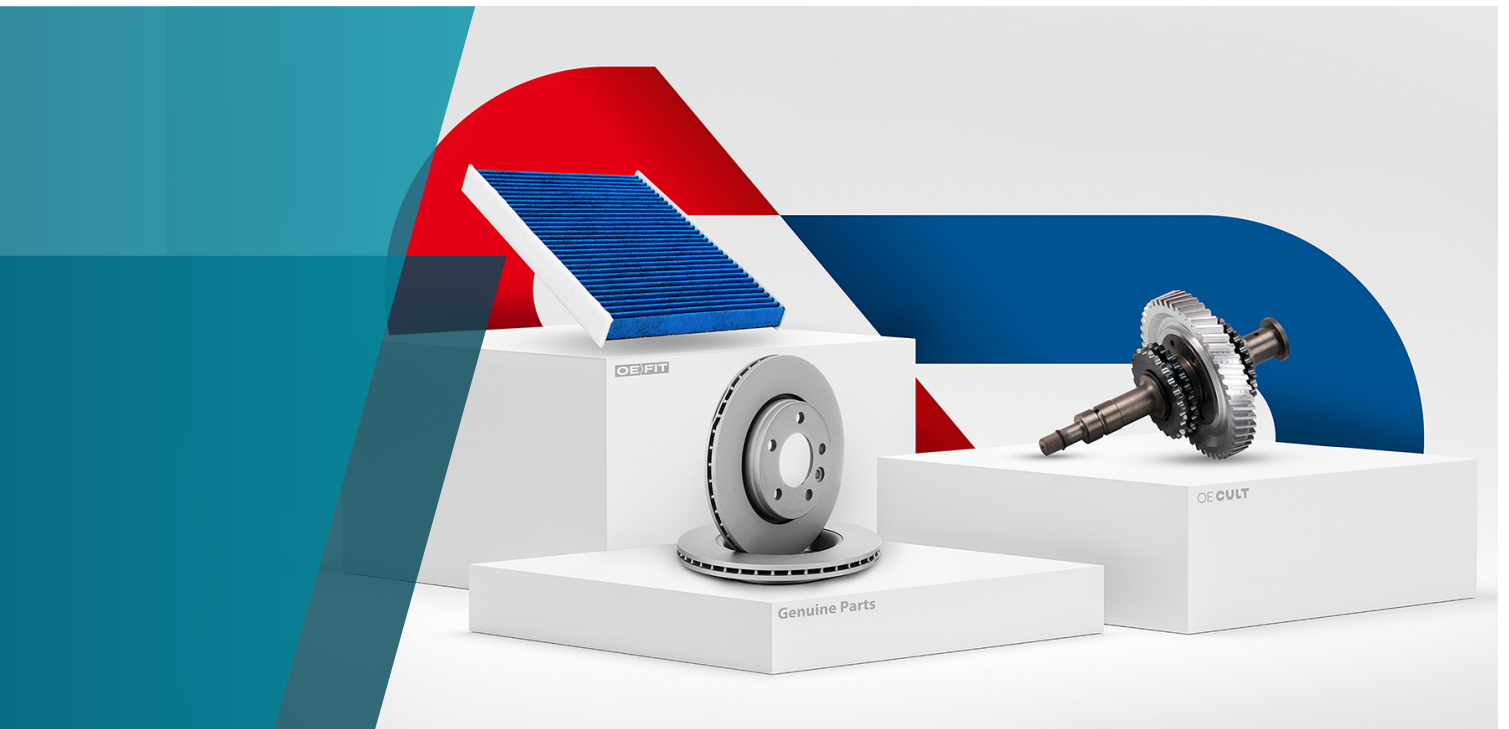


SUCCESS STORY



Bestandsoptimierung

Schäferbarthold steigert Effizienz im Bestandsmanagement mit KI-gestützter Software von INFORM

Seit über 100 Jahren steht Schäferbarthold für Qualität und Zuverlässigkeit im freien Kfz-Teilegroßhandel. Doch Wachstum und Internationalisierung stellten das Familienunternehmen vor neue Herausforderungen: Komplexe Lieferketten, schwer vorhersehbare Prozesse und manuelle Arbeitsabläufe stießen zunehmend an operative Grenzen.

Mit der KI-gestützten Business-Software ADD*ONE hat Schäferbarthold sein Bestandsmanagement erheblich optimiert. Automatisierte Prognosen, langfristige Planungssicherheit und transparente Entscheidungsgrundlagen schaffen Effizienz und neue Handlungsspielräume.



Über Schäferbarthold

Die Geschichte von Schäferbarthold beginnt vor rund 100 Jahren im ostwestfälischen Minden. Was einst als kleiner lokaler Betrieb startete, hat sich im Laufe eines Jahrhunderts zu einem international agierenden Spezialisten für ausgewählte Fahrzeugmarken und hochwertige Kfz-Ersatzteile mit heutigem Hauptsitz in Porta Westfalica entwickelt. Das Familienunternehmen wird mittlerweile in der vierten Generation geführt, während die fünfte Generation bereits in wichtige Prozesse eingebunden ist. Mit seiner internationalen Ausrichtung in über 70 Ländern erwirtschaftet Schäferbarthold rund 60 Prozent seines Umsatzes im Ausland – eine Bilanz, die das Unternehmen zu einem Vorreiter seiner Branche macht.

Herausforderungen

- Lange Lieferzeiten und unsichere Lieferquellen
- Zeitaufwendige Datenpflegeroutinen
- Internationales Sourcing bei bis zu 30 Lieferanten

Balance zwischen Preis, Qualität und Verfügbarkeit

Die Beschaffung von Originalteilen, die bei Schäferbarthold rund die Hälfte des Geschäfts ausmachen, ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Angebote müssen innerhalb kürzester Zeit bewertet werden, während lange Lieferzeiten und unsichere Lieferquellen die Planung erschweren. *„Wir haben uns damals auf Annahmen aus der Vergangenheit verlassen, um vorherzusagen, wann welche Artikel eintreffen und wie wir sie optimal einsetzen können“*, erinnert sich Steffen Loetz, Organisation & Processes sowie ADD*ONE Projektleiter bei Schäferbarthold. Das internationale Sourcing verlangt zusätzliches Fingerspitzengefühl. Für einzelne Artikel arbeitet Schäferbarthold mit bis zu 30 Lieferanten im europäischen Ausland zusammen, um marktgerechte Preise anbieten zu können. *„Es geht aber nicht nur um den günstigsten Preis, wir müssen auch darauf achten, dass die Qualität stimmt und die Ware pünktlich geliefert wird“*, so Loetz. *„Teilweise waren die Kollegen ausschließlich mit der Datenpflege beschäftigt, nur um eine grundlegende Übersicht zu erhalten. Diese Balance zu finden und fundierte Entscheidungen zu treffen, war eine ständige Herausforderung.“*

Nach einer umfassenden Analyse war schnell klar, dass Schäferbarthold seine Prozesse auf ein neues Niveau heben musste. Ein besonderer Fokus lag dabei auf der Verbesserung der Prognosen. *„Unsere bisherigen, eigenentwickelten Ansätze im ERP-System haben uns bis zu einem gewissen Punkt geholfen, aber wir wussten, dass noch deutlich mehr Potenzial vorhanden ist“*, erläutert Loetz. Die neue Software sollte zudem in der Lage sein, auf Basis fundierter Daten den optimalen Bestellvorschlag und den passenden Lieferanten mathematisch zu ermitteln. Das Ergebnis sollte die Mitarbeitenden von zeitaufwendigen Datenpflegeroutinen entlasten und dabei leicht verständlich bleiben. Mit diesen Anforderungen machte sich der Kfz-Großhändler auf die Suche nach einem geeigneten System und fand die Antwort in der KI-gestützten Business-Software [ADD*ONE](#) von INFORM.

Ein Team, ein gemeinsamer Weg

Der Erfolg einer neuen Technologie hängt jedoch nicht allein von der Wahl des richtigen Anbieters ab – mindestens genauso entscheidend ist die Einbindung der Mitarbeitenden. Um das gesamte Team frühzeitig auf den gemeinsamen Weg mitzunehmen, organisierte Schäferbarthold noch vor dem offiziellen Kick-Off einen Workshop im Unternehmen vor Ort. Dabei ging es nicht nur darum, die Software vorzustellen, sondern auch darum, Akzeptanz zu schaffen und eine Grundlage für die zukünftige Zusammenarbeit zu legen. Neben den Experten von INFORM waren Mitarbeitende aus den Abteilungen Einkauf, Produktmanagement und Category Management eingebunden. *„Uns war es wichtig, dass alle, die später mit der Software arbeiten, von Anfang an beteiligt sind. So konnten wir sicherstellen, dass alle am gleichen Strang ziehen und sich als Teil des Wandels verstehen“*, betont Loetz.

Mit der Einführung von ADD*ONE hat sich die Arbeitsweise bei Schäferbarthold spürbar verbessert. Neben der klassischen ABC-Analyse, die Artikel nach Menge und Wert kategorisiert, kommen nun auch differenzierte Prognosemodelle zum Einsatz, die Aufschluss darüber geben, wie gut sich die Nachfrage eines Artikels prognostizieren lässt. Für viele Mitarbeitende bedeutete dieser Wechsel eine wertvolle Weiterentwicklung, da solche differenzierten Ansätze vorher kaum Anwendung fanden. Auch Sonderaktionen wie der beliebte „Crazy Friday“, bei dem der Kfz-Großhändler bestimmte Artikel nur für einen Tag anbietet, lassen sich nun mithilfe entscheidungsintelligenter Algorithmen (Decision Intelligence) und KI gezielt bewerten und mühelos in die Prognosen einbinden.

Lieferantenwahl leicht gemacht

Zudem sind die Vergleiche der Lieferanten automatisiert und transparenter geworden. *„Gemeinsam mit den Experten von INFORM haben wir einen optimalen Bestellvorschlagslieferanten entwickelt“*, erklärt Loetz. *„Dieser arbeitet auf Basis mathematischer Berechnungen mit Profilparametern, die wir selbst definiert haben. Das hat uns die Arbeit sehr erleichtert. Früher mussten wir die neuen Preise täglich manuell prüfen. Das war fast wie an der Börse: immer die günstigsten Angebote finden. Bei 55.000 Artikeln wurde das schnell unübersichtlich. Jetzt stellen die Mitarbeitenden einmal die Profilparameter in ADD*ONE ein, können diese feinjustieren und erhalten das Ergebnis über Nacht. Seit wir so vorgehen, hat sich niemand mehr beschwert – das spricht für die Qualität der Vorschläge“*, freut sich der Projektleiter.

Ein Highlight ist für Loetz zudem die Selektionskomponente:

» **Früher brauchten wir Stunden, um eine fundierte Entscheidung zu treffen. Heute können wir in Sekunden komplexe Abfragen zu Lagerbeständen, Bestellhistorien oder Umsätzen auf Knopfdruck durchführen und erhalten direkt greifbare Einsichten.**

Steffen Loetz, Organisation & Processes bei Schäferbarthold

Beispielsweise konnte das Unternehmen so innerhalb weniger Minuten eine Selektion für ca. 2.000 Artikel durchführen und damit Potenziale im Wert von 300.000 Euro freisetzen.

Die ersten Ergebnisse nach sechsmonatiger operativer Arbeit mit ADD*ONE sprechen für sich: Die Lieferbereitschaft konnte im Durchschnitt über zehn Prozent gesteigert werden und erste Anzeichen für eine Reduzierung des Lagerwerts zeichnen sich ab. Gleichzeitig wurde der Planungshorizont verlängert, und der Dispositionsaufwand konnte deutlich verringert werden. Durch die erweiterten Auswertungs- und Planungsmöglichkeiten rückt der Fokus nun stärker auf strategische Aufgaben, während operative Prozesse effizienter gestaltet werden.



Steffen Loetz, Organisation & Processes sowie ADD*ONE Projektleiter bei Schäferbarthold

Steffen Loetz ist bei Schäferbarthold praktisch aufgewachsen – in der Jugend waren mit Praktikum und Ferienjob die ersten Berührungspunkte gegeben. 1989 startete er seine Karriere mit einer Ausbildung und übernahm im Laufe der Jahre verschiedene Rollen, darunter als Einkäufer, Key-User und zum Koordinator der damaligen Abteilung Einkauf. Mit dem Zusammenschluss von Einkauf und Marketing treibt er die Optimierung interner Prozesse voran und sorgt mit Projekten wie der Einführung von ADD*ONE für frischen Wind im Unternehmen.

Erfolge

- Entwicklung eines optimalen Bestellvorschlagslieferanten
- Steigerung der Lieferbereitschaft um über zehn Prozent
- Verringerung des Dispositionsaufwands
- Erweiterung des Planungshorizontes

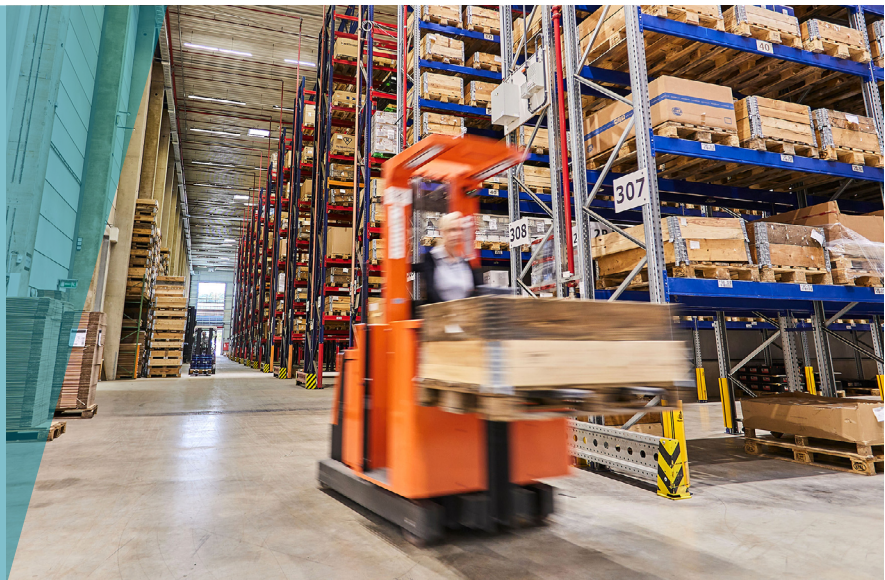
Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Ein zentraler Erfolgsfaktor war zudem die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit INFORM. „Wir haben uns jederzeit gut verstanden und unterstützt gefühlt“, freut sich Loetz. Besonders geschätzt habe das Team die offene Kommunikation und die enge Abstimmung während des gesamten Projekts. „Das war nicht nur ein IT-Projekt, sondern eine echte Zusammenarbeit, die von beiden Seiten gelebt wurde.“ Nach 35 Jahren im Unternehmen zieht Loetz ein persönliches Fazit:

»» Das war eines der besten Projekte, an denen ich je mitgearbeitet habe.

Steffen Loetz, ADD*ONE Projektleiter bei Schäferbarthold

Diesen Schwung möchte Schäferbarthold auch in die Zukunft mitnehmen. Denn mit ADD*ONE stehen bereits neue Ziele im Fokus – von der Sporadendisposition über Materialverfügbarkeit und Machbarkeitsanalysen zur Optimierung der eigenen Fertigung bis hin zu langfristigen Themen wie Kontrakte und Boni, die enormes Potenzial bergen. „Wir werden sicher noch lange mit INFORM in Kontakt bleiben, um gemeinsam weitere Optimierungen voranzutreiben“, so Loetz abschließend.



Falls Sie mehr wissen möchten, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme:

INFORM GmbH / Inventory & Supply Chain

Pascalstr. 35, 52076 Aachen

addone@inform-software.com / www.addone.de

Stand: März 2025