

LOGISTIKKOSTEN SENKEN

# Lagervernetzung – EDV bietet neue Möglichkeiten

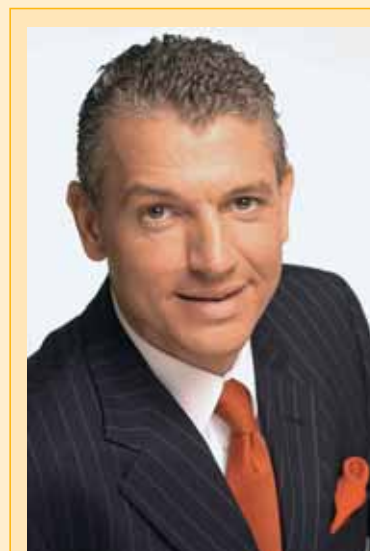
Die Kosten für Lager und Logistik im Rahmen permanenter Prozessoptimierungen senken sowie vertrieblich just-in-time, mit einer großen Sortimentsbreite und Tiefe und zur vollen Kundenzufriedenheit zu agieren – das ist ein fortwährender Drahtseilakt aber zugleich auch die Basis für ein verlässliches Erfolgskonzept. Wer in diesem Spannungsfeld das richtige Maß finden und nutzen will, sollte jetzt handeln, um sich erfolgreich im Wettbewerb behaupten zu können. Und kein Argument zählt schließlich mehr. Einer der vielen Ansatzpunkte zur Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung in der Logistikkette ist die Vernetzung der Lager.

Die deutschen Großhändler wiegen sich heute in einer trügerischen Sicherheit. Doch Vorsicht ist geboten: Internationale Unternehmen wie St. Gobain, Wolsley und Kingfisher zeichnen sich durch eine flexible Auslieferungslogistik aus und könnten schnell den deutschen Markt durcheinander wirbeln. In der Schweiz, Österreich und Frankreich kann man diese Entwicklung bereits beobachten. Auch bei uns werden sich in den nächsten Jahren neue Herausforderungen ergeben. Der nicht vernetzte Anbieter wird es

schwer haben. Das häufig vorgebrachte Argument, dass die Vernetzung spätestens an den Schnittstellen der Partner an ihre Grenzen stößt, ist hinfällig. Moderne IT-Lösungen tauschen ihre Daten problemlos aus und machen die Erfassung in der Software des Großhandelskollegen möglich.

## Auslieferungskosten

Fast täglich bekomme ich im Rahmen meiner Beratertätigkeit hautnah mit, wie viele SHK-Großhändler ihre Kundenbelieferung viel zu klassisch organi-



## Wolfgang Lang, Lang-Coaching, Köln

Wolfgang Lang ist der Großhandelsexperte des größten deutschen Seminaranbieters für Unternehmer (HelfRecht AG). Er ist selbst Unternehmer und kennt die Herausforderungen des Großhandels aus seiner täglichen Praxis. Mehrere tausend Seminarteilnehmer haben inzwischen seine Veranstaltungen besucht. Darüber hinaus coacht er jedes Jahr mehrere Großhandelsunternehmer

intensiv. Dass dabei sein Stil als provokant gilt, gleichzeitig aber humorvoll, praxisnah und wachrüttelnd ist, vermerken sogar seine Kritiker.

Die RAS-Redaktion konnte Wolfgang Lang als Autor für eine auch teilweise provokante Coaching-Kolumne gewinnen. Aber immer unter dem Motto: „Aus der Praxis für die Praxis: Wettbewerbsvorteile schaffen.“

sieren. Damit gehen immense Auslieferungskosten einher. Denn oftmals ist besonders in entfernten Auslieferungsgebieten die Stoppdichte viel zu gering. In diesen Außengebieten ist eine durchschnittliche Stoppdichte von 13 km und mehr keine Seltenheit.

## Sortiment

Der Kunde erwartet ein Vollsortiment, das steht fest. Doch nehmen Sie von der Führung einer breiten Sortimentpalette Abstand. Die Lagerumschlagshäufigkeit droht sonst zu negativ auszufallen. Teilen Sie doch Ihr C-Artikel-Sortiment konsequent auf mehrere Großhändler auf. Über den internen Nachsprung werden diese dann ausgetauscht.

Der große SHK-Handel hält heute rund 40.000 Lagerartikel vor. Ohne eine sehr gute, nicht-lineare Kalkulation wird jeder Händler Geld verlieren. Gerade dann, wenn er sein Sortiment massiv auszuweiten versucht. Die meisten meiner Kunden führen heute zwischen 12.000 und 18.000 Lagerartikel. Das ist wiederum schlichtweg für einen SHK-Großhändler zu wenig.

Zahlreiche größere SHK-Gruppen haben eine zu hohe interne Positionsquote. Die 'Spitzenreiter' liegen bei über 35 Prozent. Jede dritte Position wird somit zweimal eingelagert und kommissioniert. Meist liegt dies an der Bestandsgenauigkeit und der zu überdenkenden Sortimentsführung.





tig zu organisieren, darf sich über eine bessere Umsatzrendite freuen. Im süddeutschen Raum wird die Vernetzung der Wettbewerber

vereinzelt schon erfolgreich praktiziert. Und dieser Trend wird sich in den kommenden Jahren durchsetzen. Davon bin ich überzeugt.

Hier setze ich zur Analyse moderne Controllinginstrumente ein, die Fakten für die Strategieänderung bringen.

### Lagerprozesse verbessern

Ein erster Schritt zur bestmöglichen Lagerlogistik ist ein positionsweiser automatischer Lagerwechsel in der Auftrags erfassung. Der Vertriebsinnendienst muss für den Kunden schnell und effektiv Ware in allen angebundenen Lagern ausschreiben können. Mit nur einer Erfassungsmaske. Im Hintergrund werden dann alle anderen Prozesse, wie splitten des Lieferscheins und interner Warenverkehr, automatisch organisiert. Da die Komplexität durch diese Prozesse deutlich steigt, kommt es auf wichtige Details an.

### Tipps zur Optimierung

Es ist durchaus möglich, die soeben kurz angeschnittenen Probleme zu lösen und die Logistikkosten deutlich zu reduzieren. Doch um diesen Königsweg zu beschreiten, bedarf es

einer gewissen Portion Mut. Mut, mit Wettbewerbern oder Verbandskollegen feste Logistikpartnerschaften einzugehen. Sortimente abzusprechen und interne Nachtsprünge zu organisieren. Dass alleine reicht aber nicht. Die EDV-Prozesse werden zum Dreh- und Angelpunkt für den Erfolg.

Eine Großhandel übergreifende Auslieferungslogistik ist derzeit noch in weiter Ferne. Aber Beispiele wie die des E/D/E zeigen, dass neue Wege gegangen werden. Die Vernetzung der Großhandels Häuser mit anderen Lagern ist zudem noch viel zu umständlich organisiert. Mit ein bisschen Nachdenken und Druck kann man mit den Softwarehäusern systemübergreifende Lösungen schaffen, die sogar bezahlbar sind. Noch wird kaum verstanden, dass die Lagervernetzung eine Win-Win-Situation für alle am Prozess Beteiligten ist. Eine richtige Vernetzung böte dem SHK-Großhandel eine der ganz großen Optimierungspotenziale. Denn wer es versteht, sich rich-

...mit Sicherheit optimal entwässert!

[www.loro.de](http://www.loro.de) **LORO**<sup>®</sup>

**LORO-X.**

**Komplett-Entwässerungssysteme aus Abläufen und Rohren**

- für Flachdach
- für Balkon



**LOROWERK**  
**K.H.Vahlbrauk GmbH & Co.KG**  
 Kriegerweg 1, D-37581 Bad Gandersheim  
 Tel.: +49(0)53 82.710, Fax: +49(0)53 82.712 03  
 E-mail: [infocenter@lorowerk.de](mailto:infocenter@lorowerk.de)