

Geschäftsprozesse planen über Unternehmensgrenzen hinweg

Die Zentek Gesellschaft für Kreislaufwirtschaftssysteme in Deutschland mbH & Co. KG akquiriert, organisiert und steuert für ihre mittelständischen Gesellschafter überregionale Entsorgungskonzepte. Eine immense Zahl an Einzelaufträgen mit 400.000 beleghaften Bewegungsdaten pro Jahr erfordert eine leistungsfähige betriebswirtschaftliche IT-Plattform. Seit 2003 ist die auf dem Standardprodukt Navision basierende Branchenlösung enwis) der Dreh- und Angelpunkt zur Steuerung von Geschäftsabläufen. Hier ein Anwenderbericht.



Köln, 18.08.2004 Wenn Handelsketten, Automobilhersteller und Importeure oder Baukonzerne Entsorgungsdienstleistungen zentral einkaufen, dann zeigt in vielen Fällen die Zentek „One face to the Customer“. Das Geschäftsmodell ist branchenintern bekannt: Gesellschafter an der Zentek sind fünf mittelständische Entsorgungsfirmen in Deutschland. Neben Gesellschafteranteilen haben sie an 200 Standorten regionale Entsorgungskapazitäten eingebracht, Dritte haben die Möglichkeit, als Systementsorger mitzuwirken. Denn das Geschäft mit den flächendeckenden Entsorgungslösungen erfordert Präsenz vor Ort. So bringen Baukonzerne oder Handelsketten mehrere Hundert Anfallstellen, der Autohersteller Opel gar fast 2.000 in den Vertrag ein.

Entsprechend anspruchsvoll gestaltet sich die IT-Lösung der Zentek, die 400.000 beleghafte Bewegungsdaten pro Jahr zu verzeichnen hat. Wobei die Zentek bis 2003 mit Datenbanken arbeitete, die von der hauseigenen IT auf Basis von Access selbst gestrickt wurde. Der Plural „Datenbanken“ deshalb, weil die Zentek fünf davon führte, und zwar in Abhängigkeit des jeweiligen Geschäftsbereiches. „Angesichts der Komplexität der Aufgabe war es fast ein Wunder, dass wir so lange mit unserer Access-basierenden Inhouse-Lösung auskamen“, berichtet Niels Röpke, Geschäftsführer der Zentek. „Um zukunftsfähig zu bleiben, wollten wir nun auf ein System umsteigen, das bei der Abbildung der Geschäftsprozesse ordnend wirken sollte. Gleichzeitig war eine Grundvoraussetzung, dass unser System offen sein sollte für kundenindividuelle Entsorgungsprojekte. Weder sollte sich das System verbiegen, noch wollten wir uns auf ein schuhschachtelartiges Abbilden unserer Prozesse einlassen.“

Hoch komplexe Geschäftsprozesse

Diese Geschäftsprozesse verdienen durchaus das Prädikat „komplex“: Einerseits muss die betriebswirtschaftliche Software abbilden, welcher Systementsorger für welche Abfallart in welcher Region zuständig ist. Andererseits muss in der ERP-Lösung der aus 1.800 Einzelleistungen bestehende Leistungskatalog der Zentek hinterlegt werden. „Dieser hat es in sich“, weiß Lutz Schmiedler, kaufmännischer Leiter der Zentek: Mietpreise für 30 verschiedene Containertypen, Preise logistischer Dienste wie Aufstellen und Tauschen und zuletzt Preise für die ordnungsgemäße, gesetzeskonforme Verwertung oder Beseitigung verschiedener Abfallfraktionen

Geschäftsprozesse planen über Unternehmensgrenzen hinweg

gemäß dem europäischen Abfallartenkatalog, aber auch kundenspezifischer Bezeichnungen.“

Je nach Vertragsgestaltung unterscheiden sich dabei die Preismodelle erheblich, sowohl auf der Einkaufsseite der Zentek wie auch auf Seiten des Kunden. Schmiedler: „In unserem flächendeckenden Netz gibt es an vielen Standorten unterschiedliche Bedingungen, was sich natürlich direkt in der Preis- und Vertragsgestaltung der Systementsorger niederschlägt. Auf Kundenseite gibt es wiederum Abfallerzeuger, die salopp gesprochen ein Stück Entsorgung im Monat einkaufen möchten. Andere Kunden hingegen möchten gewichtsbasierende Einzelpreise für jede Abfallfraktion haben, unter Vorlage eines jeden Abholbelegs und jedes Wiegescheins.“

B2B - Plattform oder ERP?

Als Antwort auf diese Fülle an Anforderungen dachte die Zentek nicht nur über die Anschaffung eines ERP-Systems nach. „Als flächendeckendes und zentral gesteuertes Entsorgungsnetz haben wir ebenso geprüft, ob wir für uns eine Handels- oder B-to-B-Plattform aufbauen sollten“, erinnert sich Zentek-Chef Röpke. Allerdings führten diese Überlegungen wegen der ungelösten Problematik, abfallrechtlich vorgeschriebene Spezifika abzubilden, etwa Module zur Erstellung von Mengenstromnachweisen und Abfallbilanzen, nicht zum Ziel. Vielmehr zeigte sich das auf Navision basierende System **enwis**), eine Entwicklung der Dortmunder **tegos gmbh**, als Optimallösung zur Abbildung der Geschäftsprozesse der Zentek. „Als Branchenlösung bildet **enwis**) alle Geschäftsprozesse der Entsorgungswirtschaft ab“, berichtet Frank Fuchs, Projektleiter der **tegos**. „Das sind

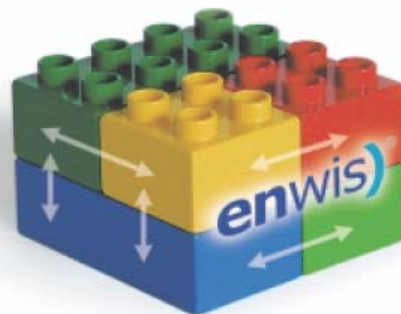
zum einen die von der Zentek geforderten Module zur Abbildung kreditorischer und debitorischer Verträge sowie ein Management-Informationssystem, das der Abfallbürokratie gerecht wird. Darüber hinausgehend gibt es auch für klassische Entsorger wichtige Module zur Steuerung von Fuhrpark oder Analytik, es gibt Wäge- und Deponiesteuerungsmodule. Der Modulcharakter bringt es jedoch mit sich, dass jeder **enwis**) Anwender nur in das investieren muss, was er tatsächlich benötigt.“

Dem ERP-System von **tegos** ist es zu verdanken, dass Geschäftsprozesse der Zentek schneller, weitgehend ohne manuelle Zwischenschritte und auch, nach der anfänglichen Pflegeaktion der Stammdaten, überwiegend frei von systembedingten Fehlern ablaufen. „Ein typischer Geschäftsprozess beginnt heute noch damit, dass ein Kunde per Telefax eine Abholung beauftragt“, berichtet Lutz Schmiedler. Allerdings hat die Zentek als einer der ersten Anbieter auf dem Entsorgungsmarkt eine Online-Anbindung der Kunden geplant, die noch im laufenden Jahr realisiert sein soll. Sobald das Fax – oder in einigen Monaten die via Internet übermittelte Beauftragung – in der Kölner Zentek-Zentrale vorliegt, wird der Auftrag im **enwis**) System angelegt. Damit verbunden ist ein automatischer Abgleich der Daten mit der von der **tegos** entwickelten ZSE-Ermittlungsmatrix, wobei „ZSE“ für „Zentek-System-Entsorger“ steht: Anhand von Kundenadresse und Abfallart ermittelt **enwis**), welcher Vertragsentsorger den Auftrag übernimmt und generiert anhand der hinterlegten, kunden- und auftragnehmerspezifischen Stammdaten kreditorisch einen Auftrag an den Systementsorger sowie debitorisch eine Auftragsbestätigung an den Kunden. Der Systementsorger erledigt dann den Auftrag entweder selbst oder mit Subunternehmern in den Teilbereichen

Geschäftsprozesse planen über Unternehmensgrenzen hinweg

Logistik, Zwischenlagerung, Sortierung und Verwertung. Unabhängig davon, wer „den Auftrag fährt“, meldet der beauftragte Systementsorger dann Vollzug, um die Rückverfolgbarkeit der Abfallströme zu ermöglichen.

Auf dieser Basis kommt das System auch spielend mit der Abfallbürokratie zurecht. Beispielhaft ist das Handling von überwachungspflichtigen oder besonders überwachungspflichtigen Abfälle zur Verwertung oder Beseitigung. Durch eine „Free-Float“-Funktion errechnet enwis) in Echtzeit aus den aktiven Datenbankinhalten heraus, wie viel von jeder Abfallmenge je nach Kunde, Kalenderjahr und Abfallschlüssel an-gefallen ist und liefert daraus die zur Aufstellung von Abfallkonzepten und Abfallbilanzen erforderlichen Daten. Zentek-Chef Nils Röpke: „Dadurch ist enwis) nicht nur ein Werkzeug zur operativen Steuerung unseres Netzes. Indem wir unseren Kunden helfen, auf einfache Weise ihren Dokumentations-pflichten nachzukommen, ist enwis) für uns auch ein wichtiges Instrument zur Kundenbindung.“



Presseanfragen Zentek:

Zentek Gesellschaft für Kreislaufwirtschafts-
systeme in Deutschland mbH & Co. KG
Herr Nils Röpke
Konrad-Adenauer-Straße 13
50996 Köln
Telefon 0221/88990-0
Telefax 0221/88990-99

E-Mail: info@zentek.de
Internet: www.zentek.de

Presseanfragen tegos:

tegos gmbh dortmund
Herr Andreas Kullmann
Stockholmer Allee 24
44269 Dortmund
Telefon 0231/930 9370
Telefax 0231/930 9371

E-Mail info@tegos-do.de
Internet: www.tegos.de
Internet: www.enwis.de