

DEUTSCHE Seeschifffahrt

Zeitschrift des Verbandes Deutscher Reeder

Juni 2007

VDR Verband Deutscher Reeder

www.reederverband.de



C13703

Reportage

Lotsversetzer in
Wind und Wellen

40



Interview

Klaus Meves über Karriere,
Ausbildung und Zukunft

14

IT

Wie Rickmers
SAP einführt

22

Ringelnetz

Der Dichter des
Kuttel Daddeldu

58



TRANSPARENZ ist das Credo bei der Architektur und in den Geschäftsprozessen bei Rickmers

Rickmers setzt auf SAP

Nach Jahren des Wachstums hat die Rickmers Reederei sich nach einer maßgeschneiderten Softwareunterstützung für eine transparente und ressourcensparende Bereederung umgesehen. Von Doris Jessen

Die Ursprünge von Rickmers gehen ins Jahr 1834 zurück. 1984 wurden mit der Gründung der heutigen Rickmers Reederei die Schifffahrtsaktivitäten der Familie Rickmers in fünfter Generation zusammengefasst. Zum VDR-Mitglied Rickmers Reederei GmbH & Cie. KG gehören verschiedene Tochterunternehmen wie die Rickmers Shipmanagement GmbH, die MCC Marine Consulting & Contracting GmbH oder die Arctic Shipping GmbH. Die Globalisierung und das enorme Wachstum in Asien führen zu einer erhöhten Nachfrage nach Frachtkapazität, wovon Rickmers mit einem stetigen Wachstum der eigenen Flotte profitiert. Die Tramp-Reederei Rickmers betreibt die Schiffe nicht nur als Transportmittel sondern finanziert, baut, bereedert und verchartert. Derzeit sind mehr als 85 Schiffe auf den Weltmeeren im

Einsatz und verfügen über eine Ladungskapazität von über 1,4 Millionen Tonnen. Auf See sorgen über 2.500 Mitarbeiter für den reibungslosen Ablauf, die von 100 Mitarbeitern an Land unterstützt werden. Zusätzlich betreut ein Experten-Team den Neubau von aktuell rund 30 Schiffen. „Um das Unternehmenswachstum zu begleiten, die Unternehmensplanung und -steuerung zu verbessern und Wettbewerbsvorteile zu realisieren, sollten alle Geschäftsprozesse integriert und IT-gestützt ablaufen. Daher wollten wir unsere Finanzbuchhaltungslösung erneuern und eine moderne ERP-Software einführen“, erklärt Ulrik Kriete, Leiter Controlling der Rickmers Gruppe.

Kritische Ausschreibung

Um am Ende die richtige Wahl zu treffen, analysierte Rickmers zunächst den Markt

der ERP- und Software-Anbieter. Anschließend erfolgten eine interne Prozessanalyse und die Erstellung eines Pflichtenheftes.

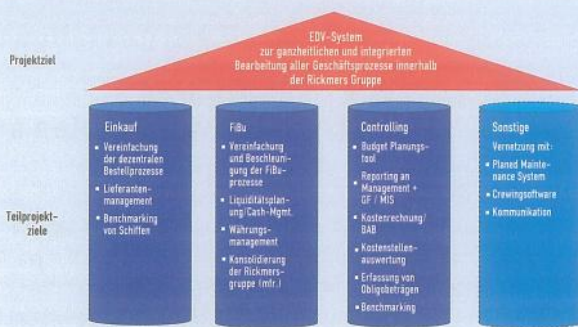
Im Sommer 2004 kristallisierten sich SAP und Microsoft Navision als „heiße Kandidaten“ heraus. Projektstart war im Januar 2005.

„Obwohl Navision sogar eine Shipserve-Lösung angeboten hatte, entschieden wir uns dennoch für die mySAP Business Suite. Uns war wichtig, nicht SAP an unsere Geschäftsprozesse anzupassen, sondern umgekehrt unsere Prozesse anhand der SAP-Standards und Best Practices soweit wie möglich zu optimieren“, so Kriete.

Ein weiterer Entscheidungsgrund war die Beratungsunabhängigkeit der Software. „Wir wollten auch die Option haben, einen Berater wechseln zu können“, fährt Kriete fort.

Wesentliches Ziel für die Einführung von SAP ist die ganzheitliche und effiziente Abwicklung aller Prozesse bei höherer Transparenz

Zielsystem im Überblick



Schaffung eines gemeinsamen Datenpools, Beseitigung von Medienbrüchen, Minderung von Erfassungsaufwand, Berichtswesen Management



DIREKT vom Schiff aus kann per Satellit jetzt im System bestellt werden

Für die Planung, Einführung und Implementierung beauftragte Rickmers die SAP-Tochter Steeb Anwendungssysteme GmbH aus Abstatt. „Dazu kam die Bereitschaft, mit uns zusammen einen Schiffs-Client als Branchenlösung zu entwickeln, der dann auch von anderen Reedereien genutzt und noch weiter entwickelt werden kann“, meint Kriete.

Da Rickmers nicht das notwendige IT-Know-how für den Betrieb der SAP-Lösung und -Infrastruktur aufbauen wollte, sollte dies ein Outsourcing-Partner übernehmen. Bei der Auswahl nahm Rickmers zwölf Anbieter näher unter die Lupe. SAP SI – eine Schwestergesellschaft von Steeb – gewann den Auftrag. Gegenstand des Outsourcing-Vertrages ist die Bereitstellung von Hardware, Datenkommunikation und Support. Besonders dabei: die permanente Verfügbarkeit zu europäischen Geschäftszeiten.

Die Besonderheit bei einer Reederei ist, dass jedes Schiff eine eigene Gesellschaft und mit eigenen Buchungskreisen repräsentiert. Bei Rickmers alleine sind das 200 aktive Buchungskreise.

Eine neue Anforderung an die SAP-Software war die dezentrale Bestellabwicklung direkt von den Schiffen aus, die nicht permanent online sind. Sie können lediglich über eine Inmarsat-Verbindung mit einer Übertragungsleistung von teilweise nur 19,2 kBit/s kommunizieren, die aber rund um die Uhr zu kostenintensiv wäre und daher nur ein bis zweimal pro Tag für den Versand von Sammelmails genutzt wird.

Der Clou: der Schiffsclient

Im November 2005 begannen die Steeb-Berater gemeinsam mit den Key Usern von Rickmers das Bestellwesen komplett in SAP abzubilden, so dass auch die Schiffe auf See integriert werden konnten. Der Clou ist hier der Schiffs-Client, eine bran-

chenorientierte Anwendung, die speziell für Rickmers in der Programmiersprache Java für den Einsatz auf handelsüblichen Desktops entwickelt wurde. Dabei handelt es sich um eine Erfassungssoftware für Bedarfsanforderungen, mit der die Mitarbeiter an Bord aller Schiffe aus Katalogen oder auch mit Freitext bestellen können. Matthias Mischorr erläutert den Prozess: „Die Kataloge werden etwa einmal pro Monat von der Zentrale an Land erstellt bzw. aktualisiert und per Satellit an die Schiffe geschickt. Der Mitarbeiter an Bord gibt seine Materialanforderung ein, die nach einem zweistufigen Genehmigungsprozess per Satellit an den zentralen Einkauf geht. Von dort aus erfolgt die Anfrage an die Lieferanten, die ihre Angebotsdaten in ein Web-Interface einstellen. Die Angebote werden gesichtet, zur Genehmigung weiter geleitet und in eine Materialbestellung umgewandelt, die schließlich direkt oder nach Zwischenlagerung in den Häfen an das Schiff ausgeliefert wird.“

Die Besonderheit einer Schiffsbelieferung liegt darin, dass häufig die Rechnung des Lieferanten schon in der Zentrale eingegangen ist oder sogar schon bezahlt wurde, bevor die Mitarbeiter an Bord die Ware in Händen halten. Lieferdifferenzen werden somit nicht - wie sonst üblich - im Rahmen einer Wareneingangs- und anschließenden Rechnungskontrolle festgestellt, sondern müssen in der Regel nachträglich reklamiert werden.

Speziell für die Mitarbeiter auf See, die nicht unbedingt Software-Spezialisten sind, wurde die neue Lösung vom Look & Feel an die zuvor genutzten Excel-Tabellen angepasst, um ihnen den Übergang auf das neue System weitestgehend zu erleichtern. Individuell konzipiert und programmiert wurde auch das zentrale „Einkaufscockpit“: Diese im SAP-Standard zunächst nicht vor-

gesehene Anwendung bietet den vier Mitarbeitern in der Einkaufsabteilung jederzeit den Überblick über alle Bestellprozesse und ihren Bearbeitungsstatus. Ein Mausklick auf den Einkaufsbeleg verzweigt dann in die jeweilige Einzeltransaktion und liefert die benötigten Details.

Die zeit- und fehlereinsparenden Vorteile dieser Branchenlösung liegen auf der Hand: Materialien werden nur noch einmal angelegt und auf alle Schiffsgesellschaften repliziert, so dass alle mit denselben Daten arbeiten. Über die Zuordnung der Materialien zu Produkthierarchien und Warengruppen und den Einstellungen zu den Organisationseinheiten ist sichergestellt, so dass alle Buchungen automatisch erfolgen können. Die Belege in unterschiedlichen Fremdwährungen werden automatisch in Euro umgerechnet und in das Zahlungssystem eingesteuert. Die Originalwährung wird ebenfalls parallel angezeigt.

2007 „alle an Bord“

Bis zum dritten Quartal 2006 wurden 26 Schiffe mit dem Schiffs-Client ausgerüstet, 20 weitere befinden sich im Auslieferungszustand. 2007 erfolgt der Rest Zug um Zug. „Die jetzt schon erkennbaren Vorteile sind neben der Zeitersparnis und Fehlerminimierung durch nur einmal vorhandene Datensätze und die medienbruchfreie Prozessabwicklung die jederzeit aktuellen Reports über alle Einkaufs- und Vertriebsaktivitäten der Rickmers Reederei. So kann die Geschäftsleitung zum Beispiel auf Währungsschwankungen in ihrer Liquiditätsplanung schneller und besser reagieren“, erklärt Ulrik Kriete.

Für die Zukunft wird damit gerechnet, dass der Schiffs-Client als Branchenlösung auch für andere Reedereien zum Einsatz kommen wird, auf deren Bedürfnisse er schnell angepasst werden kann. ...