen Prozesse bietet. LfU sprach mit Markus Meißner, Mitglied der AEB-Geschäftsführung, und fragte ihn, wie eine zeitgemäße Logistik-Software beschaffen sein sollte und wie sein Unternehmen diese Aufgabe löst.



„Der Kunde möchte sich in zunehmendem Maße nicht mehr mit den technischen Dingen beschäftigen.“

Markus Meißner, Mitglied der Geschäftsführung der AEB GmbH. Bild: AEB

LfU: Herr Meißner, wie muss sich ein modernes Logistik-Software-Angebot heutzutage zusammensetzen?

Meißner: Nun, da kann ich nur von uns ausgehen. Wir bieten grundsätzlich zwei Hauptprodukte an: Zum einen unsere umfassende Supply-Chain-Management-Suite „Assist4“, zum anderen unsere sogenannten „XPress“-Lösungen, die wir über unser Rechenzentrum im SaaS-, also Software-as-a-Service-Modell anbieten. Das sind auf sehr spezielle Funktionen ausgerichtete standardisierte Lösungen, die nach dem Geschäftsmodell „Pay-per-Use“ vertrieben werden.

LfU: Das heißt, der Kunde muss sich nicht mehr mit irgendwelchen Installationen beschäftigen, um die Produkte nutzen zu können?

Meißner: Ja, wobei das natürlich auch für unser Assist4 gilt, denn

auch diese Software kann der Kunde in unserem Rechenzentrum betreiben und den vollen Service dazu erhalten. Allerdings nutzt er dann immer noch das exakt auf ihn zugeschnittene Software-Produkt, während die SaaS-Lösungen eher einen allgemeinen Standard mit begrenzter Funktionalität abbilden.

LfU: Welche Besonderheiten bietet Ihre Software Assist4, die Sie auf der Fachmesse transport logistic 2011 in München vorgestellt haben?

Meißner: Mit Assist4 bieten wir ein für Logistik und Außenwirtschaft spezialisiertes, aber sehr durchgängiges und hochflexibles System an. Wir haben vor knapp 25 Jahren angefangen, Standard-Software zu entwickeln, damals mit dem Fokus auf Zollabwicklung und Versand. Und Zollabwicklung hat uns zur damaligen Zeit sicherlich ein gewisses Alleinstellungs-Merkmal gegeben. Darauf aufbauend haben wir Assist4 entwickelt, und zwar mit einem breiteren Ansatz. Wir wollten flexibler sein und dennoch Standard-Software anbieten, die kontinuierlich update-fähig ist und alle operativen Prozesse in der Supply Chain abdeckt.

LfU: Diese Supply-Chain-Prozesse können in Industrie oder Handel aber sehr unterschiedlich ausfallen?

Meißner: Richtig, aber genau das ist ja ein wesentlicher Aspekt bei

unserer Entscheidung, wie wir uns aufstellen und welches Geschäftsmodell wir betreiben. Wir wollen uns nicht auf eine spezielle Industrie konzentrieren, sondern uns sehr breit ausrichten. Unter unseren fast 6000 Kunden sind dementsprechend auch Vertreter aus Handel, Dienstleistung oder auch dem Speditionsgewerbe vertreten.

LfU: Aber wie lassen sich die Anforderungen an ein Lagerverwaltungssystem mit denen an ein Transport-Management-Programm mit einer Software lösen? Ich denke dabei nicht nur an die völlig unterschiedlichen Prozesse, sondern auch an rechtliche Fragestellungen, zum Beispiel Zollabwicklung.

Meißner: Fangen wir beim Warehouse Management an, einer der eher späten, allerdings auch sehr großen Entwicklungen in Assist4, weil wir zum einen eine Lücke geschlossen und zum anderen eine mächtige Basis geschaffen haben, um alle intralogistischen Prozesse damit abbilden zu können, die in einem Lager oder Distributionszentrum auftreten. Und der Bogen, den wir zwischen Transport-Management und Lagerverwaltung schlagen, ist für uns ein ganz wesentlicher Wettbewerbsvorteil. Zumal wir rund um das Transport-Management auch noch die Möglichkeit bieten, alles, was mit Frachten, Frachtkosten, Kalkulation, Abrechnung zu tun hat, im System mit abzubilden.

Lfu: Und wie verhält es sich mit Aufgaben wie zum Beispiel der Waren-Rückverfolgung, in bestimmten Bereichen muss die ja auch über Unternehmens- oder sogar Ländergrenzen hinaus gewährleistet sein?

Meißner: Wenn wir uns die Supply Chain anschauen, ist das Thema Transparenz – und darum geht es ja im Wesentlichen auch bei der Rückverfolgung – ein ganz wichtiges. Und hier verlassen wir jetzt die Intralogistik, also die Unternehmensgrenzen, und befinden uns in einem Netzwerk, das sich ja auch aus dem Supply Chain Management heraus ergibt. Im Rahmen der Globalisierung und reduzierter Fertigungstiefen muss man mit vielen Partnern zusammenarbeiten und dabei die Prozesse, die dort ablaufen, über die Unternehmensgrenzen hinweg steuern, ja sogar planen, überwachen und kontrollieren können. Und dafür bietet unser Assist4 auch eine Lösung. Wir haben hier eine entsprechende Collaboration-Plattform geschaffen und diese mit einem Order-Management-System verknüpft. Die Idee dahinter ist, dass ein Auftrag – vom Eingang bis zur Warenauslieferung beim Endkunden – mit allen notwendigen Prozessschritten vorkalkuliert, überwacht und bewertet werden kann. Und in diesem Rahmen ist natürlich auch die Nachverfolgbarkeit gegeben, die bis auf die Produktebene heruntergeht.

Lfu: Wo würden Sie die wesentlichen Vorteile festmachen, die der Kunde durch so ein „All-in-One“-System von Ihnen bekommt?

Meißner: Die Frage ist ja schon: sind wir tatsächlich der „All-in-One“-Anbieter? Für den Bereich Logistik oder Supply Chain Management, ja. Aber wir stehen ja im Wettbewerb mit den klassischen ERP-Anbietern, die für sich das „All-in-One“ in Anspruch nehmen. Und in dem Vergleich sind wir immer der Spezialanbieter. Das heißt: wir nehmen eine Position in der Mitte ein. Für den Bereich, in dem wir tätig sind, sind wir der „All-in-One“-Anbieter, das halte ich mittlerweile für sehr sinnvoll und für die richtige Strategie. Das Feedback, das wir vom Markt bekommen, gibt uns Recht: Unternehmen wollen heute die Anzahl der Systeme, die sie einsetzen, in überschaubarem Umfang halten und davon profitieren, dass Anbieter wie wir unternehmenskritische Prozesse durchgängig abbilden können.

Lfu: Wo sehen Sie denn dabei den Vorteil für den Kunden, wo können Sie ihn denn entscheidend bei der Bewältigung seiner Aufgaben unterstützen?

Meißner: Nehmen wir das Beispiel Zoll. Wenn ein Kunde ein separates Zollsystem benutzt, dann muss er sich darum kümmern, wie er all die Daten in dieses System bekommt. Unter Umständen hat er dann bei Meldungen an den Zoll einen Medienbruch und muss dann zusehen, wie er die Daten in sein Supply-Chain- oder Transport-Management-System überträgt. Umgekehrt, wenn er im Laufe eines Prozesses Daten sammelt und dann an den Punkt kommt, an dem er eine Zollmeldung machen muss, ist es schon sehr komfortabel, wenn er dazu nur noch auf einen Knopf drücken muss. Um so besser, wenn ein System dann auch noch den gesamten Auftragsabwicklungsprozess überblickt und kontrolliert: wann kommen zum Beispiel die Waren zum verabredeten Zeitpunkt im Distributionszentrum an, welche Ressourcen sind dort zu planen, müssen die Waren eingelagert oder können sie per Cross-Docking weitergeleitet werden, können die vom Kunden gegebenen Termine noch gehalten werden, welche Kapazitäten braucht das Transport-Management und so weiter. Wenn das alles von einem System abgedeckt werden kann, das die gesammelten Daten auch noch entsprechend auswertet, ist das schon ein großer Vorteil für den Kunden.

Was kann ein Kunde von Ihnen erwarten, der Sie plötzlich mit einer besonderen Problemstellung in seinem Lager konfrontiert, die Ihre Software noch nicht abdeckt, helfen Sie da weiter?

Meißner: Genau auf solche Anfragen sind wir mit unserem Assist4-System spezialisiert. Wenn ein Kunde einen neuen Prozess abdecken möchte, den wir so in unserem Standard noch nicht kennen, dann integrieren wir ihn. Wir haben das System von Anfang an so ausgelegt, dass wir spezielle Kundenanforderungen mitprogrammieren können, ohne dass damit die Update-Fähigkeit des Systems verloren geht. Wir halten für alle unsere Kunden den kompletten Source Code vor und können jedes System bei uns im Haus starten, testen und sämtliche Funktionalitäten durchspielen. Das Entscheidende ist, dass der Kunde individuelle Funktionen im System vorfindet, aber auch vom Standard und der Weiterentwicklung dieses Standards profitiert.

Lfu: Welchen Anforderungen sehen Sie sich im Bereich Wartung und Service für so ein System ausgesetzt?

Meißner: Gehen wir einmal von der immer noch typischen Variante aus, dass ein

Kunde das System bei uns lizenziert hat, es aber mehrheitlich selber betreibt. In diesem Fall bekommt er von uns eine kostenlose Hotline im Rahmen des Lizenzvertrages von 8:00 bis 18:00 Uhr und wir liefern ihm kontinuierlich sogenannte Feature-Packs, das sind erweiterte Service-Pakete, die zusätzliche, neue Funktionen enthalten und in größeren zeitlichen Abständen auch mit neuen, im Rahmen des Vertrages kostenlosen Systemversionen ausgeliefert werden. Dann gibt es den ganz anderen Fall, in dem der Kunde sich um gar nichts kümmern will, in dem er möchte, dass wir das System komplett für ihn betreiben. Dazu gehört dann zum Beispiel ein Rund-um-die-Uhr-Service, im Rahmen dessen wir sogar die First-Level-Hotline übernehmen. Das kann sogar so weit gehen, dass wir als AEB in die Verpflichtung genommen werden, bestimmte Stammdaten kontinuierlich zu pflegen oder bei operativen Prozessen direkt Unterstützung zu leisten.

Lfu: Müssen Mitarbeiter bei Ihnen eigentlich eher IT-Spezialisten oder doch besser Logistiker sein?

Meißner: Beides. Um eine solche Software zu erstellen, muss man sowohl die betriebswirtschaftliche als auch die Prozessseite und zudem noch die technische Seite verstanden haben. Und diese Menschen findet man am Arbeitsmarkt sehr selten. Wir müssen uns daher sehr anstrengen, um für fähige Leute attraktiv zu sein, die wir dann aber auch erst einmal sechs bis zwölf Monate ausbilden müssen, bevor sie wirklich ihren angestrebten Beitrag leisten können.

Lfu: Und wie sieht diese Ausbildung in Ihrem Unternehmen konkret aus? Bemühen Sie sich eher um IT-Leute, die Sie in Lagerwirtschaft schulen oder bevorzugen Sie Lagerspezialisten, die dann in IT ausgebildet werden?

Meißner: Auch wieder beides. Vor allem legen wir ganz großen Wert auf sehr neugierige, aufgeschlossene und lernwillige Charaktere. Und natürlich, wenn jemand bei uns Software entwickelt, dann sollte er in erster Linie Software-Ingenieur sein, dem man die Fachlichkeit nahe bringt. Aber wenn jemand draußen den Kunden berät, dann ist es deutlich wichtiger, dass er Praxiserfahrung mitbringt und die betriebswirtschaftliche und die technische Seite kennt. Dort geht es primär darum, welches Problem der Kunde hat und wie es von der fachlichen Seite gelöst wird.

Das Interview führte Volker Unruh