

13 Auswahl und Ausblick

Abschließend werden das Umfeld von Logistiknetzen und prägende Trends behandelt. Das Anforderungsprofil, die Bedingungen für eine gelungene Kooperation, die Anbietersituation von Software und einige Tipps zur Selbsteinschätzung werden dargelegt.

13.1 Anforderungsprofil

Ein fähiger Supply Chain-Manager verfolgt unternehmensübergreifende Ziele und unterstützt das kooperative Handeln bei allen, die am Logistiknetz beteiligt sind – und das ist in schlank organisierten Industrie- und Handelsbetrieben hoffentlich die Mehrzahl der Mitarbeiter.

Er braucht dazu folgende Fähigkeiten und Kenntnisse:

- IT-Wissen, da die Gestaltung der Logistiknetze im Wesentlichen auf moderner IT-Technologie basiert,
- BWL-Wissen, damit er die Nutzenpotenziale richtig einschätzt und gezielt hebt,
- Logistikwissen und -erfahrung in den klassischen Aufgabenfeldern (Einkauf, Produktion, Vertrieb), damit er die geeigneten Algorithmen und Funktionen auswählt und einsetzt,
- Überzeugungskraft und Innovationsfreude für die Einführung und Umsetzung neuartiger Lösungen sowie Teamfähigkeit, um die hierarchischen Strukturen durch flexible, unternehmensübergreifende Organisationsformen ersetzen zu können und diese auch mit Leben zu füllen.

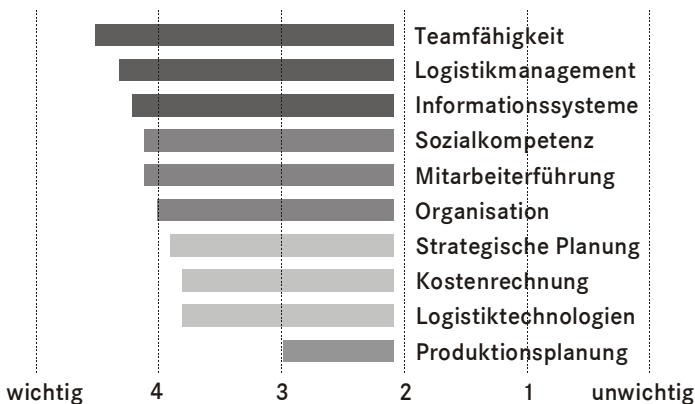


Bild 13.1: Anforderungsprofil für den Logistiker

Bild 13.1 zeigt eine Einschätzung von Baumgarten mit den wichtigsten zehn Anforderungen [Baum01].

Große Bedeutung haben darüber hinaus laut Baumgarten Auslandserfahrung und Softskills wie Integrationsfähigkeit, Charisma, Selbstbewusstsein und Aufgeschlossenheit.

Toplogistiker zählen zu den am meisten gesuchten Fachkräften auf dem Arbeitsmarkt. Die Ausbildung an den Hochschulen hinkt dieser Entwicklung stark hinterher, holt aber auf, indem zunehmend Studiengänge für Logistiker angeboten werden.

Eine tragende Rolle für eine erfolgreiche Karriere hat nach wie vor das Netzwerk aus persönlichen Beziehungen, das durch aktive Kongressteilnahme, Mitarbeit in Gremien und Ausschüssen, durch Pilotinstallationen, Fachvorträge und Fachpublikationen geknüpft werden kann.

13.2 Anforderungen an die Unternehmen

Im Abschnitt 4.3 wurde die Architektur von Logistiknetzen als *lose gekoppelt* beschrieben. Die charakteristischen Eigenschaften der losen Koppelung können unverändert auf die Partner eines Verbunds übertragen werden. Sie sollen

- aktuell,
- ad hoc,
- tolerant,
- indirekt,
- bei Bedarf und
- dauerhaft

miteinander kommunizieren. Diese für hierarchisch organisierte Unternehmen noch seltene Art der Kommunikation ist gewöhnungsbedürftig, aber auch sehr reizvoll.

Kaluza fordert von den Unternehmen [Kalu01]:

- große Kooperationsbereitschaft und -fähigkeit,
- eine ausgeprägte Vertrauensbasis,
- zügigen Datenaustausch und
- eine gemeinsame Zielsetzung.

Die meisten Kooperationen von Logistikpartnern scheitern nicht an technischen Unzulänglichkeiten, sondern an der mangelnden Kooperationsbereitschaft oder

-fähigkeit. Wie schon in Kapitel 1 angedeutet, stellt Schuh fest, „*dass die reine Automatisierung [der Planung und Steuerung] ... zu nichts anderem als zu automatisierten schlechten Prozessen führt. Darum ist die Automatisierung der zweite Schritt, nachdem die tragfähige, vertrauensbasierte Organisationsstruktur der Kooperation geschaffen wurde*“ [Schu01].

Mertens vermutet in Bezug auf das SCM-System der SAP, dass „*nach unseren Beobachtungen der APO zurzeit noch nicht seinem ursprünglichen Bestimmungszweck zugeführt [wird]; vielmehr nutzt man ihn oft als modernes PPS-System*“ und belegt diese Vermutung durch drei eigenartige Architekturen [Knol00], die er außer der typischen SCOR-Architektur noch vorgefunden hat.

Die größte Aversion gegen die Anforderungen von Kaluza gibt es in der mittelständischen Industrie: 70 % von 232 befragten Mittelständlern geben kritische Daten ungern außer Haus und 72 % befürchten die Abhängigkeit von einem Provider [Netw01]. Dabei ist Kooperation geradezu die Überlebenschance für Mittelständler im Wettstreit der Supply Chains. Eine Studie von Arthur D. Little bei 250 Unternehmen aus den Top-2000 zeigt deutlich, dass sich erfolgreiche Unternehmen um

- simple und robuste Architektur bemühen,
- weitreichende Transparenz und
- hohe Verfügbarkeit der Daten gewährleisten und
- sich konsequent auf die Endkunden ausrichten.

Sie erreichen so

- 30 % Bestands- und 80 % Durchlaufzeit-Reduzierung.

SCM wird zur Schlüsselkompetenz im Wettbewerb [Grun01].

Das bestätigt auch eine Befragung der Zeitschrift „Information Management & Consulting“, bei der neun Experten SCM als das Top-Thema für Beratungsunternehmen deklariert haben [Netw01].

13.3 SCM-Diagnose

Laut Diebold streben 86 % der Unternehmen Wettbewerbsvorteile durch Logistikkompetenz an, nur 4 % haben aber exzellente Logistikkompetenz. Dieses extreme Auseinanderklaffen von Wollen und Können nutzen viele clevere Unternehmensberater als Türöffner für Beratungsaufträge. Sie untermauern anhand von Checklisten, wie notwendig Logistiknetze für Ihr Unternehmen sind. Mertens hat eruiert, dass Accenture, Ernst & Young, IDS Scheer und IMG Diagnosetools zur Messung, Diagnose und zum Benchmarking anbieten [Knol00].

Sie können auch selbst testen, wie nahe Sie dem Ziel sind: McKinsey legte der Augustausgabe 2002 der Zeitschrift „Logistik Heute“ eine Diagnose-CD bei. Der Fragenkatalog mit 82 Fragen bezieht sich jedoch nur auf das innerbetriebliche Logistiknetz und nicht auf Logistiknetze mit mehreren Kooperationspartnern.

13.4 SCM-Auswahl

13.4.1 Auswahlkriterien

Funktionalität

Bei der Auswahl eines SCM-Systems steht normalerweise die Funktionalität ganz im Vordergrund. Wie man diese systematisch prüft, werde ich anschließend darlegen.

Koppelung

Häufig genug habe ich auf die Integrationsfähigkeit des SCM-Planungssystems mit den Legacysystemen hingewiesen. Die Funktionalität kaufen Sie ein – die Koppelung dagegen ist individuell je Legacysystem von Ihnen zu erstellen und zu pflegen. Der Aufwand dafür ist ein erheblicher Eigenanteil bei der Installation und bei der laufenden Pflege. Ich behaupte sogar, dass eine einfache, robuste Koppelung bedeutsamer ist als eine exorbitante Funktionalität, denn die Funktionalität wird ja hoffentlich vom SCM-Anbieter laufend weiterentwickelt. Außerdem ist die Koppelung der heterogenen Legacysysteme die Basisaufgabe für jedes SCM-System, während die SCM-Funktionalitäten nur Zusätze sind, die zwar wünschenswert sind, aber keine unabdingbare Forderung für ein funktionsfähiges SCM-System darstellen. Von allen SCM-Beratern wird unterstrichen, dass aktuelle Logistikdaten die wichtigste Basis für einen funktionierenden Verbund darstellen.

Nutzen

Ein gut funktionierendes SCM-System muss keinesfalls gleichzeitig nützlich sein. Hinterfragen Sie in der Auswahlphase die Versprechungen der Anbieter gründlich. Die zitierten Angaben stammen oft von wohlgesinnten Referenzkunden, die großes Entgegenkommen bei der Installation erhielten. Die Nutzenergebnisse sollten durch einen Benchmark auf ihre Vergleichbarkeit geprüft werden, und zwar nicht durch wohlwollende Mitarbeiter des Anbieters, sondern durch kritische Prüfer oder Berater.

Im Kapitel 9 „Controlling“ schildere ich den engen Bezug der vier Logistikziele aufeinander. Lassen Sie sich glaubhaft darlegen, dass das SCM-System *alle* Ihre vier Zielsetzungen erfüllen kann. Es ist keine Kunst und ohne teures SCM-

System möglich, drei Logistikziele zu Lasten des vierten Ziels zu optimieren.

Mentaler Wandel

Noch viel bedeutsamer, aber auch schwieriger zu fassen, ist die Risikoabschätzung im mentalen Bereich. Übereinstimmend fordern die SCM-Experten ein Umdenken bei den Partnern: Offenheit, Vertrauen, Kooperationswille sind die neuen Eigenschaften, ohne die kein Netzwerk funktionieren wird. Erst wenn dieser mentale Wandel stattgefunden hat und gelebt wird, wird das SCM-System massive Erfolge bringen.

Systematisches Vorgehen

Begeisterung ist sehr hilfreich bei einer SCM-Realisierung. Sie kann aber einen systematischen Vorgehensplan nicht ersetzen. Für die Auswahl gibt es am Markt einige gute Ansätze, die ich im Folgenden darlegen werde.

13.4.2 Schwerpunkte der SCM-Systeme

Die Entstehungsgeschichte der SCM-Systeme dient zur groben Einteilung der angebotenen Systeme:

1. Die ERP-Systeme in den USA sind im Vergleich zu Deutschland simpel und grob gestrickt. MRPII wird immer noch als eine brauchbare Lösung angesehen. Im Vergleich zu Deutschland ist auch das Angebot ziemlich eingeschränkt. Defizite haben die MRPII-Systeme insbesondere bei der aktuellen, minutengenauen, simultanen Planung aller Ressourcen. Einige SCM-Anbieter konzentrieren sich darauf, diese Mängel mit moderner Hard- und Software zu beheben, aber nicht als Ersatz von MRPII-Systemen, sondern als Zusatz. Bei dieser Klasse von SCM-Systemen (und dazu zählen die bedeutenden Anbieter) steht die Optimierung des firmeninternen Logistiknetzes im Vordergrund. i2 ist ein typischer Vertreter dieser Gruppe.
2. Eine viel kleinere Gruppe hat den Gedanken der gemeinsamen Planung über Unternehmensgrenzen hinweg im Visier. Wassermann gehört beispielsweise zu dieser Gruppe. Sie nutzt die neuen Hard- und Softwaremöglichkeiten, um unternehmensübergreifende Netze simultan durchzurechnen. Diese Systeme dienen nicht primär dem Facelifting veralteter MRP-Systeme, sondern der Koppelung guter Administrationssysteme.
3. Eine dritte Gruppe bilden die ERP-Anbieter, die ihre bewährten Systeme um eine SCM-Komponente aufbohren. Ziel ist dabei nicht die Koppelung von heterogenen ERP-Systemen, sondern die Integration aller Partner eines Logistiknetzes in ein einheitliches, allumfassendes ERP- und SCM-

System. Solche Systeme können Unternehmensgrenzen schwerlich überwinden, beseitigen aber die Koppelungsproblematik innerhalb einer Unternehmung. Sie sind weder offen noch tolerant oder robust.

13.4.3 Marktspiegel

Gartner Group hat im Oktober 2000 ein Portfolio publiziert, in dem 17 SCM-Systeme nach ihrer Umsetzungsfähigkeit und Vollständigkeit beurteilt werden (Bild 13.2). Manugistics, i2 und APO von SAP schneiden darin am besten ab. Diese Systeme bieten sowohl Optimierungsfunktionen für ERP-Systeme als auch die SCOR-Planungsfunktionen über mehrere heterogene ERP-Systeme hinweg.

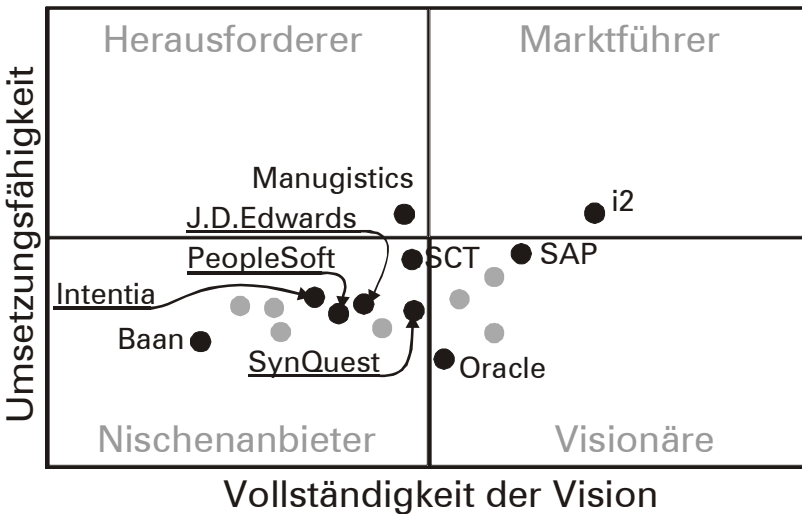


Bild 13.2: Portfolio der Gartner Group für den Markt der SCM-Anbieter

Es gibt zahlreiche Veröffentlichungen über die Funktionalität, die Architektur und viele Anwendungsbeispiele für diese drei Systeme. Einen systematischen, neutralen Überblick über APO von SAP bietet ein Buch von Mertens [Kno100]. i2 empfiehlt für sein System [Page01] sowie [Stad02]. Manugistics wollte keine Empfehlung aussprechen.

Viel detaillierter als das Gartner-Portfolio untersucht eine Studie der Fraunhofer-Gesellschaft 25 SCM-Systeme nach 300 Kriterien. Bild 13.3 zeigt das Funktionsmodell, auf Grund dessen die 300 Kriterien gewählt wurden. Weitere Informationen zu der Studie können Sie unter <www.logistik-heute.de> abrufen.

Es fällt auf, dass diese Studie die administrativen Funktionen (Supply Chain Execution) als wesentlichen Bestandteil der SCM-Systeme enthält. Das ist si-

cherlich für die aufgebohrten ERP-Systeme eine gute Chance, Punkte zu sammeln. Weiterhin ist ersichtlich, dass auch die Berater von der FhG den Wirkungsbereich von SCM innerhalb der Unternehmensgrenzen festmachen. Die Kooperation über Unternehmensgrenzen hinweg ist gar nicht aufgeführt.

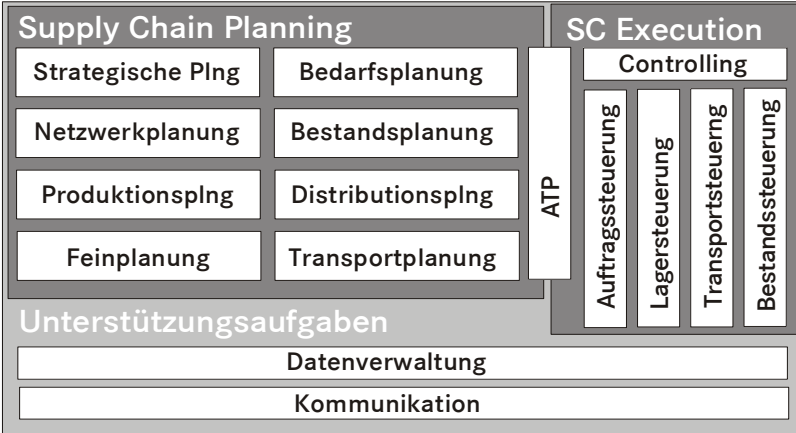


Bild 13.3: Das FhG-Funktionsmodell

Laufend aktualisierte Marktdaten bietet die Software-Auswahl-Plattform IT-Matchmaker <www.it-matchmaker.com> der Trovarit AG. In diesem Online-Tool sind über 35 SCM-Systeme anhand eines detaillierten Funktionskataloges mit über 900 Kriterien erfasst. Abgerundet wird die Datenbasis durch detaillierte Informationen zu den Anbietern und ihren Referenzprojekten. Diese Marktdaten werden von der Trovarit AG in Kooperation mit dem Forschungsinstitut für Rationalisierung an der RWTH Aachen (fir) auch als Buch in der Reihe „Marktspiegel Business Software“ veröffentlicht.

SC	Source	Make	Deliver	Sell
Konfiguration	strategische Lieferkettenmodellierung strategische Lieferkettenoptimierung			
Supply-Chain-Planung	Lieferanten Mgmt Beschaffungsprogrammplanung	Simultanplanung Masterplanung Fertigplanung	Bestands-Mgmt Distribut.-planung	Absatz- und Bedarfsplanung ATP
ERP	Be-schaffung	Fertigung	Lager & Versand	Vertriebs-Administ.

Bild 13.4: fir-Modell zur systematischen Beschreibung der Funktionalitäten von SCM-Systemen

temen

Der Erfassungskatalog basiert auf dem im Bild 13.4 gezeigten Funktionsmodell des fir, mit dem die Trovarit AG eng kooperiert. Dieses Modell entspricht ziemlich exakt dem SCOR-Modell. Leider endet auch das Funktionsmodell des fir an den Unternehmensgrenzen. Virtuelle Unternehmen werden nicht adäquat abgebildet. Eine Grobanalyse der 35 Systeme über die SCM-Aufgabenbereiche zeigt die derzeitige Schwerpunktsetzung der Anbieter (Bild 13.5).

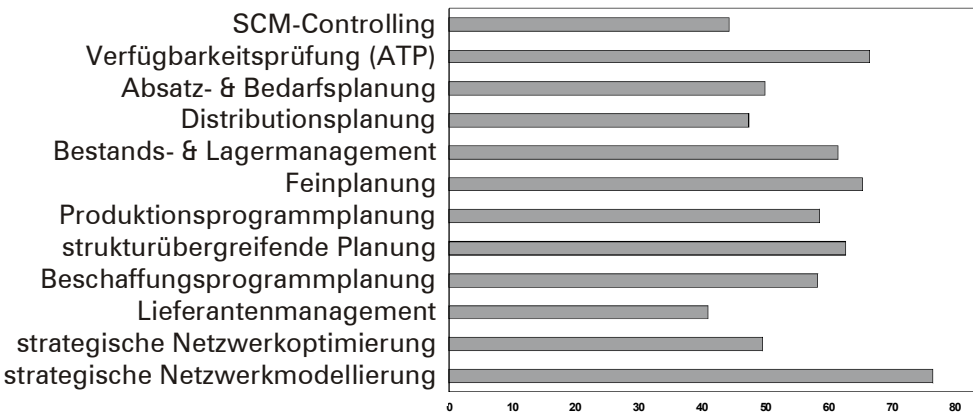


Bild 13.5: Erfüllungsgrade der 35 SCM-Systeme bezogen auf die Aufgabenbereiche des fir-Funktionsmodells

Am umfangreichsten ist das Funktionsangebot im Bereich der strategischen Netzwerkmodellierung. Eine hohe funktionale Abdeckung ist darüber hinaus auch bei der Feinplanung und der Verfügbarkeitsprüfung gegeben, also Aufgaben, die in MRPII-Systemen nur mager und unbefriedigend gelöst sind. Nur mäßige Funktionalität bieten die Systeme hingegen an der Unternehmensgrenze, wie z. B. im Bereich des Lieferantenmanagements und des SCM-Controllings. Diese Konzentration auf die unternehmensinternen Aufgaben wird nicht zuletzt dadurch untermauert, dass in der SCM-Datenbasis der Plattform Referenzen aus Handel und Distribution stark unterrepräsentiert sind.

Mit dem IT-Matchmaker richtet sich die Trovarit AG ebenso an SCM-Berater wie auch an SCM-Manager selbst und bietet eine umfassende Auswahlunterstützung zu akzeptablem Preis. Auf Basis der Online-Checklisten können die individuellen Anforderungen an das System zusammengestellt werden. Durch Gegenüberstellung der System- und Anbieterdaten und des Anforderungsprofils werden die Produkte ermittelt, die am besten zum Unternehmen passen. Im Anschluss an diese Marktrecherche können über das Tool im Rahmen einer Online-Ausschreibung erste Kostenvoranschläge von den Anbietern eingeholt und

ausgewertet werden. Der Nutzen dieses Tools resultiert nicht zuletzt aus der systematischen Vorgehensweise und der durchgängigen Unterstützung des gesamten Vorauswahlprozesses.

Bei SCM-Systemen ist die Auswahl recht bedeutsam, denn einerseits gibt es große Unterschiede zwischen den aufgebohrten ERP-Systemen und den für Logistikverbände konzipierten Mammutsystemen. Andererseits verbaut eine schnell gebastelte, sequenziell orientierte Kommunikationsstruktur auf viele Jahre den Weg zur simultanen Planung. Goethe sagt „*Wer das erste Knopfloch verfehlt, kommt mit dem Zuknöpfen nicht zurecht*“. Das belegen viele Flops im SCM-Bereich eindrücklich.

13.4.4 Stärken und Schwächen

SCM-Systeme erfordern millionenschwere Investitionen für den Kauf, die Schulung, Anpassung und Koppelung, das Roll-Out, den Betrieb und die Pflege des Systems. Eine Risikoanalyse ergibt die sichere Basis für eine Entscheidung. Folgende Risiken gehören in die Analyse:

1. Die Online-Simulation erfordert große Hauptspeicher, performante Prozessoren, schnelle Verbindungen und Externspeicher. Die Erfolge bei der gleichzeitigen Simulation aller Ressourcen eines Logistiknetzes sind nur mit mächtiger Hard- und Software möglich. Ein Test mit einem vergleichbaren Datenvolumen zeigt, ob der Logistikserver die geforderte Leistung bringt.
2. Ein Vorteil des SCM-Systems ist die simultane und aktuelle Planung. Das setzt aktuelle und richtige Daten voraus. Diese beiden Kriterien sind besonders bei der Koppelung mit den Legacysystemen zu untersuchen.
3. Der SCM-Server muss mit vielen Legacysystemen gekoppelt werden, die in manchen Fällen über die gesamte Welt verteilt sind. Überprüfen Sie, ob und in welchem Zeithorizont das Roll-Out erfolgen kann.
4. SCM bringt die größten Erfolge, wo Kooperation, Vertrauen, Toleranz und Offenheit herrschen. In vielen Fällen muss die Aufbau- und Ablauforganisation massiv geändert werden, damit diese Prinzipien unterstützt werden können. Jede Organisationsänderung ist risikoreich.
5. Bei der Installation und beim Roll-Out wird in erster Linie Technik realisiert. Unter Zeitdruck bleiben dann die mentale Umschulung und die organisatorische Umstrukturierung auf der Strecke. Die erhofften Erfolge bleiben aus, weil veraltete Prozesse mit modernen Tools bearbeitet werden.
6. Wichtiger als die aktuelle Funktionalität eines SCM-Systems ist die Wei-

terentwicklung der nächsten fünf Jahre. Erst in fünf Jahren wird Ihr neues SCM-System die Organisation voll unterstützen. Dann sollte sichergestellt sein, dass Ihre Systembasis nicht bereits veraltet ist. Urteilen Sie nicht primär auf Grund von Installationszahlen, sondern beurteilen Sie vielmehr das strukturelle Fundament der angebotenen Systemarchitektur.

Diesen Risikofaktoren stehen natürlich auch große Chancen gegenüber, die sich durch ein SCM-System realisieren lassen:

1. Die Puffer bildende, unexakte, schwerfällige Sukzessivplanung der MRP-Systeme wird durch eine Simultanplanung für alle Ressourcen aller Partner ersetzt. Inkonsistenzen werden sofort aufgedeckt und behoben. Die Mengen- und Terminplanung ist verlässlich. Die Aufträge können knapp und trotzdem sicher eingeplant werden. Gewissheit ersetzt Vermutungen.
2. Über Unternehmensgrenzen hinweg kann ad hoc eine Machbarkeitsprüfung erfolgen. ATP ist eine entscheidende Waffe im Kampf um Marktanteile.
3. Die guten Eigenschaften der bewährten Administrationssysteme bleiben unverändert erhalten, die Planung wird modernisiert. Die Migration der Legacysysteme von Abteilunginseln zu globalen Logistiknetzen erfolgt sanft und kostengünstig.
4. SCOR empfiehlt eine offene, tolerante, erweiterbare und robuste Systemarchitektur. Diese Architektur verändert sich dynamisch und passt sich zukünftigen Strukturen einfach an.

13.5 Aussichten

13.5.1 Der Erfolgsweg

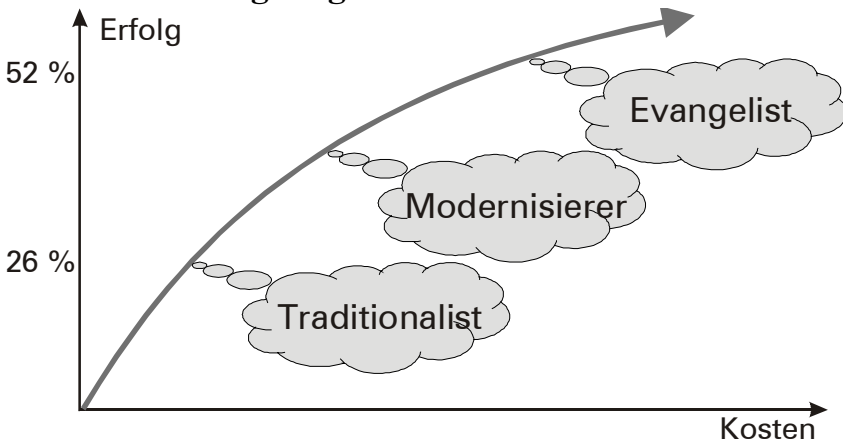


Bild 13.6: Drei unterschiedliche Anwendertypen in Anlehnung an Nußdorfer

Nußdorfer von CSA-Consulting unterscheidet drei Anwendertypen (Bild 13.6):

Der *Traditionalist* sorgt dafür, dass SCM am Unternehmen ohne erkennbare Eingriffe vorbeigeht. 60 % der deutschen Unternehmen verfolgen laut einer Studie der MetaGroup diese Strategie. Da viele Voraussetzungen wie Vertrauen, Offenheit, Middleware und standardisierte Geschäftsprozesse noch fehlen, ist diese Strategie sicherlich risikoarm, verpasst aber womöglich eine Chance.

Der *Evangelist* ist das Gegenstück dazu. Er erkennt die Potenziale, hat die grundlegende Theorie verstanden und nutzt jede neue Technik, um seinem Ziel rasch näher zu kommen. Er überzeugt auch seine Partner und sorgt durch seine persönliche Ausstrahlung dafür, dass SCM Nutzen bringt. Untermuert wird diese Haltung beispielsweise durch die Logistikstudie 2000 [Baum97], nach der die Hälfte der Frühaufsteher Erfolge vorweisen kann, während nur ein Viertel der Traditionalisten erfolgreich ist (Bild 13.7).

Der *Modernisierer* kennt sich mit ERP, SCM und eBusiness bestens aus. Schon vor Jahren hat er SCM-Ansätze gepredigt und realisiert. Er versucht statt durch Revolution durch Evolution Schritt zu halten.

Für eine Empfehlung ist es noch viel zu früh. Jeder der drei Typen hat gute Argumente, die auch statistisch untermuert sind. Partnerschaften im Zeichen des Web sind eine gewaltige Herausforderung für die Wissenschaft, die Unternehmensberater, die Softwareanbieter und vor allem für die Unternehmen.

großer Erfolg	Beobachter 14 %	Marktführer 24 %
wenig Erfolg	Folger 40 %	Unbeständige 22 %
	spät	früh

Bild 13.7: Der Anteil der Erfolgreichen ist bei den Frühaufstehern größer

13.5.2 Perspektiven

Der Wettbewerb wird zukünftig zwischen Lieferketten und nicht mehr zwischen Firmen stattfinden. Experten geben vor allem den Providern gute Chancen bei der Realisierung von Logistikpartnerschaften [Netw01]. Provider sind

neutral, kennen viele Firmen, streben keinen logistischen Eigennutzen an und beherrschen Kooperation und Partnerschaft.

Ich sehe den größten Nachholbedarf im Mittelstand. Die Konzerne knüpfen derzeit unternehmensweite Logistiknetze über mehrere Stufen hinweg. Die erzielten Erfolge sind beachtlich. Der Mittelstand hätte gute Voraussetzungen, sich diesen Netzen anzuschließen und/oder eigene Netze aufzubauen: Mittelständler sind flexibel, schnell in der Umsetzung, robust und anpassungsfähig in der Organisation. Die größten Hindernisse sind nicht die Technik oder die Kosten – es sind die mentalen Hindernisse, die den offenen Austausch von Logistikdaten verhindern. Mittelständler denken wie Herzöge, nicht wie moderne Diplomaten.

Zusammenfassend kann die Situation folgendermaßen umrissen werden:

- Leistungsstarke Software ist am Markt verfügbar.
- Passende Anwendungssoftware wird angeboten.
- Die Handhabung von abteilungsübergreifenden Logistiknetzen ist für Disponenten und Manager ungewohntes Neuland. Eine Schulung und Ausbildung mit dem Schwerpunkt Logistiknetze ist dringend erforderlich.
- Die mentale Ausrichtung auf Kooperation, Zusammenarbeit, Offenheit und Toleranz ist insbesondere an den Unternehmensgrenzen schwach ausgeprägt. Innerhalb der Unternehmensgrenzen von Konzernen sind gute Erfolge sichtbar.

In diesem Umfeld haben Früheinsteiger besonders gute Chancen, die Führungsrolle zu übernehmen. Vielleicht gilt auch hier der Spruch „*Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit*“.