



Durch die verbesserte Lieferfähigkeit sind Reklamationen sowie kurzfristige Bedarfe aus den Hagos-Niederlassungen seltener geworden.

bei Leipzig und Neu-Ulm fungieren dabei als Zentrallager. Sie beliefern die übrigen acht direkt an eine Verkaufsniederlassung angeschlossenen Lager.

Die Logistik ist bei Hagos eher dezentral organisiert. „Jeder kann alles“, bringt es Zentraldisponent Michael Moegle auf den Punkt. Denn häufig agieren die acht Filiallager, bedingt etwa durch ihre Lage in Lieferantennähe, für einzelne Produkte ebenfalls als zentrale Drehscheibe im Hagos-Netzwerk. Parallel dazu beliefern einzelne Lieferanten auch direkt die übrigen Verkaufsniederlassungen.

Angesichts dieser komplexen Warenflüsse zwischen Lieferanten, Zentrallager und Niederlassungen fiel es dem Unternehmen in

der Vergangenheit nicht immer leicht, den Überblick über Bedarfe, Bestellungen und Lagerbestände zu behalten. „Es gab keine übergreifende Koordination der Bestellwerte und -punkte. Jeder Disponent kochte seine eigene Suppe“, fasst Moegle zusammen.

Orientierung boten den Filialdisponenten damals nur Mindestbestandsgrenzen sowie ihre Erfahrungswerte aus dem Tagesgeschäft. Dieses ist gekennzeichnet von mehreren branchenspezifischen Faktoren. So zeichnet sich die Nachfrage beim

Bilder: Hagos

Umschlag verdoppelt

STEUERUNG Mit einer neuen IT-Lösung für Materialplanung und Disposition hat die Kaminbauerngenossenschaft Hagos ihre Lagerbestände um ein Zehntel gesenkt. Jetzt bindet der Großhändler auch die Lieferantenplanung an.

Offene Feuerstellen liegen im Trend: Im Vergleich zum Vorjahr verschönerten 2009 rund sieben Prozent mehr deutsche Haushalte ihr Wohnambiente mit einem offenen Kamin oder einem Kachelofen. Das geht aus der April-Ausgabe der monatlich erscheinenden „GfK-Konsumklimastudie“ des Nürnberger Marktforschungsunternehmens GfK SE hervor.

Für die Stuttgarter Hagos Verbund deutscher Kachelofen- und Luftheizungsbaubetriebe eG bedeutet das: mehr Aufträ-

ge, mehr Bestellungen, mehr Warenlieferungen. Denn bundesweit versorgt die Einkaufsgenossenschaft, der rund 1.000 Mitgliedsfirmen angehören, etwa 2.800 Handwerksbetriebe des Kachelofen-, Kamin- und Luftheizungsbaus mit Bauteilen, Materialien und Werkzeugen.

Das Hagos-Sortiment umfasst rund 20.000 Artikel. Davon sind 8.500 permanent auf Lager. Für die Logistik betreibt der Großhändler bundesweit zehn Lagerstandorte mit einer Gesamtfläche von rund 30.000 m². Zwei Komplexe in Schleiz

NEU Bestandsmanagement – So packen Sie es an



Hören Sie selbst, wie Unternehmen ihr Bestandsmanagement organisieren und welche Strategien erfolgreich sind. Ein Hörbuch von AEB und Barkawi Management Consultants in Zusammenarbeit mit LOGISTIK HEUTE.

Aus dem Inhalt:

- ▶ Ist-Stand der Unternehmen
- ▶ Auslöser zu hoher Bestände
- ▶ Lösungsansätze und Erfolgsfaktoren
- ▶ Prozessorientierte Organisation
- ▶ Optimierung durch IT
- ▶ Praxisbeispiele: Ersatzteillager Daimler, Multi-User-Halle von Wincanton
- ▶ Weniger Bestände oder Renaissance der Lagerhaltung?

Audio-CD, 74 Minuten

Best.-Nr. 36107 **24,80 €**, Best.-Nr. 36108 **19,80 €** für LOGISTIK HEUTE-Abonnenten

Preise freibleibend und zzgl. MwSt. und Versandkosten.

shop
huss

HUSS-VERLAG GmbH · 80912 München · shop@huss-verlag.de · Tel. 089/323 91-317

www.huss-shop.de

Kachelofen- und Kaminbau in Deutschland zum einen durch ein Nord-Süd-Gefälle sowie durch starke saisonale Schwankungen aus. In der Hochsaison Herbst/Winter schraubt Hagos deshalb sogar die wöchentliche Arbeitszeit in den Niederlassungen auf 45 Stunden herauf. Zum Ausgleich arbeiten die Hagos-Mitarbeiter in den Sommermonaten nur 35 Stunden pro Woche. Um die Planung und Disposition der Bestände übergreifend zu optimieren, stand das Thema „Bestandsmanagement“ erstmals beim Kick-off-Meeting im Januar 2005 auf der Agenda der IT-Abteilung. „Oberstes Ziel war nicht eine Bestandssenkung, sondern eine bessere Warenverfügbarkeit“, erläutert Jürgen Weinert, Leiter EDV + Organisation.

tragserteilung Ende 2006 ging alles ganz schnell: Bereits im Frühjahr 2007 ging die Mpd-Lösung bei Hagos in Betrieb. Sowohl in der Zentrale als auch vor Ort in den Niederlassungen schulte LOG:IT die Disponenten mehrfach für den Umgang mit der neuen Software. Dennoch erstreckte sich das Rollout wegen Akzeptanzproblemen über ein Jahr. In dieser Zeit fuhr Hagos parallel die alte und die neue Lösung. „Es hat seine Zeit gebraucht, die Mitarbeiter von einer vergangenheitsorientierten auf eine zukunftsorientierte Denkweise umzustellen“, begründet Weinert.

In einer zweiten Projektphase wurde deshalb Moegle im September 2008 als zentraler Bestandskoordinator eingestellt. In dieser Funktion unterwies er erneut die

wie Aktionen, Feiertagen oder Lieferantenerurlaub, zu simulieren. In kritischen Situationen, etwa bei drohenden Lieferengpässen oder Überbeständen, greift automatisch eine Frühwarnfunktion.

Umsatzplus von zehn Prozent

Mit dem mandantenfähigen System hat Hagos sowohl seine Absatzprognosen als auch die Materialplanung und -disposition automatisiert. Dabei wurden auch Moegles Wünsche erfüllt: „Die Prognosen ziehen neben Wiederbeschaffungszeiten und Zielreichweiten auch die Vergangenheitsdaten der letzten zwei Jahre sowie den Saisonfaktor mit in Betracht“, berichtet er. Im Ergebnis sind Lieferprobleme und Reklamationen sowie kurzfristige Bedarfe aus den Niederlassungen seltener geworden. Durch die verbesserte Lieferfähigkeit konnte die Einkaufsgenossenschaft sogar den Umsatz um etwa zehn Prozent steigern.

Außerdem senkte das Unternehmen die Bestände um etwa zehn Prozent, vor allem im C-Artikel-Segment. In den Filiallagern hat sich der Umschlag gegenüber der Ausgangssituation verdoppelt, auf heute acht- bis elfmal pro Jahr. „Das Zentrallager schlagen wir durchschnittlich fünfmal pro Jahr um“, berichtet Moegle.

Im nächsten Schritt will Hagos nun auch die Lieferantenplanung an die IT-Lösung anbinden. Künftig sollen die Mitarbeiter aus dem Produktmanagement zum Beispiel Kennzahlen für Sonderaktionen oder Preiserhöhungen des Lieferanten hinterlegen können.

Der Testbetrieb startet voraussichtlich noch in der ersten Jahreshälfte. Im Laufe des Jahres 2010 will Hagos das neue Modul einführen. „Mit diesem absatzorientierten Tool streben wir eine bessere Liquiditätsplanung an“, verrät Weinert.

Anja Kiewitt



Rund 8.500 Bauteile, Materialien und Werkzeuge hält der Großhändler permanent auf Lager.

Der Projektleitung waren drei Kriterien besonders wichtig: Zum einen sollten die Prognosen künftig auch die Saisonfaktoren abbilden, zum anderen die strukturellen Schwankungen in den verschiedenen Niederlassungen berücksichtigen. Wichtig war außerdem eine stärkere Kumulierung der Bestellungen in den Zentrallagern.

Zögerliche Akzeptanz

Diese Anforderungen flossen mit in das Lastenheft ein, das Weinert zwischen September 2005 und Ende März 2006 erstellte. Im April 2006 begann das Unternehmen schließlich die Suche nach einer geeigneten IT-Lösung für das Bestandsmanagement. Dabei zog Hagos einen externen Berater hinzu: Die Dreher Business Consultants aus Böblingen schlugen fünf mögliche Anbieter vor.

Nach einem ausführlichen Produktvergleich und einem Referenzcheck fiel die Entscheidung im Herbst 2006 auf das Planungs- und Dispositionstool „[mpd]“ der LOG:IT GmbH, Regensburg. Nach der Auf-

Disponenten in den Niederlassungen, diesmal im Einzelgespräch vor Ort. „Wenn man die Probleme einen ganzen Tag lang gemeinsam vor Ort diskutiert, erreicht man deutlich mehr als in Schulungen mit acht und mehr Teilnehmern“, erklärt er.

Seit Anfang 2008 nutzen nun alle Standorte die Mpd-Lösung in vollem Umfang. In seiner Funktion als Zentraldisponent zeichnet Moegle heute für das monatliche Bestandscontrolling verantwortlich. Mit der neuen IT-Lösung kann er Plan/Ist-Abweichungen sowie die Absatz- und Bestandsentwicklung für jeden einzelnen Vertriebskanal und jeden Disponenten überwachen.

Vor Ort in der Niederlassung schlägt die IT-Lösung unter Berücksichtigung von Teilleistungen, Mindestmengen und Verpackungsgrößen den Disponenten täglich optimierte Bestellmengen vor. Sie können einzelne Vorschläge jedoch verändern oder verschieben. Dabei bietet ihnen die Software die Möglichkeit, die Auswirkungen von Plan- oder Absatzänderungen unter Berücksichtigung von Sondereinflüssen,

© 2010 Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigungen auf Datenträgern jeglicher Art sind verboten.

HUSS-VERLAG GmbH
Joseph-Dollinger-Bogen 5
80912 München
Tel. +49(0)89/3 23 91-0
Fax +49(0)89/3 23 91-420
www.logistik-heute.de