

DISKOVER in der Praxis



Fallbeispiel:

ASAJ Sp. Z o.o.

Supply Chain Optimierung für den Elektro-Großhandel

[Hier eingeben]

Supply Chain Optimierung für den Elektro-Großhandel

Automatisierte Disposition minimiert Portfolio-Risiken

Wollen Großhändler im Internetzeitalter bestehen, müssen sie immer mehr Artikel in immer kürzerer Zeit liefern können. Damit die Lagerbestände bei hunderttausend und mehr Artikeln nicht explodieren, kann nur eine automatisierte Disposition die Bestände senken, ohne die Lieferbereitschaft in Leidenschaft zu ziehen oder alternativ die Personalkosten in die Höhe schnellen zu lassen. Advanced Planning & Scheduling Software wie DISCOVER SCO der SCT GmbH können hier helfen. So die Erfahrungen des in der FEGIME organisierten Großhändlers ASAJ.

Heute sind wir es gewohnt, binnen 24 Stunden selbst die exotischsten Produkte per Post mit Losgröße 1 geliefert zu bekommen. Das hat auch immense Auswirkungen auf die B2B Nachfrage im Einzelhandel und Handwerk. Großhändler müssen ihr Sortiment erweitern und/oder vertiefen, um die zunehmend fragmentierte Nachfrage zuverlässig befriedigen zu können. Lagerkapazitäten für eine schnelle Lieferung kann man aber nicht beliebig erweitern, da zunehmende Artikelvielfalt ja auch Kosten bindet. Neben der reinen Kapitalbindung, die große Mengen an Liquidität bindet, die an anderer Stelle evtl. wirkungsvoller eingesetzt werden könnte, verursachen Bestände 18 bis 30 Prozent der Bestandswerte an laufenden Kosten pro Jahr. Diese setzen sich aus Kapitalkosten, Versicherungen, Verwaltungsaufwänden, Überalterung und Verschrottung und weiteren Kostengrößen zusammen. Diese Kosten muss der Großhandel bezahlen, wenn seine Logistikkette nicht stimmt. Wie kann man aber trotz steigenden Artikelzahlen und sinkender Nachfrage pro Artikel die Lieferbereitschaft steigern und gleichzeitig die Beständen abbauen?

Dispositionsprozesse optimieren

In erster Linie ist es eine Frage von besseren Dispositionsprozessen. Man kann beispielsweise Schnelldreher in kürzeren Abständen ordern. Das reduziert die Lagerkapazitäten. Besonders selten nachgefragte Produkte wiederum bestellt man nur bei Bedarf und verbannt sie aus dem Lager. Zudem kann man in den meisten Großhandelsunternehmen auch die logistischen Stellgrößen noch optimieren. So werden Sicherheitsbestände oft nur aus dem Bauch geplant und ohne allgemeingültige Regelwerke ‚bedarfsgerecht‘ justiert. Einen Palettenplatz im LKW mit Langsamdrehern zu füllen, nur um Frachtkosten zu sparen, kann ebenfalls die Lagerbestände ‚nachhaltig‘ in die Höhe treiben. Es gilt also vieles über die gesamte Supply Chain hinweg zu optimieren.

Methoden- und Tool-Kompetenzen

Methoden- und Tool-Kompetenzen sind hierfür gefragt. Zu den wichtigsten Aufgaben zählt dabei eine erweiterte ABC Analyse. Also eine Klassifizierung des vollständigen Artikelsortiments nach

- ABC → wirtschaftliche Bedeutung,
- XYZ → Regelmäßigkeit des Verbrauchs,
- STU → Anzahl Kunden pro Artikel sowie
- ELA → Lebenszyklus

Diese Klassifizierungsmerkmale sind wichtige Größen für die Entscheidung, welche Planungs- und Dispositionsparameter für welche Artikel eingestellt werden sollten und welche Artikelklassen wie zu

[Hier eingeben]

planen und zu disponieren sind. Mit solchen grundlegenden Analysen kann man schon schnell bestehende Bestände sinken lassen und gleichzeitig die Lieferbereitschaft steigern. Aber all solche Analysen und daraus abzuleitende Maßnahmen reichen nicht aus, wenn Disponenten beispielsweise nicht auch mit einer passenden Software unterstützt werden.

Zu dieser Erkenntnis kam auch die polnische Großhandelskette ASAJ Sp. Z o.o., die im Bereich Elektro- und Beleuchtungstechnik tätig und Mitglied der FEGIME¹ Polen ist. Das Unternehmen betreibt 21 Filialen, beschäftigt 300 Mitarbeiter und das Angebot umfasst derzeit rund 275.000 Artikel, die es täglich neu zu disponieren gilt. Schon alleine die Anzahl der Artikel lässt dabei erahnen, wie groß die Bedeutung eines zeitgemäßen EDV-Systems ist. Lange Zeit setzte ASAJ auf die Erweiterung seines ERP-Systems, um die Mitarbeiter der Einkaufsabteilung bei der Erstellung von Lieferbestellungen effektiv unterstützen sollten. Zunehmend stellt sich die Frage, ob das Engagement einer einzelnen IT-Abteilung ausreicht, um mit den ausgereiften Lösungen spezieller Prognose- und Dispositionssysteme, die am Markt verfügbar sind, mitzuhalten und ob das Know How der Weiterentwicklung im eigenen Unternehmen erhalten und ausgebaut werden kann. Bei ASAJ reifte die Erkenntnis, dass ein massiver Schritt nach vorne, die Wettbewerbsfähigkeit verbessern und die laufenden Kosten des Unternehmens deutlich senken könnte. Um die strategischen Vorgaben einer modernen Planung und disposition für ASAJ zu erarbeiten, vertraute sich ASAJ einem Spezialisten für Logistikberatung an und zusammen wurden vier Ziele definiert, die mit dem Einsatz einer solchen Software-Lösung erreicht werden sollen:

1. Verringerung des Arbeitsaufwands und somit Verringerung der anfallenden Kosten bei Bestellvorbereitungen.
2. Vollständige Automatisierung der Nachbevorratung der 21 Filialen aus den drei Zentrallagern.
3. Vollständige Automatisierung der Umlagerung von Artikeln mit einer geringen Umschlagshäufigkeit.
4. Herunterfahren der Lagerbestände und gleichzeitige Erhöhung des Lieferbereitschaftsgrads.

Für die Implementierung empfahlen die polnischen Logistikberater das Advanced Planning and Scheduling (APS) Software-Tool DISCOVER SCO, das von der SCT GmbH in Herzogenrath / Aachen hergestellt und über den Implementierungsspezialisten RCS in Polen vertrieben und eingeführt wird. Nachdem die Wahl auf das Team SCT und RCS gefallen war, wurde seitens der Einkaufsabteilung von ASAJ ein differenziertes Pflichtenheft der speziellen Anforderungen seitens ASAJ erarbeitet und mit RCS abgestimmt. Zu dem von ASAJ eingesetzten ERP-System Comarch ERP XL verfügte DISCOVER über keine Standardschnittstellen. Diese konnte jedoch seines der IT-Abteilung und dank deren umfangreicher Detailkenntnisse des COMARCH-Systems zügig innerhalb eines Monats realisiert werden.

Unkomplizierte Einführung der neuen APS-Software in den Arbeitsalltag

Die zweite Etappe der Einführung der APS-Software beinhaltete die Anwenderschulung. Der Ansatz eines *Trainings on the Job*, bei der die Mitarbeiter geschult werden, indem sie im Arbeitsalltag direkt

¹ FEGIME **Fédération Européenne des Grossistes Indépendants en Matériel Electrique** (Europäischer Verband unabhängiger Elektrogroßhändler) ist ein Zusammenschluss von über 160 Großhandelsunternehmen aus neun europäischen Ländern.

[Hier eingeben]

mit der neuen Software interagieren, hat sich dabei bewährt und konnte nach lediglich drei Wochen bereits weitgehend abgeschlossen werden.

Eine echte Herausforderung bei der Implementierung der APS-Software war die Wahl eines Zeitpunktes für den Go-Live, also der kompletten Umstellung von den bisherigen eigenen ASAJ-Werkzeugen für die Prognosen und Bestellungen auf das DISKOVER-System. In der Praxis bedeutete das, dass die bis dahin verwendeten Methoden und Denkweisen in Mindestbestand und Höchstbestand durch das stärker statistisch geprägte Konzept von Lieferbereitschaftsgrad und Sicherheitsbestand ersetzt werden mussten. Letztlich konnte diese Umstellung für das gesamte Unternehmen an nur einem Tag realisiert werden, da die Einkaufsabteilung sehr gut auf die selbständige Bedienung der APS-Software vorbereitet war. Um die Sicherheit des Projektes noch zu erhöhen, unterstützte RCS während der Startphase die Anwender bei ASAJ telefonisch und durch Fernzugriff mittels TeamViewer.

In den ersten Wochen des Produktivbetriebs unterstützte RCS darüber hinaus die Mitarbeiter von ASAJ bei der Optimierung der wichtigsten Dispositionsparameter. Robert Dabrowski, der Projektleiter, fasst zusammen: *„Unser Partner, die Firma RCS, hat immer prompt unsere Fragen beantwortet und uns bei der Parametereinstellung und Optimierung beständig unterstützt. Die vollständige Implementierung der APS-Tools hat von der Auftragsunterzeichnung bis zum Produktivstart lediglich 3 Monate gedauert.“*

Alle Ziele erfolgreich umgesetzt

Die vier Ziele der APS-Implementierung konnten mittels DISKOVER und dank eines geschickten und pragmatischen Einführungskonzeptes alle erfolgreich umgesetzt werden. *„Das übergeordnete Ziel der Implementierung ist es, mit einem minimalen Kapitalaufwand einen maximalen Gewinn zu erreichen“*, erklärt Kamil Kulma, Produktionsmanager im Lenkungsausschuss des Projekts. *„Diesem Ziel nähern wir uns Schritt für Schritt und DISKOVER SCO hilft uns dabei, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und unseren Gewinn signifikant zu erhöhen.“*

Autoren:

Mariusz Zdanowiecki, Geschäftsführer der RSC – Informatyka dla Logistyki, Warschau

Andreas Capellmann, Geschäftsführer der SCT GmbH, Herzogenrath/Aachen