



Case Study

Golze¹⁸⁷³

Otto Golze & Söhne GmbH

Schlechtes Wetter und Wohntrends besser im Griff

- Lieferbereitschaft gesteigert
- Optimierte Bestände mit Konzept
- Supply Chain intuitiv planbar

Das Supply Chain Management Team von **Otto Golze & Söhne** muss Material für jährlich rund 2,9 Millionen Bodenbeläge und Teppiche disponieren. Neben Standardprodukten fertigt Golze jährlich rund 46.000 Maß-Teppiche in Losgröße 1, was eine flexible Fertigung und einen bedarfsgerechten Materialfluss erfordert.

Durch Quotierungen fordert der Absatzkanal über Baumärkte die strenge Einhaltung vereinbarter Lieferkontingente, was höchste Lieferbereitschaften über das gesamte Sortiment erfordert. Zudem wechseln die Sortimente jede Saison, was je nach Kollektion einen nicht unerheblichen Austausch des Warenangebots bedeutet. Auf der Warenbeschaffungsseite stehen teils große Zulieferer mit schwankender Lieferbereitschaft, was ohne geeignete Gegenmaßnahmen hohe Bestände zur Folge hat. Aufgrund des globalen Einkaufs sind die Wiederbeschaffungszeiten bei manchen Produktkategorien auch entsprechend lang.

Gleichzeitig schwankt die Nachfrage in allen Bereichen saisonal stark. Bei einsetzendem Schlechtwetter – egal zu welcher Jahreszeit – steigt die Nachfrage nach Sauberlaufmatten beispielsweise exponentiell an.

Lieferbereitschaft nicht optimal

Otto Golze wollte seine komplexen Zusammenhänge mit teils konkurrierenden Zielsetzungen wie ‚günstige Einkaufskonditionen trotz kleiner Lose‘ effizienter handhaben können. Ein weiteres Ziel war es die Lieferbereitschaft von 95% auf rund 98% zu steigern, ohne dies über höhere Bestände zu puffern. Insgesamt empfand man die bestehende Bestandsituation bereits als unbefriedigend und wollte diese gerne weiter senken.

Das Supply Chain Management Team untersuchte daraufhin, inwieweit im eingesetzten Warenwirtschaftssystem Möglichkeiten bestünden, geeignete Einstellungen zu finden. Dazu konnten durch die Überprüfung und teilweise Optimierung aller relevanten Dispositionsparameter erste Erfolge erzielt werden.

Aufwand der Planung reduzieren

Es stellte sich jedoch heraus, dass die spezifischen Anforderungen hinsichtlich automatischer Pflege von Dispositionsparametern oder artikelklassenspezifischer Disposition mit den eher statischen Methoden des eingesetzten ERP-Systems nicht zu bewältigen waren. Ein weiteres Potenzial sah das Projektteam darin, die Disposition bei Großlieferanten auf kürzere Planungsintervalle umzustellen, was allerdings den Planungsaufwand erhöht und Planungsunsicherheiten mit sich gebracht hätte. Um diesen Punkten zu begegnen waren strategische Möglichkeiten zur vorherigen Simulation der Bestandsentwicklung erforderlich. Auch hierfür fehlten im ERP-System die geeigneten Funktionen und Verfahren zur Entscheidungsunterstützung.

Über...

Der Markenartikler Otto Golze & Söhne bietet unter der Hausmarke ASTRA hochwertige Bodenbeläge und Teppiche aus Naturfasern, abgepasste Teppiche, Tür- und Sauberlaufmatten sowie Stufenmatten an.

Allianzen zur Stärkung der Marke haben bei der Otto Golze & Söhne GmbH eine lange Tradition. So ist die Lizenzübernahme bekannter Designs und die Zusammenarbeit mit namhaften Designern nur ein weiterer Weg, den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden und erfolgreich neue Produkte zu lancieren. Dazu werden Kollektionen für die Marken SCHÖNER WOHNEN und JOOP! entwickelt und europaweit vertrieben.

- 31860 Emmerthal, Deutschland
- Hersteller von Bodenbelägen
- www.golze.de

Simulation bringt Sicherheit und Erleichterungen

Otto Golze kann mit den Simulationsmöglichkeiten von DISKOVER die Wirkungen unterschiedlicher logistischer Strategien vor deren Umsetzung risikolos bewerten. Die Disposition wurde inzwischen konsequent auf kürzere Planungsintervalle umgestellt.

Personas

„DISKOVER gibt uns genau die Sicherheit, die wir brauchen, um auch mit niedrigen Beständen schwankende Bedarfe mit hoher Lieferbereitschaft befriedigen zu können. Es ist zudem sehr intuitiv aufgebaut“

- **Andrea Taufall**
Leitung Supply Chain & Qualitätsmanagement
bei Otto Golze in Emmerthal

So wurde bislang bei einigen Großlieferanten zum Teil dreimonatlich geplant und geordert, um beste Einkaufskonditionen zu erzielen. Diese Planung wurde bestandsschonend auf monatliche Planung für Standardprodukte umgestellt. Die gewonnene Transparenz lieferte alle notwendigen Eckdaten für den Abschluss von Rahmenverträgen mit atmenden Losen, sodass die guten Konditionen der hohen quartalsweisen Einkaufskontingente erhalten blieben, die Bestände jedoch drastisch sanken.

Mit der Einführung geeigneter Regelwerke und artikelklassenspezifischer Dispositions-Algorithmen konnte **Otto Golze** den realen Bedarf über alle Läger und Distributionshubs entsprechend abbilden. Die Optimierungsverfahren arbeiten automatisch im Hintergrund. Sie helfen die Planungs- und Dispositionseinstellungen und Entscheidungen kontinuierlich zu optimieren.

SCM mit vorausschauender Transparenz

Die Supply Management Mitarbeiter konnten sich schnell einarbeiten und profitieren heute von einer deutlichen Erleichterung im Tagesgeschäft, um die gesetzten Ziele zu erreichen und weiter zu optimieren. Die Disposition erfolgt mit einem hohen Detailierungsgrad und umfassenden Funktionen sowie vorausschauenden Hinweisen bei drohenden Problemen.

Zudem helfen **Otto Golze** integrierte Analyse und Reporting Funktionen Trends frühzeitig zu erkennen. Während früher weitestgehend Excel manuell zu Einsatz kam, sind es heute vielfältige und spezifische Berichte, die auf Knopfdruck generiert werden oder automatisch versandt werden.

Teamgeist zeigt Erfolg bei Zielgrößen

Otto Golze konnte die Lieferbereitschaft auf die gewünschte Zielgröße von 98 Prozent erhöhen. Gleichzeitig sank der Warenwert der Bestände um beachtliche 43% von 8,7 auf 5 Mio. Euro. Damit kann das Supply Management Team gut gerüstet in die Zukunft schauen.



Quelle: www.golze.de