

Herausgeforderte Logistiker

E-COMMERCE-LOGISTIK Die Schweizer Logistikdienstleister blicken im E-Commerce auf einen Wachstumsmarkt, müssen aber mit einer verbesserten Automatisierung auf die Marktbedürfnisse reagieren. Im Online-Markt entstehen neue Bedürfnisse sowohl von Versender- wie von Empfängerseite.

VON GREGOR WASER

■ E-Commerce in Europa boomt wie noch nie. Wie die Emota (European Multi-channel and Online Trade Association) Mitte Oktober bekannt gab, fallen die E-Commerce-Umsätze um 17 Prozent höher aus als im Vorjahr. Der Umsatz für das gesamte Jahr wird auf 350 Milliarden Euro geschätzt.

Ob Bücher, Turnschuhe, Lebensmittel oder Staubsauger: Immer mehr Produkte werden von zu Hause aus am Computer bestellt – und werden daraufhin vom Hersteller direkt zum Konsumenten geliefert. Entsprechend gross sind die Auswirkungen des boomenden Online-Handels auf die Anbieter von Logistiklösungen. Zwar nimmt das Auftragsvolumen zu, doch die Konkurrenzsituation scheint unvermindert hart. MK hat einige der führenden Logistikdienst-



Daniel Hauser,
Swisslog

Wettbewerbsvorteil Convenience

Daniel Hauser, Geschäftsführer von Swisslog für Schweiz/Österreich/Middle East, einem der führenden Anbieter von Logistikautomation, sagt: «Logistikdienstleister müssen sich der Herausforderung stellen, die richtigen Investitionen zu tätigen, um sich gegen den Wettbewerb zu behaupten. Da Aufträge von deren Kunden zeitlich begrenzt sind, spielt vor allem die Flexi-



Oliver Lindberger,
Sulser Transport AG
und Sulser Logistics Solutions AG

können.» Für die Logistik gehe es deshalb darum, das Bedürfnis der Kunden nach einem individuellen Sendungsempfang und einer unkomplizierten Retournierung mit flexiblen und innovativen Leistungen zu erfüllen.

«Die Online-Händler wiederum möchten den Wunsch ihrer Kunden nach Flexibilität und Schnelligkeit erfüllen, denn der Komfort für die Kunden – die Convenience – wird im Online-Handel zunehmend zu einem Wettbewerbsvorteil. Darüber hinaus wird die Logistik zunehmend ausgelagert, denn sie kann kostspielig werden und unnötige Kapazitäten verschlingen, wenn man nicht über spezifisches Know-how verfügt», ist Regli überzeugt.

Komplexität der Prozesse

Oliver Lindberger, Geschäftsführer von Sulser Transport AG und Sulser Logistics Solutions AG, stellt einen Outsourcing-Trend im Bereich des Warenum-



Stefan Regli,
PostLogistics

schlags und des innerbetrieblichen Materialflusses fest: «Wir gewinnen in jüngster Zeit immer mehr Kunden, die Teile ihres Geschäftes an uns outsourcen.» Die zunehmende Komplexität der Prozesse sowie die daraus folgende Service-Orientierung der Marktteilnehmer sprechen für eine Zunahme der Automatisierung beim Warenfluss und der Logistik.

«Die Herausforderung der Zukunft liegt in der Integration der Systeme. Die Verzahnung der Prozesse wird noch weiter zunehmen. Die Prozessvielfalt wächst permanent, bei gleichzeitig steigenden Anforderungen an die Qualität», sagt Lindberger. «Solange wir Verbraucher uns frische Rosen aus Kenia, Chardonnay aus Chile oder im Berghotel auch frische Muscheln auf dem Tisch wünschen, wird das weltweite Handelsvolumen weiter wachsen.»

Investitionen in den Warenfluss und die Logistik ortet auch

«Logistikdienstleister müssen sich der Herausforderung stellen, die richtigen Investitionen zu tätigen, um sich gegen den Wettbewerb zu behaupten.»

leister und Transporteure nach dem aktuellen Befinden und den Herausforderungen befragt.

Christian Sieber, CEO der Sieber Transport AG, sagt: «Der Einfluss von E-Commerce auf die Logistik ist kein sprunghafter, sondern ein stetiger Trend. Insbesondere die IT-Kompetenzen unterliegen Entwicklungs- und Integrationszeiträumen. Die dazu nötigen Mittel müssen in der Regel erst erwirtschaftet werden.» 2013 sei ein verstärkter Druck aus Deutschland zu spüren: «Unternehmen, die sich im grossen Verdrängungsmarkt Deutschland etabliert haben, wittern die Chance im Hochpreisland Schweiz. Die dazu nötigen Strukturen sind vorhanden. Lediglich der Zollübertritt muss effizient gelöst werden», registriert Sieber.

bilität von Intralogistiksystemen eine wichtige Rolle.» Swisslog verfügt ein auf den Online-Markt ausgerichtetes Portfolio, etwa mit AutoStore, SmartCarrier oder CarryPick. In der Schweiz arbeiten sieben Unternehmen mit einem Swisslog-Kleinteilelager- und Kommissionier-System.

«Mit dem wachsenden Online-Handel richten Versender und Empfänger neue Bedürfnisse an die Logistik», stellt Stefan Regli fest, der Leiter Verkauf, Marketing, Kommunikation, E-Commerce bei PostLogistics. «Die Empfänger möchten ihre Bestellungen möglichst rasch erhalten und selbst darüber bestimmen, wo und wann sie ihre Sendungen entgegennehmen. Ausserdem sollen Retouren schnell und unkompliziert zurückgeschickt werden

■ Zalando – Schweizer Paketmeister

Wie E-Commerce-Experte Thomas Lang in seinem Carpathia-Blog festhält, hat Zalando in den vergangenen zwei Jahren den Schweizer Modehandel massiv aufgemischt. Gemäss Unternehmensangaben sowie Informationen des Grossinvestors Kinnevik schreibe Zalando im deutschsprachigen Raum in allen drei Ländern eine schwarze Null. Interessant dabei: In keinem anderen Land gehen so viele Bestellungen ab Mobilgeräten ein wie in der Schweiz. Thomas Lang schätzt die jährliche Anzahl Pakete von Zalando in der Schweiz auf drei Millionen, davon würden 65 bis 75 Prozent retourniert (jedoch nicht mit dem gesamten Inhalt). Der Nettoumsatz dürfte sich auf 250 Mio. Franken belaufen. Damit sei Zalando unter den Schweizer B2C-Online-Shops zum wohl grössten Paketversender innert nur zwei Jahren avanciert.

Wir sind ein Garant für den logistischen Prozess

Die Sulser Group schöpft Potenziale entlang der Wertschöpfungskette aus und setzt dabei auf exzellent qualifizierte Mitarbeitende.

Das 19. Jahrhundert war das Jahrhundert der Industrie. Das 20. Jahrhundert war das Jahrhundert des Handels. Das 21. Jahrhundert wird das Jahrhundert der Logistik. Die wachsende Dynamik der Märkte wie auch der globale Wettbewerb stellen immer höhere Anforderungen an die Qualität von Material- und Informationsflüssen. Die immer kürzeren Lebenszyklen von Produkten sowie eine erhöhte Variantenvielfalt erfordern branchen- und firmenspezifische Lösungen. Als Folge dessen sind die Logistikdienstleister, die sowohl die klassischen Transport-, Umschlag- und Lagerdienstleistungen als auch Mehrwertdienstleistungen anbieten, zu einer etablierten dritten Partei zwischen Kunde und Lieferant erwachsen.

Über diese klassische 3PL, die Third-Party-Logistics-Dienstleistung, hinaus sind wir heute mit der Sulser Logistics Solutions AG längst bei Best-in-class-Lösungen, die wir auf den Bedarf unserer Kunden hin abstimmen und zusammenstellen. Wir wählen je nach Kundenanforderung die geeignetsten Massnahmen aus, um daraus ein Paket für den Kunden zu schnüren. Eine innovative, ganzheitliche Umsetzung der Anforderungen der logistischen Prozesskette, so wie wir sie unseren Kunden bieten, ist demnach ein Garant, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden zu steigern. Abgebildet wird die ganze Supply Chain, inklusive Consulting: Wir identifizieren hierzu Potenziale entlang der gesamten Wertschöpfungskette und entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden Konzepte zur kontinuierlichen Verbesserung.

Spezialisierte Infrastruktur

In der global vernetzten Logistik läuft nichts mehr ohne IT. Daten begleiten die Güter bei ihrem Weg durch die Welt, ermöglichen ihre eindeutige Zuordnung und somit eine lückenlose Rückverfolgbarkeit. Wir haben dies sehr frühzeitig erkannt und als einer der ersten Anbieter unsere Logistikdienstleistungen über ERP-Systeme abgebildet. Als erfahrener Partner können wir heute die Logistik unserer Kunden zum strategischen Erfolgsfaktor machen. Dabei verfügen wir über spezialisierte Infrastrukturen und Know-how in den verschiedensten Branchen von Industrie und Handel.

Automatisierung muss von langer Hand geplant werden und hat, was von den meisten der Antagonisten vernachlässigt wird, etwas mit den Menschen zu tun! Meine Devise ist es daher, das Geschäft nur so weit zu automatisieren, dass man immer und jederzeit noch in der Lage ist, die kundenspezifischen Bedürfnisse und Prozesse abzubilden – und bei allen Überlegungen immer den Menschen mit einzubeziehen. Die Automatisierung hat grundsätzlich viele Vorteile. Neben Kosteneinsparungen führt sie ebenfalls zu Effizienz- und Performance-Steigerungen. Strategische Entscheidungen aber müssen weiterhin selbst getroffen werden. Was oftmals verkannt wird, ist, dass es bei der Automatisierung nicht darum geht, Menschen durch Maschinen zu ersetzen. Wir in der Sulser Group haben ein klares Verständnis davon, dass der Mensch für Innovationen sorgt und nicht die Maschinen.

Mit dem Wandel der IT-Systeme

Die Komplexität des Geschäfts und die Anforderungen an die Mitarbeitenden wachsen aber stetig. Dabei ist die Logistik so einfach zu definieren: «Handling von Gütern, Bewegen von Waren von A nach B». Andererseits müssen Logistikmitarbeitende, die diese Basisfähigkeiten ausführen, aber in der Lage sein, komplexe IT-Systeme zu verstehen und zu bedienen, sie müssen IT- und steuerungstechnisch denken, analytisch handeln und zudem IT-affin sein, damit sie den stetigen Wandel der IT-Systeme aktiv mitvollziehen, da die technologischen Entwicklungen in der Logistik in rasantem Tempo verlaufen. «Stillstand

bedeutet Rückschritt» ist eine alte Weisheit, aber bezogen auf die Qualifizierung von Mitarbeitenden, die heute in der Logistik arbeiten, ist sie aktueller denn je. Exzellent qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gehören für uns in der Sulser Logistics Solutions AG deshalb zu den Grundvoraussetzungen für effizientes, wettbewerbsfähiges und somit kundenorientiertes Erbringen von logistischen Höchstleistungen.

Wir betrachten uns als Solutions-Spezialisten. Wir bieten unseren Kunden die ganzheitliche Supply Chain: mit individuellen Lösungen, die für die hohen Anforderungen von Herstellern, Handel und Endverbrauchern einen Mehrwert generieren. Als einer der führenden Anbieter für die Abbildung und Umsetzung

von anspruchsvollen Logistikprozessen verfügen wir über eine hohe Prozesskomplexität und modernste Logistik- und Organisationsansätze, beispielsweise durch die Betreuung von Grosskunden aus der Automotive-Branche.

Koordinierte Planung

Einer dieser Ansätze ist Vendor Managed Inventory, ein Konzept, bei dem wir die Disposition der Lager unserer Kunden übernehmen. Dazu werden die Lagerbestandsdaten und Bedarfe angezeigt und für jeden Artikel maximale und minimale Lagerbestände vereinbart. Auf Basis dieser Daten sowie mittels festgelegter Kennzahlen disponieren wir die Lager unserer Kunden selbstständig. Heute wickeln wir sowohl Grosskunden als auch die Aufträge vieler kleiner und mittlerer Unternehmen über Inventory Collaboration ab. Die Daten werden direkt aus unserem ERP-System in den Inventory Monitor eingespeist und täglich aktualisiert, sodass die Disponenten auf beiden Seiten auf Basis identischer Informationen planen. Unseren Kunden stehen dabei umfangreiche Tools zur Verfügung, die eine schnelle Erfassung der aktuellen Situation ermöglichen. ■



■ Weitere Informationen zu diesem Thema:



Sulser Logistics Solutions AG
Anja Raab, Pressestelle
Industriestrasse 52, 8112 Otelfingen
T 044 847 46 45



Autor: Oliver Lindberger,
Geschäftsführer, Sulser Transport AG
sowie Sulser Logistics Solutions AG