

inconso

JOURNAL

02/10



Das Informationsmagazin

www.inconso.de

Über den Wolken...

„Cloud Computing“ – mehr als nur ein Modewort?

Lesen Sie mehr auf Seite 4/5

assist setzt auf inconsoWMS

Höchste Sicherheit zum Wohle der Patienten | S. 6

Handelslogistik für starke Marken

inconso im Gespräch mit Holger Hanßen und Thomas Krüger,
den Geschäftsführern der BLG Handelslogistik | S. 8

Logistics Group International lässt inconsoWMS Automotive ans Lenkrad

Planungs- und Liefersicherheit wie am Fließband | S. 10

inconsoWMS X steuert neues Logistik- zentrum von dm-drogerie markt

Hoch flexible Lagerverwaltungs- und Steuerungslösung
der inconso AG in Betrieb genommen | S. 11

**Besuchen Sie uns auf dem BVL Logistik-Kongress in Berlin,
20. – 22. Oktober 2010: Raum Potsdam II, Stand P/12**

Klarer Blick auf die Logistik

Neues Logistikzentrum von Apollo-Optik mit inconsoWMS X

Apollo-Optik, einer der führenden Optik-Filialisten in Europa, versorgt seine über 650 Filialen in Deutschland vom neu errichteten Logistikzentrum in Schwabach bei Nürnberg. Mit der Erstellung des Lagerverwaltungs- und -steuerungssystems wurde jetzt die inconso AG beauftragt. Zum Einsatz kommt das inconsoWMS X. Mit enger Anbindung an das ERP-System Navision wird das System sämtliche Abläufe im Lager abdecken.

Schon im Wareneingang werden eine Reihe besonderer Abläufe gesteuert wie die Behandlung rückständiger Artikel, die Einsteuerung von Nachschub aus dem Wareneingang oder das Retourenhandling. Berücksichtigt werden diverse Einlager- und Zulagerstrategien, je nachdem, ob ins Palettenlager oder in die Fachböden ein- oder zugelagert wird. Herzstück für die Belieferung der Filialen ist die Kommissionierung. Hier wird je nach Auftrag ein- oder zweistufig kommissioniert. Bei der einstufigen Abwicklung werden Aufträge, bei der zweistufigen Abwicklung ganze Batches in Kommissionierlisten je Kommissionierzone zerlegt. Anschließend können die Kommissionierlisten einer Zone zu Kommissionierrundfahrten zusammengefasst werden (Multiorder- und Multibatch-kommissionierung). Für das Multi-Order-Picking wird Put-to-Light eingesetzt.



Quelle: © Judex - Fotolia.com

Kühne + Nagel betreibt Beiersdorf-Distribution für Südosteuropa

inconsoWMS X und Serverlandschaft reibungslos eingeführt

Das Wiener Logistik Center der Beiersdorf AG wird seit dem 1. Januar 2010 von der Kühne + Nagel Eastern Europe AG mit eigenem Softwaresystem betrieben. Zum Einsatz kommt das Warehouse Management System inconsoWMS X. Als Kontraktlogistikpartner versorgt Kühne + Nagel nicht nur den österreichischen Binnenmarkt, sondern auch die komplette Region Südosteuropa mit Marken wie Nivea, Eucerin, Labello, Hansaplast. inconso hatte ein Lösungskonzept vorgelegt, das sich nahtlos in die Systemwelt der Beiersdorf AG und der Kühne + Nagel Eastern Europe AG einfügt. Auch die Installation und Inbetriebnahme der hochverfügbaren Serverlandschaft gehörten zu den Aufgaben. Schon in der ersten Betriebswoche arbeitete das Logistik Center mit neuen Systemen unter Volllastbedingungen. Auch das reibungslose Zusammenspiel der Lagerverwaltung mit der internen Materialflusssteuerung und dem Hochleistungs-Pick-by-Light-Kommissionierungssystem erleichterte den Übergang. Die Risiken der Inbetriebnahme waren durch mehrstufige Testphasen minimiert worden. Durch Einbeziehung der Endanwender in die Tests und durch Schulungsmaßnahmen wurde zudem sichergestellt, dass die Umstellung auf neue SAP-Geschäftsprozesse beim Kunden Beiersdorf zeitgleich durchgeführt werden konnte.



Quelle: Kühne + Nagel (AG & Co.) KG

DB Schenker steuert in Italien kundenspezifische Abläufe mit inconsoWMS S

Flexible Anbindung an unterschiedliche Kundensysteme gewährleistet

Der Logistikdienstleister DB Schenker zählt auch in Italien zu den führenden Unternehmen mit einem breiten Kreis renommierter Kunden. Zur Abwicklung der Prozesse zweier neuer Kunden setzt die Schenker Italia S.R.L. jetzt das inconsoWMS S ein. Ein internationales Projektteam definierte zunächst die Prozesse und besonderen Anforderungen der Kunden des Logistiklers vor Ort: sowohl bei einem weltweit führenden Anbieter von Schweiß- und Schneidtechnik als auch bei der italienischen Tochter des Weltmarktführers für Fernbedienungen. Anschließend wurden die Systeme individuell implementiert; dabei wurden die Abläufe zugleich von papiergebundener auf Funkabwicklung umgestellt. inconsoWMS S erwies sich als besonders geeignet für die Zwecke des Logistikdienstleisters, da es sowohl mit den bereits vorhandenen hauseigenen Systemen als auch mit den ERP-, Transport- und Intralogistik-Systemen der Kunden reibungslos interagiert. Die enge und leistungsfähige Einbindung war in einem Fall sogar eine wesentliche Voraussetzung für die Auftragserteilung an DB Schenker. Daneben kommen aber auch Funktionen zum Einsatz wie eine Laderaumplanung, Gewichtserfassung mit mobilen Handterminals sowie besondere Qualitätssicherungsstrategien.



Quelle: Schenker Deutschland AG

SEW-EURODRIVE bringt neues Getriebewerk in Schwung

inconso implementierte zentrales SAP LES für Produktionsbereitstellung und Fertigprodukte

SEW-EURODRIVE zählt zu den weltweit führenden Unternehmen in der Antriebsautomatisierung. Um für das weitere Wachstum gerüstet zu sein, wurde am Firmensitz in Bruchsal ein neues Getriebewerk errichtet. Für die Lagerverwaltung und die punktgenaue Produktionsbereitstellung gemäß dem One-Piece-Flow-Prinzip entwickelte und implementierte die inconso AG eine standardnahe SAP LES-Lösung. Das hervorragende Logistikkonzept und das professionelle Testen waren die Basis für eine sehr erfolgreiche Einführung: das System hat vom ersten Tag ohne Systemausfälle die erwartete Leistung erbracht.

Zur Produktionsver- und -entsorgung werden die Teilefertigung und die Montage mit dem von inconso eingeführten zentralen SAP LES aus einem automatischen Tablarlager, einem automatischen Hochregallager und mehreren manuellen Lagern Just-in-Sequence mit Material versorgt und der Versand bis zur Verladung gesteu-

ert. LES und von inconso entwickelte SAP Add-ons steuern den kompletten Materialfluss einschließlich zweier Lackieranlagen.

Zu den besonderen Herausforderungen der anspruchsvollen Lösung gehörte unter anderem die Produktionsversorgung mittels der sogenannten SET-Gestelle: Auf den SET-Gestellen wird das Material in einer vorgegebenen Pack-Reihenfolge auftragsbezogen bereitgestellt und im Kommissionierungsbereich gesammelt. Anschließend werden die SET-Gestelle über das Transportleitsystem mit dem kommissionierten Material zu Zügen zusammengestellt und in Rundfahrten automatisch zu ihren Zielen gesteuert: an die Montagezellen, in die Teilefertigung und zum Versand.

Lager und Materialfluss mit SAP zu steuern bedeutete auch, die SPS-Ebene der Technikgewerke ohne Zwischenschicht mittels einer hochmodernen Architektur direkt an SAP anzubinden. Damit SEW-EURODRIVE auch künftig flexibel auf



Quelle: SEW-EURODRIVE GmbH & Co. KG

neue Anforderungen reagieren kann, wurde die komplette Businesslogik auf dem SAP-System abgebildet. Da sich mögliche Anpassungen daher auf das SAP-System beschränken, können sie von den SEW-Mitarbeitern zumeist in Eigenregie vorgenommen werden. Die Einführungsphase konnte dank dem Einsatz des bewährten Simulationstools inconsoSIM sowie des ebenfalls von inconso als SAP Add-on entwickelten Lastgenerators deutlich verkürzt und das Einführungsrisiko minimiert werden.

Zukunftssicheres Lager für forschendes, innovatives Pharmaunternehmen

inconso AG implementiert SAP LES bei
DAIICHI SANKYO EUROPE GmbH

Das forschende Pharmaunternehmen DAIICHI SANKYO EUROPE GmbH betreibt in Pfaffenhofen ein automatisches, zweigassiges Hochregallager zur Ver- und Entsorgung der Produktion und zur Distribution. Um das Lager für weiteres Wachstum und neue funktionale Anforderungen fit zu machen, wird derzeit das bisherige Lagerverwaltungssystem durch eine Lösung auf Grundlage der Standardsoftware SAP LES ersetzt. Die inconso AG ist mit der Entwicklung und Implementierung der Lösung beauftragt. Sie soll die Betriebssicherheit des Hochregallagers langfristig sicherstellen und sich flexibel an heutige und zukünftige Anforderungen von DAIICHI SANKYO anpassen lassen.



Quelle: DAIICHI SANKYO EUROPE GmbH

Die Verwendung eines zentralen SAP LES in Kombination mit dem bereits vorhandenen SAP ERP System führt zu einer deutlichen Komplexitätsreduktion und zu einer Verringerung der Zahl benötigter Schnittstellen. Aus Sicht des Pharmaherstellers ist es ein wesentlicher Vorteil, dass diese Kombination auch den Aufwand bei Validierungen der Abläufe durch die Gesundheitsbehörden reduziert. Die enge Orientierung am SAP-Standard soll das Einführungsrisiko minimieren und es DAIICHI SANKYO ermöglichen, die durch inconso implementierte Applikation künftig mit eigenen SAP-erfahrenen Mitarbeitern betreuen und weiterentwickeln zu können.

Über den Wolken...

„Cloud Computing“ – mehr als nur ein Modewort?

So wie das Lied grenzenlose Freiheit über den Wolken verhieß, so versprechen die Propheten des Cloud Computing grenzenlose Vorteile von ihrer Idee, IT-Leistungen aus dem Internet zu beziehen. Ortsungebunden, frei zugänglich, flexibel und skalierbar, so schwärmen sie, könne man sich Speicher, Rechenleistung und Anwendungen auf Mausklick mieten. Statt selbst massiv in eigene IT-Abteilungen investieren zu müssen, werde man sich künftig ohne Kapitalbindung nur nach Bedarf aus einer „virtuellen Werkzeugkiste“ bedienen. Was steckt hinter diesen Visionen? Kann sich gerade die Logistik wirklich Vorteile von den „wolkigen“ Ankündigungen versprechen?



Quelle: inconso AG

Bertram Salzinger,
Vorstandsvorsitzender der inconso AG

Umfragen unter IT-Leitern zeigen: Auch wenn sich bis vor einiger Zeit erst gut 25 % der Unternehmen mit der Idee des Cloud Computing intensiv befasst hatten – das Interesse an Begriff und Sache ist durchaus vorhanden. Was erwarten diese IT-Experten von den Angeboten aus der Wolke? An erster Stelle steht die Hoffnung auf Kostensenkungen, dicht gefolgt von dem Wunsch nach einem Zuwachs an Flexibilität. Allerdings darf nicht verschwiegen werden, dass weitere Motivationen direkt auf dem Fuße folgen, die nicht auf einen unmittelbar internen Bedarf nach der Cloud schließen lassen: „Anforderung des Managements“ und „Nennung in Fachzeitschriften“.

Gut ein Drittel derer, die einen intensiven Blick ins Innere der Wolke warfen, haben sich dann auch dagegen entschie-

den, diese Option weiter zu verfolgen. Die Mehrheit aller Befragten will Cloud Computing höchstens als Ergänzung der weiter bestehenden eigenen Informationstechnologie einsetzen. Kein Wunder, unterstreichen doch auch Befürworter des „Rechens in der Wolke“, dass es sich zurzeit vor allem um einen „Marketing-Begriff“ handelt, der eine Klammer um eine Vielzahl von Produkten, Leistungen und Angeboten der IT-Branche bildet“.

Angesichts der unklaren Lage bietet es sich an, mal eine eigene Sonde in die Wolke zu stechen, um zu sehen, was sie verbirgt.

Zunächst einmal finden sich in der Wolke mehrere „Abteilungen“, die sich durchaus voneinander unterscheiden. Am Markt vertreten sind Angebote zumindest dieser drei Kategorien:

- **Infrastructure as a service:** In der Regel virtuelle Server ohne spezifische Anwendungen, die nach Kundenbedarf von diversen Betreibern bereitgestellt werden. Hier ist Rechen- oder Speicherkapazität zu mieten;
- **Platform as a service:** API oder Entwicklungsplattformen, auf denen Kunden Anwendungen entwickeln und betreiben;
- **Software as a service:** Anwendungen, die Kunden mit geringen oder gar keinen Anpassungen der eigenen Infrastruktur über das Internet nutzen.

Diese Angebote bergen selbstverständlich Risiken und werfen eine Menge Fragen auf. Ist die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen wie zum Beispiel des Datenschutzgesetzes gewährleistet? Bietet die „Cloud“ Ausfallsicherheit – und wenn ja, auf welchem Level?

Für jeden Logistikverantwortlichen stehen zwar zweifellos die Prozess- und IT-Kosten ständig auf der Tagesordnung, aber bei der Optimierung der divergierenden Anforderungen bis hin zur Lösung der immer wieder auftretenden Zielkonflikte sind Themen wie Verfügbarkeit, Performance und Sicherheit nicht minder im Fokus.

Die Aussage, die Dienste aus der Cloud seien sogar sicherer und stabiler als die eigene IT es je sein könnte, setzt allerdings eines voraus: Dass sich im Inneren der Cloud sehr konkrete Anbieter finden lassen, die ihre Qualifikation und ihre Referenzen offenlegen können, die sich vertraglich zur Einhaltung definierter Service Level verpflichten.

Insofern geht es eben auch beim Cloud Computing doch nicht einfach auf Mausklick und per Kreditkarte. Die sichere Nutzung der Wolken-Dienste setzt vielmehr einen sorgfältigen Auswahlprozess des richtigen Anbieters voraus. Dieser Prozess ist durchaus anderen Formen des Outsourcings an die Seite zu stellen, vergleichbar etwa der Auswahl geeigneter Logistikdienstleister.



Cloud Computing

Quelle: istockphoto

Gibt es die 3PL-Cloud?

Diese Parallele lässt die Herausforderungen der Cloud-Nutzung klar erkennen. Selbstverständlich bietet der Zugriff auf externe IT-Dienstleister unter bestimmten Umständen deutliche Vorteile. Kann man skalierbare Leistungen einkaufen, statt in ein eigenes Rechenzentrum zu investieren, dann fallen in nennenswertem Umfang Kapitalbindung und Fixkosten weg.

Logistikverantwortliche kennen diese Make-or-Buy-Entscheidungen, etwa wenn es darum geht, bestimmte Leistungen an Logistikdienstleister zu vergeben. Auch in diesem Kernbereich kann man sich Externen bedienen und so Kapitalbindung und Fixkosten für ein eigenes Lager oder einen eigenen Fuhrpark sparen. Das ist weder neu noch überraschend.

Die Masse an Anbietern tritt einem gleichsam als die 3PL- oder 4PL-Wolke gegenüber. Hier wie dort gilt: Geht es dabei um Hardware: Fläche, Fördertechnik und LKW hier und blanke Rechner- und Speicher-Kapazität dort, dann ist das Spiel der Anbieterauswahl relativ einfach zu beherrschen.

Wie aber sieht es bei Anwendungen aus? In Logistik-Anwendungen steckt doch

vor allem Prozess-Know-how, detaillierte Kenntnis spezifischer Abläufe und Parameter, die wettbewerbsentscheidend sein können.

Und damit steckt der Teufel im Detail. So wenig sich der Logistikleiter seine Logistik-Dienstleister blind auswählt, so wenig kann und wird er seine Anwendungen blind aus der Wolke fischen. Wer zum Beispiel 10.000 Pakete zu versenden hat, der wird eine solche Aufgabe nicht anonym und beliebig vergeben, sondern an einen, vielleicht mehrere sehr konkrete und sehr individuelle Anbieter, von deren Verlässlichkeit er überzeugt ist.

Die Auswahl eines „Cloud“-Anbieters auf dem IT-Sektor muss präzise und verantwortlich getroffen werden, denn nur so kann der Logistikleiter sicher sein, dass seine Prozesse und Funktionalitäten jederzeit funktionsfähig und performant sind, sicher ablaufen und vor allem internen Richtlinien und gesetzlichen Auflagen hundertprozentig entsprechen. Zweifelsohne wird er auf der Vereinbarung von Service Levels bestehen – und eine nachvollziehbare, leistungsgemäße Abrechnung erwarten.

Wenn das aber so ist, ist dann die Cloud möglicherweise nichts anderes als der schöne Schein von etwas nur angeb-

lich Neuartigem, Internetbasiertem? Sobald sich die Wolken lichten, kommen dahinter schließlich konkrete, einzelne Anbieter zum Vorschein mit ihren Referenzen, Angeboten, Preisstaffeln und AGB. Dann zeigt sich, dass die Auswahl und Nutzung dieser Angebote zumindest anfangs und zumindest in der Logistik nicht minder großen Aufwand mit sich bringen wie bisher. Und wer genauer recherchiert, der findet mehr als einen namhaften Skeptiker, der die Frage aufwirft, ob sich mit Cloud Computing tatsächlich in nennenswertem Umfang Geld wird sparen lassen. Auch wer Informationstechnologie nur als Mittel zum Zweck betrachtet, wird sich nicht ohne Weiteres darauf verlassen können, dass seine Arbeit einfacher und billiger wird.

Und wo steht die inconso AG in diesem Tableau? Wenn man so will, verstehen wir schon seit Jahren Software „as a Service“ und betreiben unser Teil des Cloud Computing: zum Beispiel mit webbasierten Anwendungen aus der inconso Logistics Suite, Remote-Wartung und -Service etc. Und: Wir zeichnen uns vor vielen anderen durch hoch leistungsfähige Systeme, kundenspezifische Anwendungen und detailliertes Logistik- und Prozess-Know-how aus. Das ist der Kern unserer partnerschaftlichen Beziehungen zu mehr als zweihundert Kunden – mit oder ohne Wolke.

assist setzt auf inconsoWMS

Die assist GmbH, ein Unternehmen der kohl-Gruppe, betreibt am Firmensitz in Merzig/Saarland ein Zentrallager. Als neues, leistungsfähiges Lagerverwaltungssystem ging jetzt das inconsoWMS X in Betrieb. Das bewährte, schon mehr als dreihundert Mal installierte System von einem der führenden Anbieter von Consulting- und Softwarelösungen für die Logistik in Europa unterstützt durch seine Flexibilität und Leistungsfähigkeit die assist GmbH in ihren stetig wachsenden logistischen Anforderungen bei der Versorgung schwerkranker und pflegebedürftiger Menschen mit medizinisch-pharmazeutischen Dienstleistungen, Therapien und Produkten.



Quelle: inconso AG

Ein großer Teil der Aufträge entfällt bei assist auf das Rezeptgeschäft. Pflege-Einrichtungen und Patienten bestellen nach Rezeptstellung des behandelnden Arztes direkt die benötigten Medizinprodukte. Abgerechnet wird mit den Krankenkassen (unter Berücksichtigung von Eigenanteilen und Zuzahlungen), aber auch mit Bestellern direkt. Stellt dieses Geschäft besondere Anforderungen an die Warenwirtschaft und die betriebswirtschaftlichen Systeme, so bringt es andererseits für die Logistik einen nennenswerten Anteil planbarer Aufträge mit sich, denn viele Besteller sind auf eine dauerhafte Versorgung angewiesen. Dessen ungeachtet erfordert die Vielzahl der Artikel und der Aufträge einen nicht zu unterschätzenden technischen Aufwand, der sich unter anderem an der Breite und Leistungsfähigkeit der eingesetzten Technik ablesen lässt.

Schon im Wareneingang werden vom einzelnen Karton bis zum Überseecontainer die unterschiedlichsten Transportmittel vereinnahmt. Langsamdreher und hochwertige Güter lagern im 15 Meter hohen

Paternosterlager. Ganzpaletten werden in ein mit Staplern bedientes Hochregallager eingelagert, das vor allem der Bevorratung dient. Paletten, die versandfertige Bestände enthalten, können aus dem Hochregallager allerdings auch direkt kommissioniert werden. Kommissionierte Kartons werden auftragsbezogen entnommen und mittels Fördertechnik direkt zum Versand verbracht oder es wird – nach Vorgabe des inconsoWMS – Nachschub für die Kleinteilekommissionierung in Marsch gesetzt. Dieser Bereich ebenso wie die Kleinteilekommissionierung im Obergeschoss enthält schwerkraftgetriebene Durchlaufkanäle für Lagerbehälter, so dass das durchgängig waltende FIFO-Prinzip auch hier stets eingehalten wird. Aus dem Auftragszulauf errechnet das inconsoWMS Kommissionier-Rundfahrten und steuert zusätzlich Bereitstellung, Packen und Versand.

Mit Auftragsfreigabe erteilt das System der Fördertechnik einen Impuls, die ihrerseits die Behälternummer ins System zurückmeldet. Das Weiterreichsystem schleust dann die Boxen jeweils in einen

der neun Kommissionierbahnhöfe aus, wo die Artikel gepickt werden sollen.

Hier setzt assist eine besondere Art von Pick-by-Voice-System ein: Immerhin geht es entscheidend auch um die Gesundheit der Endkunden. Es ist daher unabdingbar, absolut korrekte Lieferungen sicherzustellen, ohne spürbare Leistungseinbußen hinzunehmen. Mit dem inconso Extended-Voice-System, einer Kombination aus Kopfhörer und Armterminal, wurde für dieses äußerst sensible Artikelspektrum eine Lösung gewählt, die die Vorteile des Pick-by-Voice mit der zusätzlichen Sicherheit der Scan-Erfassung nebst optischer Anzeige kombiniert.

Das Zusammenspiel beider Techniken lässt sich am Beispiel der Kleinteilekommissionierung gut beschreiben: In der Kommissionierzone scannt der Mitarbeiter zunächst einen wartenden Behälter und erhält über das Voice-System die Anweisung, an welchem Platz der Artikel zu entnehmen ist. Anhand eines Scans des betreffenden Produkts verifiziert das System, ob dies in der Tat der bestellte Artikel ist. Erst dann gibt es akustisch die Menge durch, die der Mitarbeiter zu entnehmen hat und die er seinerseits sprachlich bestätigt. Alle Angaben werden auf dem Armterminal mit vollzogen, so dass bei jedem Zweifel sofort nachkontrolliert werden kann, ob der konkrete Status mit den Vorgaben des Systems im Einklang steht. So gewährleistet assist die schnelle und sichere Belieferung von Einrichtungen und Patienten dank einer ausgefeilten Logistik und eines flexiblen und leistungsfähigen Lagerverwaltungssystems.

„... ein Partner, der unser Geschäft versteht ...!“

Interview mit Frank Walter, Leiter Logistik bei der assist GmbH in Merzig



Quelle: inconso AG

Frank Walter

Herr Walter, wie würden Sie Ihre Ausgangssituation beschreiben? Was veranlasste assist, die Einführung einer eigenständigen Lagerverwaltung in Erwägung zu ziehen?

Vor der Umstellung betrieben wir die Lagerverwaltung aus der Warenwirtschaft heraus. Das hatte den Vorteil, dass wir das nicht so einfache Geschäft mit der Abrechnung von Lieferungen auf Rezept perfekt abwickeln konnten. Andererseits wurden die Bestände schon mit der Auftragsfreigabe ausgebucht, so dass wir im Tagesgeschäft nie die volle Bestandsicherheit hatten. Als dann die Umstellung der Warenwirtschaft auf eine neue Basis anstand, stellten wir fest, dass es schlicht kein System gab, das unsere Anforderungen an beides gleichermaßen abgedeckt hätte: Rezeptabrechnung und Lagerverwaltung. Die Entscheidung, zunächst das LVS auszugliedern, verschaffte uns ganz neue Möglichkeiten.

Welche Vorteile hat Ihnen das verschafft?

Nun: der Verzicht auf einen „Big Bang“ verminderte das Einführungsrisiko beträchtlich. Jetzt sind die Lagerprozesse und deren Anforderungen schon sauber definiert und etabliert. Dadurch können wir die Schnittstellen zur neuen Warenwirtschaft von vornherein richtig konzipieren. Außerdem finden Sie in unserem Lager doch eine überraschende Vielzahl unterschiedlicher Bereiche, Lager- und Fördertechniken. Für diese Vielfalt bot es sich an, eine sehr flexible und performante, spezifische Warehouse Management Lösung auszusuchen.

Was hat Sie dann veranlasst, inconso und das inconsoWMS X auszuwählen?

Wir hatten sechs Anbieter in die engere Wahl genommen und genau angeschaut. Für das inconsoWMS X sprachen am Ende vor allem die überlegene Transparenz auf unsere Bestände, die durchgängige Barco-

descannung in der gesamten Lagerabwicklung und dass die Technik des Extended-Voice-Systems ganz entscheidend zu einer sehr hohen Kommissionierqualität beiträgt.

Können Sie einige besondere Herausforderungen nennen, die es zu bewältigen galt?

Der Teufel steckt ja immer im Detail. Schauen Sie sich solche kleinen Besonderheiten an wie unsere Nachschubstrategien, wie die Tatsache, dass viele unserer Artikel in mehreren unterschiedlichen Verpackungseinheiten vorkommen; oder dass wir eben unterschiedliche Bezeichnungen pro Artikel auf den Etiketten brauchen. Da lenkt dann die Detailanforderung die übergeordnete Strategie und das muss man in der Zusammenarbeit erst einmal hinbekommen. Da es in unserem Hause in einer frühen Projektphase Personalwechsel gab, mussten wir uns sozusagen zweimal zusammensetzen. Aber wir haben stets sehr gut zusammengearbeitet und das Projekt sauber gemeistert.

Und wie hat inconso diese Erwartungen erfüllt?

Unsere Mannschaft, die Menschen hier, hatten vieles optimiert, was neu in Software gegossen werden musste. Daher suchten wir nicht nur ein flexibles, leistungsfähiges Produkt, sondern auch einen Partner, der unser Geschäft versteht, der unsere Abläufe versteht. In inconso haben wir diesen Partner gefunden: immer kompetent, immer präsent und mit hohem Einsatz dabei. Das hat uns eine große Sicherheit verliehen, der Leitung und den Mitarbeitern.

Handelslogistik für starke Marken

inconso im Gespräch mit Holger Hanßen und Thomas Krüger,
den Geschäftsführern der BLG Handelslogistik



Holger Hanßen



Thomas Krüger

Sie haben mit Umsatzsteigerungen von 20 – 25% in den letzten Jahren einen rasanten Wachstumskurs vorgelegt und wollen sich in der Spitzengruppe der deutschen Logistikdienstleister weiter voran arbeiten. Wo stehen Sie derzeit?

Thomas Krüger: Der gesamte Markt für Konsumgüterlogistik in Deutschland hatte 2009 ein Volumen von 26 Milliarden €. Stellt man dabei in Rechnung, dass wir selbst keinerlei Transportdienstleistungen anbieten und zieht diesen Teil bei unseren Mitbewerbern ab, dann sind wir mit rund 120 Millionen € bereits in die Top Ten dieses Segments eingezogen. Aber es ist klar, dass wir von diesem großen Kuchen gerne ein noch größeres Stück abhaben wollen. Wir verstärken gerade unser Marketing auf einigen zukunftssträchtigen Wachstumsfeldern.

Sie positionieren sich ja vor allem als Experten für Fast Moving Consumer Goods und Online-Geschäftsmodelle. Wo sehen Sie die besonderen Herausforderungen gerade dieses Segments?

Thomas Krüger: Im Rahmen der BLG Logistics Group gehören wir als Handelslogistik zusammen mit den Schwesterbereichen Automotive und Industrie zum Geschäftsfeld Kontraktlogistik. Wir konzentrieren uns auf den Konsumgüterbereich, also Markenartikler und Einzelhandel, zunehmend geht es dabei jetzt um deren Online-Geschäftsmodelle. Der be-

sondere Reiz dieses Bereichs ist natürlich die unglaubliche Vielfalt an logistischen Strategien, Abläufen und Anforderungen – jeder Kunde ist anders.

Wer sind denn Ihre wichtigsten Kunden? Können Sie uns einige Referenzen nennen?

Holger Hanßen: Mit der Übernahme der Logistik für Tchibo, dem Bau und Betrieb des Hochregallagers und des Distributionszentrums in Bremen, sind wir seinerzeit erstmals voll ins Blickfeld der Branche gerückt. Da fiel auch einiger

„Die hohe Leistungsfähigkeit, Flexibilität und Transparenz der inconso-Systeme und Lösungen haben wir in der Vergangenheit sehr zu schätzen gelernt.“

Glanz vom Deutschen Logistik-Preis auf uns ab, den Tchibo im Jahr 2004 errang. Inzwischen hat sich unser Kundenkreis um eine ganze Reihe starker Marken erweitert, für die wir zurzeit 14 Standorte in Deutschland und international betreiben. Dazu gehören etwa IKEA, Konica Minolta, adidas, Griesson – de Beukelaer.

Thomas Krüger: Dabei haben wir es aber geschafft, die Vorzüge unserer mittelständischen Herkunft durchaus zu bewahren und unverändert die Sprache unserer mittelständischen Kunden zu sprechen. Wir denken und arbeiten rundum bodenständig und mit einem soliden unternehmerischen Ansatz.

Womit können Sie bei Ihren Kunden punkten? Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Thomas Krüger: Wir streben stets eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren großen und auch kleinen Kunden an. Und dieser Gedanke der Partnerschaft zieht dann eine ganze Reihe von Konsequenzen nach sich: Wir schaffen damit eine Art der Zusammenarbeit, die unsere Kunden sehr zu schätzen wissen. Wir übernehmen Verantwortung, wir bringen hohe logistische und IT-Kompetenz ein und es gelingt uns, unseren Kunden zählbare logistische Vorteile zu verschaffen.

Holger Hanßen: All das spiegelt unser Leitbild wider, das wir aus unserer Praxis heraus formuliert haben: „Prozesse beherrschen, Prozesse gestalten, Vertrauen schaffen, Verantwortung übernehmen!“.

Das heißt also, es geht hier nicht einfach um blanke Leistungsdaten wie Fläche, Fördertechnik, Durchsatz?

Holger Hanßen: Das zu beherrschen ist ohnehin die Eintrittskarte, aber damit differenziert man sich nicht vom Wettbewerb. Unser Schwerpunkt und Erfolgsfaktor ist das Prozessmanagement als Angebot und Führungsgrundsatz. Als Angebot setzen wir gemeinsam mit dem Kunden die Abläufe und Anforderungen auf, die seine Logistik dank unserer Leistung quantitativ und qualitativ besser machen: effizienter, flexibler und transparenter.

Thomas Krüger: Zugleich legen wir besonderen Wert auf die Transparenz unserer Dienstleistung.

Holger Hanßen: Das ist Prozessmanagement als Führungsgrundsatz. Getreu der Devise „was ich nicht messe, kann ich nicht managen“, brechen wir unsere Dienstleistung in Prozesse und diese weiterhin in Prozessschritte herunter. Die einzelnen Schritte gestalten wir so, dass wir diese messen, bewerten und steuern können. So können wir jeden Takt gezielt so anpassen, dass das gesamte Konzert perfekt zusammenspielt. Somit sind die Zusammenhänge nicht nur für uns erkenn- und nachvollziehbar, sondern auch für unsere Kunden.

Also ein „gläserner Dienstleister“?

Holger Hanßen: So ist es: „Der gläserne Dienstleister“. Höchste Transparenz nach innen und nach außen ermöglicht höchste Leistungen und schafft Vertrauen beim Kunden.

Stichwort Transparenz. Die erreichen Sie doch einerseits durch Ihre präzise Prozesssteuerung und andererseits durch geeignete IT-Systeme. Mit welchem Ansatz gehen Sie da vor?

Thomas Krüger: Die IT-Lösungen – und hier reden wir zum Beispiel von Ihrem inconsoWMS X – sind ein integraler Bestandteil unseres Angebots. Neben unserem eigenen logistischen und IT-Know-how ermöglichen sie es uns, von vornherein mit den intelligenteren Konzepten anzutreten. Wir nutzen diese Lösungen gerade zur Herstellung höchster Transparenz. Dabei setzen wir gleichzeitig die Module ein, die es uns ermöglichen für unsere Kunden deren Effizienz und Produktivität zu steigern.

Holger Hanßen: Damit gehen wir in der Optimierung wirklich bis auf die Ebene der einzelnen Prozesse hinunter. Das eröffnet uns ganz neue Möglichkeiten – zum Beispiel wenn es jetzt darum geht, die Prozesse nach Kriterien wie dem CO₂-Footprint neu zu bewerten.

Mit Systemen der inconso AG arbeiten Sie seit vielen Jahren. Was schätzen Sie besonders an unseren Arbeitsweisen und Lösungen?

Holger Hanßen: Die hohe Leistungsfähigkeit, Flexibilität und Transparenz der inconso-Systeme und Lösungen haben wir in der Vergangenheit sehr zu schätzen gelernt. Auch die Zusammenarbeit verläuft auf höchst produktivem Niveau, weil sich unser beider IT- und Logistikkompetenz optimal ergänzen. Dabei beschränkt sich die Kompetenz nicht auf ein Lagerverwaltungssystem, sondern wir kooperieren über das gesamte Themengebiet der Informations- und Kommunikationstechnologie an der Optimierung für die Kunden.

Thomas Krüger: Gemeinsam haben wir auch den gleichen Ansatz partnerschaftlicher Zusammenarbeit. Genau wie wir arbeitet inconso an Prozessmanagement und -transparenz und übernimmt Verantwortung im gemeinsamen Projekt. Das ist eine hervorragende Grundlage unserer strategischen Kooperation.

Wohin geht die Reise jetzt? Welche Trends und neuen Entwicklungen werden Ihr Geschäft jetzt zunehmend bestimmen?

Thomas Krüger: Wir verfolgen, neben dem Trend zum Online-Geschäft, einige spannende Entwicklungen. So stellen wir fest, dass die Kunden zunehmend größere Arbeitspakete in Auftrag geben – das kommt unserem umfassenden Ansatz selbstverständlich entgegen. Die Nachhaltigkeits-Philosophien unserer Kunden spielen eine größere Rolle und wir investieren, um ihnen bei deren Umsetzung helfen zu können. Hier finanzieren wir aktuell z.B. ein Forschungsprojekt, wie sich die ökologischen Auswirkungen auch von intralogistischen Prozessen messen lassen.

Logistics Group International lässt inconsoWMS Automotive ans Lenkrad

Planungs- und Liefersicherheit wie am Fließband

Die Logistics Group International GmbH (LGI) gehört zu den TOP 10 der industriellen Kontraktlogistikern in Deutschland und beliefert unter anderem namhafte Automobilhersteller produktionssynchron mit Teilen und Komponenten verschiedener Zulieferer. Zur Steuerung dieser Prozesse hat sich LGI nun für das inconsoWMS Automotive entschieden und setzt künftig im Lieferantenlogistikzentrum Böblingen und weiteren Standorten auf das System der inconso AG.

Mit dem Projekt S.A.L.S.A. (System for Automotive Logistics and Service Accounting) strebt LGI eine weitere Optimierung ihrer Abläufe an. Branchentypisch sind alle Liefervorgänge nach Just-in-Time- und Just-in-Sequence-Anforderungen getaktet; auch produktionskritische, sogenannte KO-Teile werden produktionssynchron und in Sequenz ans Band des Herstellers geliefert. Alle Prozesse – vom Cross-Docking eingehender Waren für das gesamte Werk über die Lagerorganisation, die Vormontage bis zur taktgerechten Tourensteuerung – müssen diesem Prinzip entsprechend geplant und gesteuert werden.

Die Transparenz der Abläufe wird hierbei durch spezielle Leitstände sichergestellt, die eigens auf die Belange von JIT- und JIS-Geschäften ausgelegt sind. Um die Bestands- und Prozesssicherheit noch zu verbessern, wurden unter anderem in Wareneingang, Kommissionierung und Versand hundertprozentig funktgestützte Kontrollen eingeführt. Effizienz- und Qualitätsgewinne werden auch durch eine weitergehende Automatisierung erzielt. Das inconsoLSA ergänzt die Automotive-Lösung – damit wird eine leistungsgenaue Kundenabrechnung in die Gesamtlösung integriert.

Nachdem LGI bereits seit 1996 mit den Teams der inconso AG zusammengearbeitet hatte, wurde für diesen neuen Schritt ein herausfordernder Projektplan aufgesetzt. Für die Ablösung des bisherigen Systems und Integration des inconsoWMS Automotive ist ein Zeitrahmen von fünf Monaten vorgesehen. Diese Vorgabe kann dank des hohen Standardisierungsgrads des Produktes und eines straffen Projektmanagements erfolgreich umgesetzt werden. LGI ist damit der sechste Logistikdienstleister, bei dem die vor zwei Jahren eingeführte Branchenlösung inconsoWMS Automotive eingeführt wird.



Quelle: Logistics Group International GmbH

Das inconsoWMS Automotive taktet alle Vorgänge im LLZ nach den Just-in-Time- und Just-in-Sequence-Anforderungen des Automobilherstellers.

inconsoWMS X steuert neues Logistikzentrum von dm-drogerie markt

Hoch flexible Lagerverwaltungs- und Steuerungslösung der inconso AG in Betrieb genommen

In Weilerswist südlich von Köln hat dm eines der modernsten Logistikzentren Europas errichtet. Dort werden die Leistungen des bisherigen Verteilzentrums für Kartonware in Weilerswist und des nahe gelegenen Meckenheimer Kleinteileverteilzentrums vereint. Als hoch flexible Lagerverwaltungs- und Steuerungslösung wurde dort das inconsoWMS X in Betrieb genommen. Auch in den bestehenden Verteilzentren setzt dm-drogerie markt bereits auf inconso-Lösungen.

Im Zuge der Errichtung und Inbetriebnahme des neuen Verteilzentrums wurde das System mit einer einheitlichen Schnittstelle für den Materialfluss- und den Pick-by-Light-Rechner versehen. Die Lösung inconsoWMS X wurde auf 100 Stand-PC zur Steuerung des Lagers installiert. Auf den Wagen der Elektrohängebahn sind 163 Industrie-PC montiert und steuern die Kommissionierung der Kartonware. An den Arbeitsplätzen der Bereiche Wareneingang, manuellen und automatischen Umpacklinien, Vereinzelungsplätzen und Qualitätssicherung kommen weitere 200 Industrie-PC zum Einsatz. „Mit allen hoch komplexen und technisierten Abläufen konnte die Software am neuen Standort problemlos in zwei Phasen in Betrieb genommen werden“, sagt Joachim Lück, Koordinator der Verteilzentren bei dm-drogerie markt. „Das Projekt war seitens inconso sorgfältig vorbereitet und durch mehrere Tests im Vorfeld abgesichert. Unsere langjährige gute Zusammenarbeit hat sich bewährt.“

dm-drogerie markt wird mit dem neuen Verteilzentrum die Abläufe noch effizienter gestalten und den Service für die Filialen weiter verbessern. Die Steuerung des komplexen Kombi-Verteilzentrums wird insbesondere von einer Funktionalität der

inconsoWMS X Lösung unterstützt, die es dm ermöglicht, rund 50 unterschiedliche Ein- und Umlagerstrategien selbst anzulegen, zu modifizieren und zu optimieren.

Wie auch im dm-Verteilzentrum in Waghäusel, nahe Karlsruhe, werden die Kommissionierpaletten für Kartonware mit einer Elektrohängebahn transportiert, deren Wagen eigens für dm-drogerie markt entwickelt wurden. Dank der graphischen Dialoge des inconsoWMS X werden diese Transportmittel zu systemgeführten, intelligenten Pickmobilen. Sie kommunizieren

per Wireless LAN mit dem Lagerverwaltungssystem und über eine RS 232 Schnittstelle mit der integrierten Waage sowie der Steuerung der Fördertechnik und werden auf diese Weise automatisch geführt. Kleinteile werden mit Pick-by-Light-Technik kommissioniert. Sobald der Kommissionierbehälter im Kommissionierbahnhof vorne am Kommissionierplatz steht, erfolgt die Kommunikation mit dem PBL-Rechner. Die Transporte der Kommissionierbehälter werden vom inconsoWMS X angelegt, das auch die komplette Anlagenauslastung steuert.



Quelle: dm-drogerie markt GmbH + Co. KG

Mit dem neuen Verteilzentrum hat dm-drogerie markt den Service für die Filialen noch effizienter gestaltet!

MEMBER OF  C1 GROUP

inconso
Integration-Consulting-Software

Impressum

Herausgeber:

inconso AG, Bad Nauheim

Redaktionsanschrift:

inconso AG, Marketing & Kommunikation,
Dieselstraße 1-7, D-61231 Bad Nauheim
marketing@inconso.de

Graphik / Layout: PUNKTUM Werbeagentur GmbH

Weitere Informationen über unser Leistungsangebot erhalten Sie unter:

Hauptsitz

inconso AG | Dieselstraße 1-7 | D-61231 Bad Nauheim

Telefon: +49 6032 348-0 | Fax: +49 6032 348-100

Standorte

Bremen, Dresden, Essen, Köln, Münster, Stuttgart, Tours (F)

mail@inconso.de | www.inconso.de