

Fast alle mit Chargenverwaltung

Marktstudie Warehouse Management Systeme – Lebensmittelbranche als wichtige Zielgruppe

Frankfurt, 6. Oktober. Anbieter von Warehouse-Management Systemen (WMS) bringen regelmäßig neue Systemversionen auf den Markt. Um Transparenz zu schaffen, führt das Team Warehouse Logistics, bestehend aus dem Dortmunder Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik und der niederländischen IPL Consultants, jährlich aktualisiert die „Internationale Marktstudie WMS“ durch.

Insgesamt nehmen zurzeit 73 Systeme von 70 unterschiedlichen Anbietern an der Internationalen Marktstudie WMS teil, die sich grob verallgemeinert in drei Gruppen einteilen lassen:

- „Pure“ WMS-Anbieter: Bieten reine Warehouse Management Systeme an. Die softwaretechnische funktionale Unterstützung komplexester Abläufe sowohl manueller als auch hochautomatischer Lager ist Kerngeschäft des „puren“ WMS-Anbieters. Es handelt sich um Lösungen, die ausschließlich zur Steuerung des Lagers inklusive Verwaltung eingesetzt werden. Beispiele dafür sind: Erhardt+Partner, Fablog, GDV Kuhn.

- Suite-Anbieter: Kerngeschäft der Suite-Anbieter sind noch manuelle oder teilautomatische Lager mit eher einfacheren Abläufen. Die Entwicklung der zugehörigen WMS-Module wird aber zurzeit erheblich intensiviert. Suite-Anbieter stellen (ERP-) Lösungen zur Verfügung, die über Lagerfunktionen hinausgehen. Beispiele dafür sind: SAP, GUS Group, Manhattan Associates.

- Lagertechnik-Anbieter: Kerngeschäft des Lagertechnik-Anbieters sind hochautomatisierte Lager mit komplexen Abläufen, wobei der Verkauf der Lagertechnik Vorrang vor dem Verkauf des WMS hat. Anbieter sind beispielsweise, Siemens, SSI Schäfer, Vanderlande Industries, SSA Global Technologies.

Alle Anbieter offerieren neben dem reinen Vertrieb von WMS auch die IT-Planung, die Erarbeitung des Pflichtenhefts, Mitarbeiterschulung, Inbetriebnahme und After-Sales-Services. Logistikplanung wird von mehr als 15 Prozent, Lagerplanung von mehr als 45 Prozent der WMS-Anbieter nicht angeboten. Die Lagertechnik an sich ist bei 40 Prozent der Anbieter nicht Bestandteil des Leistungsangebots. Um diese Lücke zu füllen wird gewöhnlich auf externe Logistik-Berater zurückgegriffen.

WMS-Projekte beginnen größtenteils

300 000 Euro. Im Preissegment 10 000 Euro bis 50 000 Euro werden so genannte „Out of the Box“-Varianten des WMS angeboten. Diese Varianten sind stark standardisiert, unterstützen eine Reihe von Geschäftsprozessen durch Anpassung von Parametern und werden ohne Individualanpassung implementiert.

Technisch und funktional „anspruchsvolle“ Branchen wie die Lebensmittelbranche (Verwaltung von Mindesthaltbarkeitsdaten und Chargen) werden von über 90 Prozent der Anbieter als Zielbranche gesehen. Wenn auch teilweise mit Verspätung, so ermöglichen fast alle WMS die Verwaltung von Chargen und Mindesthaltbarkeitsdaten. Geht es aber ums „Eingemachte“, das heißt der funktionalen Unterstützung der gesetzlich geforderten Rückverfolgbarkeit von Chargen gemäß EU 178/2002, so trennt sich die Spreu vom Weizen. Erforderlich hierfür ist zunächst die Erfassung der Chargennummer im Wareneingang sowie die Lagerplatzgenaue Verfolgung bei internen Transporten. So sollte beispielsweise die Möglichkeit bestehen, nach Eingabe der gewünschten Chargennummer eine aktuelle Auflistung der Plätze zu erhalten, auf denen sich die Charge derzeit noch befindet. Falls die Charge den Lagerstandort bereits verlassen hat, ist eine Zuordnung zu den belieferten Kunden erforderlich.

Da die Verwaltung von Kundendaten oft Aufgabe des übergeordneten ERP-Systems ist, kann das WMS hier häufig nur die Kundennummer liefern. Im Falle einer Rückrufaktion können die fehlenden Informationen aber problemlos aus dem ERP-System abgerufen werden.

Oliver Wolf, Günter Dietze



Im Fluss: IT-Systeme steuern. Foto: Milbret

bei einem Projektvolumen von 50 000 Euro, wobei zu den Projektkosten die Kosten für Beratung, Software, Implementierung und Schulung zählen. Nicht berücksichtigt werden Kosten für Planung, Technik und Hardware. Rund 89 Prozent aller WMS-Projekte haben ein Volumen zwischen 50 000 Euro und

Oliver Wolf und Günter Dietze sind Mitarbeiter des IML Dortmund, www.warehouse-logistics.com