



KONICA MINOLTA

# KONICA MINOLTA OPTIMIERT PROZESSE BEI POLYTRADE





## KONICA MINOLTA OPTIMIERT PROZESSE BEI POLYTRADE

Die Firma Polytrade aus Frankfurt am Main handelt mit Rohstoffen und Additiven, die zur Herstellung von Polyester und Polymeren benötigt werden und kauft wiederum daraus produzierte Polyester und Polymere zurück, um sie weiterzuverkaufen. Viele Kunden sind daher auch gleichzeitig Lieferanten. Handelsbeziehungen bestehen hauptsächlich in und zwischen Europa und Asien. Durch neue Geschäftsfelder, die in den letzten Jahren hinzu gekommen sind, einem gestiegenen Arbeitsaufkommen vor allem in der Auftragsabwicklung sowie einer Vielzahl noch manuell gesteuerter Prozesse, sah sich das Unternehmen vor der Situation, die Prozesse deutlich zu automatisieren und die Papierflut einzudämmen. Konica Minolta führte daher eine Analyse bei Polytrade durch und erarbeitete innovative Automatisierungsprozesse in den Bereichen Dokumentenhierarchie und -ablage, Dokumentenverwaltung und -freigabe sowie Logistik.

Ihren Ursprung hat die Polytrade GmbH in der ehemaligen Zimmer AG. Diese verkaufte früher Anlagen zur Herstellung von Polyester. Weil jedoch immer mehr Kunden nicht nur die Anlagen kauften, sondern auch die Rohstoffe zur Herstellung von Polyester über Zimmer beziehen wollten bzw. das von ihnen hergestellte Polyester wiederum über Zimmer weiterverkaufen wollten, wurde 1994 die Polytrade GmbH als 100-prozentige Tochter der Zimmer AG gegründet. 2006 kaufte die Lurgi GmbH die Zimmer AG auf, integrierte das Unternehmen und entschied gleichzeitig, sich von Polytrade zu trennen. Seitdem ist die Polytrade GmbH ein Tochterunternehmen eines indischen Investors.

Die Kunden von Polytrade sind zum einen Preform- bzw. Flaschen-Hersteller. Preforms werden aus PET-Polyester hergestellt und für die Herstellung von Trinkflaschen benötigt. Zum anderen wird Polyester als Garn versponnen für die Textilproduktion eingesetzt. Im Laufe der Jahre hat das Unternehmen sein Geschäftsfeld um den Handel mit bzw. die Produktion von Polymeradditiven erweitert. In Deutschland lässt Polytrade mit entsprechenden Lizenzen Polyesteradditive produzieren. Die Distributionsstärke des Unternehmens stützt sich auf drei Säulen: die langjährige Erfahrung in der internationalen Logistik und Finanzierung,

die sorgfältig ausgewählten Lieferanten sowie ein Netz an Lagern in Europa, von denen aus die Produkte just-in-time direkt zu den Kunden geliefert werden. Außerdem bietet Polytrade seinen Kunden und Lieferanten Vermarktungskonzepte und -verträge sowie Marktstudien an. Marcus Lendlein, Direktor Marketing bei Polytrade, beschreibt die Besonderheit des Unternehmens: „Im Vergleich zu vielen anderen Handelsgesellschaften unterscheiden wir uns in einem ganz maßgeblichen Punkt: Bei uns sind nur Ingenieure und Chemiker tätig, die irgendwann einmal Gefallen am Vertrieb gefunden haben und nun Produkte verkaufen, die ein hohes technisches Verständnis erfordern.“ Zwölf Mitarbeiter erwirtschaften rund 30 Millionen Euro Umsatz pro Jahr.

### ▀ Drei gute Gründe

Anfang 2012 kam der Kontakt zwischen Konica Minolta und Polytrade zu Stande. „Drei Aspekte führten dazu, dass die Anfrage von Konica Minolta zu keinem besseren Zeitpunkt hätte kommen können. Denn wir standen gerade vor der Situation, unsere Abläufe zwingend mehr automatisieren zu müssen“, so Lendlein.



„Das Ergebnis der Analyse war für uns ein Denkanstoß. Der tatsächliche Aufwand hinter allen Prozessen war uns vorher nie so bewusst.“

Marcus Lendlein, Direktor Marketing Polytrade GmbH

Zum einen hat die EU 2007 die REACH-Verordnung erlassen (= Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals, also Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung von Chemikalien). „Das bedeutet, alle Chemikalien, die in die EU eingeführt werden, unterliegen bestimmten Gesetzen und Regeln“, beschreibt Lendlein, der bei Polytrade gleichzeitig REACH- und Qualitäts-Beauftragter ist. Es geht um arbeitstechnische Sicherheit für Mitarbeiter, die mit Chemikalien arbeiten und um deren Umwelteinfluss. REACH führte dazu, dass bei Polytrade inzwischen eine Vielzahl von Dokumentationen erstellt werden müssen.

Zum anderen besteht bei einem Mitarbeiterstamm von zwölf Personen öfter einmal die Notwendigkeit, dass Kollegen bei Urlaub, Krankheit oder Elternzeit für einen bestimmten Zeitraum ersetzt werden müssen. Bestehende Mitarbeiter im Unternehmen werden zudem häufig auch flexibel für andere Tätigkeiten eingesetzt. „Die Mitarbeiter müssen dann natürlich so schnell wie möglich ‚sattelfest‘ und arbeitssicher werden. Dafür benötigt es jedoch bestimmte IT-technische Voraussetzungen, die bei uns bisher nur teilweise gegeben waren“, so Lendlein.

Schließlich kamen in den letzten Jahren zum ursprünglichen Handel mit Polyester einige neue Geschäftsfelder hinzu, weshalb der Arbeitsaufwand in der Auftragsabwicklung enorm gestiegen ist.

Daher sollte Konica Minolta im Rahmen seiner Dienstleistung „Prozessberatung“ die Prozesse wesentlich mehr automatisieren. Dabei ging es jedoch nicht darum, bestehende Strukturen zu ändern. Denn seit 2010 ist Polytrade EN ISO 9001-zertifiziert und daher bereits stark durchstrukturiert. Die Aufgabenstellung bestand vielmehr darin, bestehende und bereits sehr gut funktionierende Prozesse so viel effizienter zu gestalten, dass Arbeitssicherheit, Schnelligkeit und Qualität verbessert werden.

Die Prozessberatung weist einen wesentlichen Unterschied zum klassischen Geschäftsfeld „Output- und Dokumentenmanagement“ von Konica Minolta auf: Denn hier sind Analysen und Optimierungen von einzelnen Dokumentenprozessen eng an entsprechende Hard- und Software geknüpft. Die Prozessberatung dagegen betrachtet den

kompletten Informationsfluss im gesamten Unternehmen und ist unabhängig von jeglicher Hard- und/oder Software. Analyse und Optimierung finden entsprechend abteilungsübergreifend statt. Prozesse und Workflows können gemäß BPMN-Standard (= Business Process Model and Notation) abgebildet werden.

## ■ Denkanstoß

Im Frühjahr 2012 wurde dann die Analyse durch Konica Minolta im Rahmen strukturierter Interviews und Faktenaufnahmen durchgeführt und prozessual dargestellt. Dabei analysierten Konica Minolta und Polytrade gemeinsam in mehreren Workshops sämtliche Geschäftsabläufe in den Abteilungen Marketing, Vertrieb, Auftragseingang, Logistik und Commercial. Es wurde identifiziert, welche Dokumente und Informationen wann, wo und warum produziert werden. „Das Ergebnis dieser Analyse war für uns dann doch ein ziemlicher Denkanstoß. Denn uns wurde der eigentliche Aufwand hinter allen Prozessen skizziert. Dieser war uns vorher nie so bewusst gewesen“, kommentiert Lendlein. Der von Konica Minolta erarbeitete Lösungsvorschlag beschäftigte sich schließlich mit drei Kernbereichen.

## ■ Kernbereich 1: Dokumentenhierarchie und -ablage

Früher erfolgte die Dokumentenablage bei Polytrade nicht einheitlich, denn teilweise war sie projekt- bzw. auftragsorientiert und teilweise kundenorientiert. Lendlein erklärt, warum: „Unsere Kundenstruktur ist sehr unterschiedlich. Auf der einen Seite haben wir ab und zu Großkundenprojekte, die wir projektorientiert abgespeichert haben, auf der anderen Seite haben wir viele kleinere Tagesgeschäfte, die kundenorientiert abgelegt wurden.“ Nun gibt es eine konsequente, komplett kundenorientierte Ablagestruktur. Gesuchte Dokumente sind schneller auffindbar, was gleichzeitig die Effizienz erhöht. Zudem ist dank der eingeführten Versionierung der aktuelle Status von Dokumenten auf den ersten Blick sofort ersichtlich.



KONICA MINOLTA

## ▀ Kernbereich 2: Dokumentenverwaltung und -freigabe

Die Freigabe von Dokumenten wie etwa Auftragsbestätigungen erfolgte bei Polytrade bisher per Unterschrift. Doch die große Anzahl an Dokumenten sorgte im Unternehmen nicht nur für Unmengen an Papierflut, sondern auch für zu lange Prozessdurchlaufzeiten, bedingt durch Liegezeiten. Denn aufgrund von beispielsweise Dienstreisen oder einem zu hohen Pensum im Daily Business warteten die Dokumente teilweise zu lange auf ihre Genehmigung. Nun soll es eine elektronische Dokumentenfreigabe mit Stempel-funktion geben. „Früher mussten die Mitarbeiter erst durch das gesamte Haus laufen, um sich die Unterschriften einzuholen“, beschreibt Lendlein. „Nun geht es ganz schnell und einfach per Mausklick.“

Für den Versand einer Auftragsbestätigung an den Kunden, druckte die Auftragsabwicklung früher die Bestätigung aus, ließ sie unterschreiben, scannte sie ein und fügte das entsprechende Datenblatt sowie die AGB in Englisch oder Deutsch hinzu. Dafür mussten die einzelnen PDF-Dokumente manuell zusammengeführt werden. Dank elektronischer Dokumentenfreigabe und dem automatisierten Druck von AGB auf der Rückseite der Auftragsbestätigungen soll dieser Prozess nun wesentlich vereinfacht werden.

## ▀ Kernbereich 3: Logistik

Kam in der Vergangenheit die Anfrage eines Kunden nach dem aktuellen Lieferstatus seiner Ware, so war es für Polytrade mit vielen manuellen Arbeitsschritten verbunden,

diesen zu eruieren. Die Logistikabteilung schrieb entweder die Reederei oder Spedition an und übertrug die Daten dann in einen Outlook-Kalender. Diese Daten tagesaktuell zu halten und bei Veränderungen schnell anzupassen, war sehr aufwändig. Mit Tracktrace kann nun jeder Mitarbeiter selbst den Status des gesuchten Containers überprüfen.

„Ein noch viel höherer Aufwand bestand für uns bisher bei der Anfrage von Frachtkonditionen“, erklärt Lendlein weiterhin. „Wenn wir bei mehreren Reedereien Angebote einholen, dann sind diese aufgrund der unterschiedlichen Schemata der Reedereien derart umfangreich und vor allem unterschiedlich, dass wir zunächst einmal prüfen müssen, welche Daten uns überhaupt betreffen. Das erschwert natürlich auch die Vergleichbarkeit.“ Konica Minolta hat daher den Vorschlag unterbreitet, eine Excel-Matrix einzuführen, in der nur die Parameter enthalten sind, die für Polytrade relevant sind. Auf Basis dieser Matrix sollen die Reedereien in Zukunft ihre Angebote erstellen.

## ▀ „Als mittelständisches Unternehmen verstanden“

„Im Oktober letzten Jahres hatten wir ein Wiederholungsaudit seitens des TÜV und dieser war von der Automatisierung der Prozesse und der Vorgehensweise sehr begeistert. Dies bestätigt uns natürlich auch darin, mit Konica Minolta und dem eingeschlagenen Weg die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Nun sind alle Dokumenten- bzw. Informationsprozesse bei uns ganz klar dokumentiert“, freut sich Lendlein. „Außerdem hatten wir nie das Gefühl, dass uns etwas aufdiktiert wird oder dass man uns des Verkaufswollens wegen etwas anbietet. Denn zugegebenermaßen hatten wir anfangs schon Bedenken, dass es sich wieder nur um einen Hersteller handelt, der uns nur seine Geräte verkaufen will. Was uns zudem besonders an der Zusammenarbeit mit Konica Minolta gefallen hat: Wir wurden als mittelständisches Unternehmen mit den entsprechenden Bedürfnissen verstanden.“

Ihr Konica Minolta Business Solutions Partner:

**Konica Minolta**  
**Business Solutions Deutschland GmbH**

Europaallee 17 ▀ 30855 Langenhagen  
Telefon: +49 (0) 800 6 46 65 82  
Telefax: +49 (0) 511 74 10 - 50  
[www.konicaminolta.de/business](http://www.konicaminolta.de/business)

**Polytrade GmbH**  
**Marcus Lendlein**

Gwinnerstraße 5 ▀ 60388 Frankfurt  
Telefon: +49 (0) 69 94 20 72-35  
[m.lendlein@polytrade.de](mailto:m.lendlein@polytrade.de)  
[www.polytrade.de](http://www.polytrade.de)