

SUCCESS STORY

**NW NORDWEST**

Bestandsoptimierung

Mit ADD*ONE zu mehr Liefertreue

Einkaufsverbund NORDWEST optimiert das Bestandsmanagement durch den Einsatz intelligenter Algorithmen von INFORM. Die Ergebnisse: Verbesserung der Termintreue, Gleichgewicht zwischen Lieferfähigkeit und Lagerbeständen und eine Aufwertung der Dispositionstätigkeit.

Die NORDWEST Handel AG führt ein 70.000 qm großes Lager in Gießen, das innerhalb des Logistikzentrums der Rhenus SE & Co. KG betrieben wird. Sie gewährleistet ihren circa 1.000 Fachhandelspartnern kurze Lieferzeiten von nur 24 Stunden. Um der gestiegenen Nachfrage gerecht zu werden und dabei die Warenverfügbarkeit zu maximieren, entschied sich Nordwest, eine algorithmengestützte Lösung des Softwarehauses INFORM zu integrieren. Seit 2016 disponieren die Mitarbeiter mit der Bestandsoptimierungssoftware ADD*ONE. Diese ermöglicht ihnen mittlerweile, bis zu 12.500 Artikel täglich zu bearbeiten – bei einer Liefertreue von 97,5 %.



NORDWEST Handel AG

NORDWEST Handel wurde 1919 in Bremen als Vereinigung von 22 Eisenwarenhändlern gegründet. Der heutige Hauptsitz befindet sich in Dortmund.

Der Einkaufsverbund versorgt täglich über 1000 Fachhandelspartner mit Waren aus den Bereichen Haustechnik, Stahl, Handwerk, Industrie und Bau. Außerdem bietet Nordwest Handel umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Logistik, IT und Vertrieb auf solider wirtschaftlicher Basis an.

ERP-System SAP

Wachsende Bestände als Herausforderung

Bei einem so großen und heterogenen Artikelsortiment ist es eine besondere Herausforderung für die NORDWEST Handel AG, die Balance zwischen Warenverfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit zu halten. Erschwert wird dies zusätzlich durch das wachsende Verkaufsvolumen bestehender Artikel sowie den stetigen Ausbau neuer Sortimente: In den letzten Jahren konnte NORDWEST die Umsatzanteile deutlich steigern. Die Herausforderung dabei ist es, die Lieferquote zu verbessern und dabei den Anstieg des Lagerbestandes in Grenzen zu halten. Die richtigen Artikel zum richtigen Zeitpunkt zu bestellen und ferner das Ziel, die Liefertreue gegenüber dem Kunden zu verbessern, wurde an dieser Stelle ohne eine geeignete Software zur Mammutaufgabe. Das Unternehmen arbeitete viele Jahre mit dem gleichen ERP-System, das den neuen Anforderungen irgendwann nicht mehr gerecht werden konnte. Die relativ komplexe, wenig aussagekräftige Darstellung innerhalb der vorhandenen Lösung erschwerte es den Bestandmanagern, Übersicht über Artikelbestände zu gewinnen und eine Priorisierung sowie Optimierung der Bestellvorgänge vorzunehmen. Fehlende Handlungsvorschläge führten dazu, dass Bestandsmanager nur noch als Bestellauslöser agierten. Zusätzlich wurden diese mit häufigen Aufgaben belastet, die nicht in ihr Aufgabengebiet fielen, wie etwa Retouren und das Erfassen von Kundenaufträgen. Für das Bestandsmanagement blieben nur 25 % der Arbeitszeit übrig.

Add-on für mehr Transparenz und eine verbesserte Lieferquote

Für NORDWEST war an dieser Stelle klar, dass ein ERP-System alleine nicht ausreicht, um dem Wachstum des Lagerbestands mit einer sinnvollen Dispositionsstrategie zu begegnen. Es bestand der Wunsch, die Struktur und Organisation transparenter zu gestalten sowie auf verlässliche Prognoseverfahren zurückgreifen zu können. Bestandsmanager sollten bei ihrer täglichen Arbeit entlastet werden. Gleichzeitig sollte mit der ergänzenden Software das Ziel einer

Lösung

NORDWEST implementierte ADD*ONE Bestandsoptimierung von INFORM und erwartet von der intelligenten Software effizientere Dispositionsprozesse, eine höhere Liefertreue und eine Senkung der Lagerbestände.

erhöhten Lieferquote erreicht werden. „Der Bestandsmanager erfüllt die Rolle eines Allrounders, der alle Eventualitäten im Betrieb und in der Logistik berücksichtigen muss – ADD*ONE ist die Basis, auf der dieser Prozess möglich wird“, begründet Stefan Richlick, Bereichsleiter Operativer Einkauf bei der NORDWEST Handel AG, die Wahl der intelligenten Optimierungssoftware ADD*ONE von INFORM.

Ende 2016 integrierte INFORM die Add-on Lösung bei NORDWEST und trainierte das Personal mit ersten Schulungen vor Ort in der Handhabung der Software. Besonders positiv empfand NORDWEST den reibungslosen Ablauf der Implementierung sowie die Betreuung durch INFORM. „Man hat gemerkt, dass INFORM sehr erfahren in der Zusammenarbeit mit Handelsunternehmen ist“, so Esther Hülser, Teamleitung Operativer Einkauf. Zudem erarbeitete der Softwareanbieter gemeinsam mit den Bestandsmanagern Sonderlösungen: „Beispielsweise kann der Bestandsmanager jetzt auf einen Blick erkennen, wenn es zu einem Artikel noch weitere Lieferanten gibt. Und diese Vorteile ziehen sich durch das gesamte Programm“, erinnert sich Hülser.

Zahlreiche neue Möglichkeiten

Als Teamleitung Operativer Einkauf hat Esther Hülser das Projekt vom Auswahlprozess bis zur Einführung begleitet: „Die Mitarbeiter mussten sich in die zahlreichen neuen Analysemöglichkeiten und die neuen Begrifflichkeiten natürlich erst einmal einarbeiten. Die Einstellungen sind aber sehr intuitiv und einfach zu finden. Zudem weiß der Bestandsmanager durch die Artikelkarten auch auf einen Blick Bescheid, ob sich drohende Fehlbestände abzeichnen, die er priorisiert.“ Für die Bestandsmanager bedeutet der Einsatz von ADD*ONE eine grundlegende Aufwertung ihrer Tätigkeit: Durch die Einführung des Optimierungstools können sich die heutigen Bestandsmanager zu 100 % ihren Aufgaben widmen.

Mit automatisiertem Verfahren zu optimalen Lagerbeständen

Heute kann ein Teil der Artikelbestellungen automatisiert ablaufen. Die Akzeptanz der Handlungsempfehlungen von ADD*ONE ist sehr hoch. „Der Bestandsmanager greift nur noch bei Störungen oder in speziellen Ausnahmesituationen ein, zum Beispiel bei Neuartikeln, die erst seit einem kurzen Zeitraum gelistet sind. Hier kann das System vorab noch keine Erfahrungswerte aufbauen“, berichtet Hülser. Auch das Ziel der Termintreue konnte erfüllt und die Lieferquote von 93 % auf stabile 97,5 % gesteigert werden.

Die Optimierung der Umschlagshäufigkeit bewirkt zudem ein Gleichgewicht zwischen Lieferfähigkeit und Lagerbeständen: „Dank der Prognosen von ADD*ONE verläuft die Bestellauslösung vorausschauender. Dies führte zu einer Reduzierung der Anlieferhäufigkeit von häufig verkauften Artikeln, die Disposition dieser Bestände erfolgt nun in größeren Mengen“, sagt Robert Stoschek, Bereichsleiter Lagermanagement.



Esther Hülser, Teamleitung Operativer Einkauf NORDWEST Handel AG

Dies hat auch positive Effekte auf den Wareneinkauf: Durch größere Bestellungen lassen sich Mengenrabatte und Stückkostenvorteile generieren. „Bei Sortimenten, die nicht so häufig oder auch unregelmäßig bestellt werden, verhält es sich genau umgekehrt: Diese werden gezielter bei Bedarf bestellt und nehmen dadurch massiv weniger Lagerplatz ein.“

Durch die Restrukturierung haben sich die Artikel, die ein Bestandsmanager verantwortet, fast verdreifacht, von 4.500 auf 12.500. „Ohne eine Software wie ADD*ONE, die die Dringlichkeit hervorhebt, ist die Steigerung auf eine solche Artikelanzahl nicht machbar“, resümiert Stefan Richlick.

Erfolge

- Steigerung der Warenverfügbarkeit auf 97,5 %
- Gebündelte Bestellvorgänge und Glätten von Bedarfsspitzen
- Transformation der Dispositionsaufgabe hin zur reinen Fachtätigkeit



v.l.n.r.: Die Projektbeteiligten bei NORDWEST Handel AG, Stefan Richlick, Esther Hülser und Robert Stoschek

Allumfängliche Nutzung von ADD*ONE

Begeistert sind die Mitarbeiter bei NORDWEST zudem vom Umfang der Einsatzmöglichkeiten, die ADD*ONE bietet. Aufgrund der vielfältigen Prognose- und Analysefunktionen des Tools möchte Richlick in weitere Schulungen der Mitarbeiter investieren: „Das Potenzial der Software soll in Zukunft voll ausgeschöpft werden. Mit ADD*ONE können wir noch weitere organisatorische Veränderungen hin zum prozessorientierten Denken im Unternehmen anstoßen und Schnittstellen zu Vertrieb, Produktmanagement und Logistik ausbauen.“

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