



Bestandsmanagement: Basis jeder Nutzenoptimierung entlang der gesamten Supply Chain



INDEX ...

Bestandsmanagement:

Basis jeder Nutzenoptimierung entlang der gesamten Supply Chain

In eigener Sache

Erfolgreiche Projektrealisierung bei der SEAR GmbH

News der Company

Sehr geehrte Kunden, Partner und Freunde,

immer mehr Unternehmen entdecken die Optimierung ihrer Bestände als wichtigen Ansatzpunkt, um nachhaltig profitabler und effizienter zu operieren. Denn jedes Unternehmen hält an verschiedenen Stellen innerhalb der Supply Chain aus Sicherheitsgründen zusätzliche Bestände vor. Wie aber lassen sich diese kostspieligen Puffer reduzieren, ohne gleichzeitig die Lieferfähigkeit und damit Kundenzufriedenheit sowie die Marktposition zu riskieren?

In unserem aktuellen Newsletter wollen wir Ihnen anhand eines Projektbeispiels einige Antworten präsentieren. Weitere Möglichkeiten erläutern wir Ihnen sehr gerne auf unserem Informationstag am 18.11.2008 in Hamburg. Bis dahin wünschen wir Ihnen viel Erfolg und viel Spaß beim Lesen.

Michael & Herbert Fritze

Ein Lager zu bewirtschaften, heißt heute nicht mehr nur eine subjektive Waage zwischen Beständen auf der einen und Verfügbarkeiten auf der anderen Seite zu halten - viele weitere Faktoren; im Handel vor allem die Auswirkungen der saisonalen Schwankungen - fließen in die Bewirtschaftungsaufgabe ein. Um hierbei ein betriebswirtschaftliches Optimum zu erreichen, ist der Einsatz eines modernen Steuerinstrumentes notwendig, damit die Anzahl die verschiedenen Einflussparameter praxisrelevant berücksichtigt werden können.

Für einige Unternehmen mag es genügen, die Parameter ihrer Lagerbewirtschaftung vierteljährlich oder monatlich abzustimmen - für andere ist dies nicht ausreichend. Die Notwendigkeit des Einsatzes entsprechender IT ist für diese Unternehmen, zu deren täglichem Arbeitsinhalt die Disposition von Waren gehört, unverzichtbar.

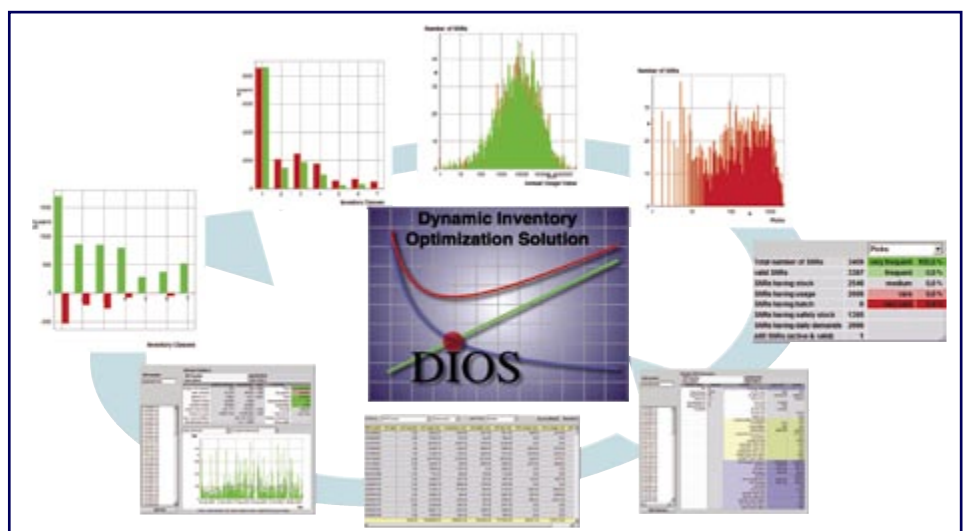
Dabei werden jährlich Strategien und Taktiken des gesamten Unternehmens überarbeitet, monatlich eine Ressourcenplanung auf Zugangs- und Abgangsebene durchgeführt, wöchentlich Warenströme konsolidiert oder Produktionsreihenfolgen optimiert und täglich Produkte nachgeordert, um die Lagerverfügbarkeit zu sichern.

Für eine schnelle, einfache und effiziente Bearbeitung der geschilderten Aufgaben kann ein modernes Bestandsmanagement-Tools der IBM zum Einsatz kommen. DIOS (Dynamic Inventory Optimization Solutions) gewährleistet dabei jedem Kunden eine optimale Aufstellung im „Magischen Dreieck“ zwischen Beständen, Verfügbarkeiten und Prozesskosten und gleichzeitig die Berücksichtigung aller gängigen äußeren Einflüsse auf ein optimales Bestandsmanagement.

Der nachfolgende Bericht zeigt, wie ein Filialist im Baumarktsektor sich mit der Einführung von DIOS einen entscheidenden Vorteil gegenüber seinen Mitbewerbern gesichert hat.

Ausgangssituation

Wie in vielen anderen Filialunternehmen auch, wurde trotz einer weitgehend zentralisierten Organisation, dezentral disponiert. Jede Filiale konnte ein einfaches Bestellvorschlagswesen benutzen - die Eingreifmöglichkeiten durch den Faktor Mensch waren aber so hoch, das die Qualität des Bestandes in jeder Filiale anders ausfiel. Zusätzlich wurde ein Zentrallager disponiert, welches nur auf Grundlage der eingehenden Bestellungen der Filialen agieren konnte.





Die Warenverfügbarkeit lag bei nur knapp über 90%. Saisonalitäten, Bündelungen der Warenströme und Feiertage / Betriebsferien mussten manuell nachgearbeitet werden. Ein strategisch einheitliches Auftreten gegenüber Lieferanten war nicht möglich.

Um diese Situation zu beseitigen, wurde der Einsatz eines entsprechenden Bestandsmanagement-Tools beschlossen. Die mit der neuen IT erwarteten Zielstellungen ließen sich wie folgt formulieren:

- automatisierte zentrale Disposition
- Einbindung des Lagers in eine zweistufige Bestandsführung
- Erhöhung der Verfügbarkeit auf mindestens 98 %
- Entlastung des Filialpersonals von verkaufsfremden Tätigkeiten
- Tägliche Disposition von ca. 60.000 Artikeln in allen 80 Filialen

Schrittweises Vorgehen

Eine erste Aufgabe bestand darin, die Verarbeitung der Daten im Nachtjob des Unternehmens so minutiös zu planen und DIOS darin zu integrieren, das die Anforderungen des Unternehmens - täglich mindestens ab 08:00 Uhr einen komplett abgeschlossenen Dispo-Lauf vorliegen zu haben - erfüllt werden konnten.

Dann hieß die Aufgabe, möglichst viele allgemein gültige Dispositionsregeln in DIOS abzubilden, so dass u.a. folgende Fragen beantwortet werden konnten:

- Wann muss welche Forecastmethode genutzt werden?
- Nach welchen Regeln sollen Saisonalitäten erkannt und wie darauf reagiert werden?
- Wie soll mit Abverkaufsspitzen umgegangen werden?
- Wie sollen Mindestabnahmen berücksichtigt werden?

Die erste Phase des anschließenden Echt-

laufes betraf die Versorgung der Filialen aus dem Zentrallager. Nach Sicherstellung eines dort fehlerfreien Betriebes konnte der erste Roll-Out auf alle Filialen durchgeführt werden – die Disposition der Zentrallagerversorgung lief automatisch.

Gleichzeitig wurde eine Filiale als Pilot bestimmt, in der neben dem Sortiment des Zentrallagers auch alle anderen Sortimente auf DIOS umgestellt wurden. Jede neu betrachtete Warengruppe warf dabei wieder neue Probleme auf, so dass dem allgemeinen Regelwerk schon bald auch Regeln für Teilsortimente hinzugefügt werden mussten.

Nach sechs Monaten stand das Unternehmen vor einem kompletten Roll-Out der zentralen Disposition. In den Filialen wurde Warengruppe für Warengruppe der alte Bestellvorschlag abgeschaltet und durch die automatische Disposition ersetzt. Die Mitarbeiter wurden in eine neue Bestellorganisation eingeführt, mit zu bearbeitenden Exception-Listen und neuen Abläufe.

Nach der erfolgreichen Implementierung des Systems in den Filialen blieb noch eine letzte Aufgabe – die Einbindung des Zentrallagers zu realisieren. Nach einer weiteren Probephase fiel die Entscheidung auf ein zweistufiges Dispo-System. Basis sind hierbei die Forecasts aller Filialen; sie bilden die Grundlage zur Ermittlung des Bedarfs im Lager.

Ergebnisse

Nach Abschluss aller Projektaufgaben konnte eine 100%tige Zielerreichung festgestellt werden. Alle fachlichen Aufgaben konnten so wie geplant ausgeführt werden. Die dabei erzielten ökonomischen Effekte übertrafen indes die prognostizierte Wirkung. Ging man in der Planungsphase davon aus, mit dem IT-System und den verbesserten Abläufen auch den Warenbestand um 5 bis 7% senken zu können, ergab sich in der Realität eine mittelfristige Reduzierung von 15%.

Im Zusammenspiel mit den parallel im Themenfeld realisierten Projektaufgaben

amortisierten sich die Projektaufwendungen innerhalb eines Jahres. A.S.

In eigener Sache - Schulungsprojekt bei der SEAR GmbH

Die SEAR GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen mit Kernkompetenzen in der Planung, Errichtung und Wartung von Stark- und Schwachstromanlagen sowie leittechnischer Anlagen in den Bereichen Industrie-, Energie- und Gebäudetechnik. Ergänzt wird das Portfolio mit ausgeprägten Kompetenzen in den angrenzenden Bereichen MES und Automatisierung für Industriekunden.

SEAR begegnet dem Wettbewerb mit einer konsequenten Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens - Teil dieser Entwicklung ist die Qualifizierung der eigenen Mitarbeiter, um bestehende Optimierungspotenziale in den eigenen Abläufen identifizieren und realisieren zu können. Als Partner für die Organisation und Durchführung verschiedenster Schulungsprojekte bekam die Contrade die Möglichkeit sich aktiv in den Entwicklungsprozess der SEAR einbringen zu können.

Das realisierte Weiterbildungsprojekt hatte die folgenden Zielstellungen:

- Erweiterung der theoretisch-methodischen Basis aller beteiligten Mitarbeiter im Projektmanagementprozess
- Tiefgreifende Vermittlung und Reflektion der eigenen Abläufe und Erarbeitung möglicher Verbesserungsansätze
- Schulung von Fachwissen in den Bereichen SQL-Server und .NET Framework
- Schulung von Führungskräften auf allen Ebenen
- Verbesserung der innerbetrieblichen Kommunikationsstrukturen

Dabei waren die nachfolgend dargestellten Säulen Hauptgegenstand der durchgeführten Weiterbildung.

Schulungskomplex Projektmanagement

Der Schulungskomplex Projektmanagement wurde durchgeführt für alle projektbezogen eingesetzten Mitarbeiter bei SEAR. Dabei



wurden sowohl Mitarbeiter aus Softwareprojekten als auch Mitarbeiter aus dem Bereich der Anlagentechnik zusammen geschult. Allen Mitarbeitern wurden die methodischen Grundlagen zum Thema Projektmanagement in insgesamt fünf Schulungsveranstaltungen vermittelt. Die jeweiligen Schulungsinhalte zu den Themenkomplexen „Initiierung von Projekten“, „Planung von Projekten“ und „Steuerung von Projekten“ wurden in drei methodischen Schritten vermittelt.

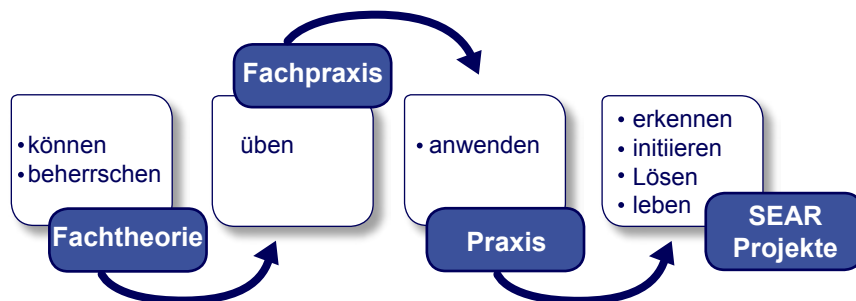
Dieses Vorgehen ermöglichte eine optimale Kombination aus der Vermittlung von methodischem Fachwissen, der gleichzeitigen Schulung unternehmensspezifischer Prozessvorgaben und einer praxisbezogenen Anwendung.

Im Ergebnis waren alle Mitarbeiter besser in den eigenen Prozessen „zu Hause“, besaßen alle eine höhere methodische Kompetenz aus der heraus zukünftig sicherer und zuverlässiger Verbesserungen identifiziert und umgesetzt werden können.

IT-Fachschulungen

Die IT-Fachschulungen wurden für Mitarbeiter des Bereichs MES im Besonderen durchgeführt. Zielstellung hier war es, den Mitarbeitern erweiterte Kenntnisse in der Entwicklung und Verbesserung der haus-eigenen Lösung MES ISYS zu vermitteln, um so die Lösung im modernen .NET Framework sicher und hochwertig umsetzen zu können.

Die Schulungen fanden mit Unterstützung von „Steeger und Gross“ in Warnemünde statt. Geschult wurden die Teilbereiche SQL-



Server und .NET Framework in jeweils drei Blockeinheiten über ein halbes Jahr verteilt.

Schulungen Soft Facts

Der Schulungskomplex Soft-Facts war speziell auf alle Projektmitarbeiter und in Spezialthemen für Projekt- bzw. Bauleiter angelegt. Inhaltlich stand vor allem die Vermittlung von effizienten Kommunikations- und Führungsstrategien einer Projektorganisation im Fokus. Dafür wurden die Schulungsteilnehmer in Form von Rollenspielen mit verschiedenen Projektsituationen konfrontiert und typische Verhaltensmuster erläutert. Aus dieser Erkenntnis heraus konnten effektive Strategien zu Führung abgeleitet und aufgezeigt werden.

Fazit

Die durchgeführten Schulungen wurden nach deren Abschluss einer Evaluation durch alle Teilnehmer unterzogen. Dabei wurde eine insgesamt sehr positive Resonanz der Schulungsteilnehmer gezogen (87% der Teilnehmer sahen eine gute bis hervorragende Unterstützung der eigenen Arbeit, 95% haben einen guten bis hervorragenden Schulungserfolg bescheinigt). Für die Unternehmens-

führung ganz besonders wichtig war dabei, dass aus verschiedenen Schulungsinhalten unmittelbar Lösungsansätze abgeleitet werden konnten, die sich in der täglichen Arbeit niedergeschlagen haben.

09/2008	Niederlassung in Hamburg Unser Büro in Hamburg erhält mit Wirkung vom 01.10.2008 den Status einer Niederlassung. Herr Christian Weirich wurde als Niederlassungsleiter eingesetzt.
08/2008	European cruise academy neuer Kunde der CONTRADE European cruise academy beauftragte CONTRADE mit einem Projekt, welches Grundlagen für die weitere erfolgreiche Unternehmensentwicklung der academy legen soll.
08/2008	Managementnachwuchs aus eigenen Reihen CONTRADE geht in ihrer erfolgreichen Entwicklung konsequent den Weg, Nachwuchsführungskräfte aus den eigenen Reihen zu gewinnen. Die Herrn Dr. Zopff und Dr. Poenicke werden zum 01.01.2009 als Manager berufen.

weitere News unter contrade-consulting.de



„Die Zusammenarbeit mit der CONTRADE war professionell und ergiebig. Die Schulungen wurden kompetent und effektiv durchgeführt. Als Unternehmen haben wir bereits kurz nach Abschluss der Veranstaltungsreihe davon profitiert - wir werden sicher auch über das Thema Schulungen hinaus weiter zusammenarbeiten.“

Herr J. Jesse | Leiter Personal, www.sear-gmbh.de

Impressum

CONTRADE Consulting & Services GmbH
Geschäftsführer: Michael Fritze, Herbert Fritze
Anschrift: Rungestrasse 17 | 18055 Rostock
Telefon: +49 (0) 381 / 37 58 749
Telefax: +49 (0) 381 / 37 58 750
michael.fritze@contrade-consulting.de
info.rostock@contrade-consulting.de