

“Zu wissen, wie der Weg zu Fuß ist,  
macht es leichter ihn digital zu gehen.”

# Logistik Life

Logistik  
Magazin  
News

■ Ausgabe 01/2018

Logistik Life

Das Kundenmagazin der Wanko Informationslogistik

# Inhalt.

---

Seite	02 – 03	Vorwort – Raus aus dem Stau!
Seite	04 – 05	Die Wanko Brand Story.
Seite	06 – 09	Prozessmanagement – Change or make it great again?
Seite	10 – 13	Ein Stahlmann packt aus. Logistik 4.0 im Stahlhandel.
Seite	14 – 18	One Day Wanko – Schwarm-Intelligenz aus Ainring.
Seite	19	Von Genetischen Entwicklern und der Wanko-Ausbildung.
Seite	20 – 27	Eine Erfolgsgeschichte seit über 45 Jahren!
Seite	28 – 33	Schweizer denken anders! Same Day Delivery.
Seite	34 – 41	Grabowsky – Ganzheitlich, Kompetent, Kosten im Griff.
Seite	42 – 51	Kraft Baustoffe GmbH – umfassende IT-Branchenlösung von Wanko.
Seite	52 – 55	Coop@home – Schweizer Uhrwerk aus Bayern.
Seite	56 – 63	Volg Konsumwaren AG aus der Schweiz.

# Vorwort

## Raus aus dem Stau!

### Es staut sich auf deutschen Straßen – Daher Freie Fahrt für innovative Unternehmen!

694.000 Staus mit einer Länge von 1,3 Millionen Kilometern. Das ist die Staubilanz in Deutschland gemäß ADAC. Anders formuliert: 48 Jahre Stau in Deutschland pro Jahr! Monetär ausgedrückt kosten die Logistik-Unternehmen laut Stauforschern jede Stunde 35,- Euro. In der Summe kosten uns die Staus auf deutschen Straßen ca. 25 Milliarden Euro.

Wahnsinn! Unter diesen Gesichtspunkten bekommt die Arbeit der Logistiker, ob nun im Lager oder der Touren disposition oder im Führerhaus endlich die Aufmerksamkeit, die ihnen seit Jahren zusteht.

Seit 45 Jahren beschäftigen wir uns nun, zuerst analog dann digital, mit den Herausforderungen der Branche. Auch an uns sind die Anforderungen in den letzten Jahren deutlich gestiegen.

Damit wir diesen Herausforderungen auch in der Zukunft gewachsen sind, haben wir uns deutlich verstärkt und in Teilen bereits neu sortiert. Die interne Tourenplanung wurde optimiert, quasi ein neues Release entwickelt. Unser Blick geht in die Zukunft, unsere Gedanken drehen sich um das Morgen.

20 % Mitarbeiterzuwachs im Gesamthaus, Stärkung unserer Kundenbetreuung durch ein erweitertes Vertriebsteam, Erweiterung des Supportteams, qualitative und quantitative Vergrößerung unserer Entwicklungsabteilung, mehr Auszubildende. Diese Softskills gehören für uns zur strategischen Tourenplanung auf dem Weg in die Zukunft von Wanko.

Im Sinne des Firmengründers, Heinrich Wanko, ist unser Blick immer nach vorne, auf das Morgen gerichtet. Auf einen Morgen in 24 Stunden, einen in 12 Monaten oder einen in fünf Jahren oder anders gesagt: **Morgen beginnt mit uns.**

In diesem Sinne Ihr Alexander Wanko

# Brand Story



Seit 1972 eine Erfolgsgeschichte!



Es ist aber auch das Jahr, in dem die Firma Wanko die ersten Schritte macht. Es ist eine analoge Welt, in der Touren geplant werden und Lager optimiert werden.

Die ersten Schritte einer über 45-jährigen Firmengeschichte und einer Entwicklung, die bis heute anhält. Damals war Tourenplanung und vor allem die Lagerlogistik noch echte Handarbeit, höchste Präzision und das Denken übernahm nur selten ein Computer.

**Die Geschichte von Wanko begann zusammen mit der Apollo 16 Mission.**

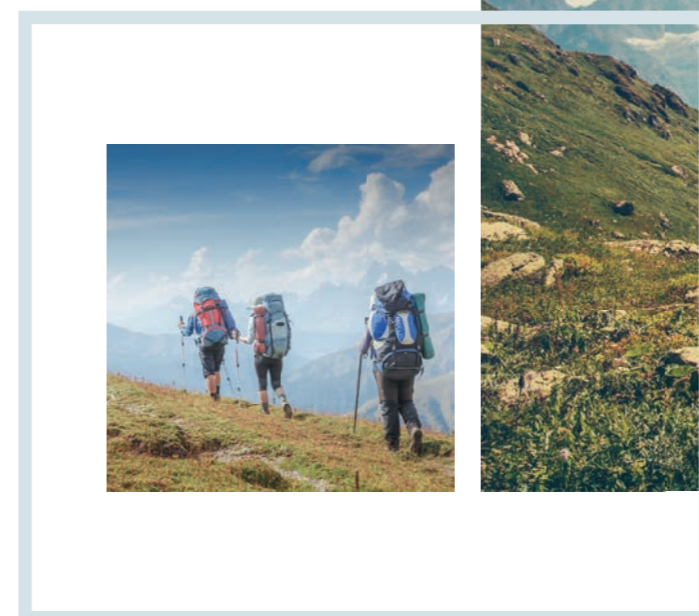
1972, es ist das Jahr der Apollo 16 Mission. Die Welt befindet sich am Beginn eines technologischen Wandels, der nicht nur bis heute andauert, sondern sich über die Jahrzehnte beschleunigt hat.



„Manchmal werde ich gefragt, was Unternehmen stark macht, was uns ausmacht. Es ist genau das, dieses „niemals-aufhören-zu-Denken“, diese „Erfahrung-der-Handarbeit“. Denn zu wissen, wie der Weg zu Fuß ist, macht es

nicht nur leichter ihn digital zu optimieren sondern schafft reale Sicherheit und Stabilität des Systemes. Daher ist es für uns der Schlüssel zum Erfolg, traditionelle Qualität und Digitale Zukunft zu verbinden.“ (Zitat H. Wanko)

“Zu wissen, wie der Weg zu Fuß ist, macht es leichter ihn digital zu gehen.”



# Change or make it great again?



## Prozess- management

Sicherlich werden Sie sich fragen, was Barack Obama und Donald Trump gemein haben. Der geneigte Leser wird nun aufspringen und laut und empört rufen: Nichts! Im Prinzip sei all denen Recht gegeben, die dies auf politische Willensäußerungen oder Statements beziehen. Aber letztendlich haben Sie doch beide eines gemeinsam. Ganz nüchtern und wertfrei betrachtet bringen beide bestimmte Dinge in Bewegung. Denn beide Wahlkampflogans sind doch nur der Aufgalopp für den Beginn von Veränderungen.



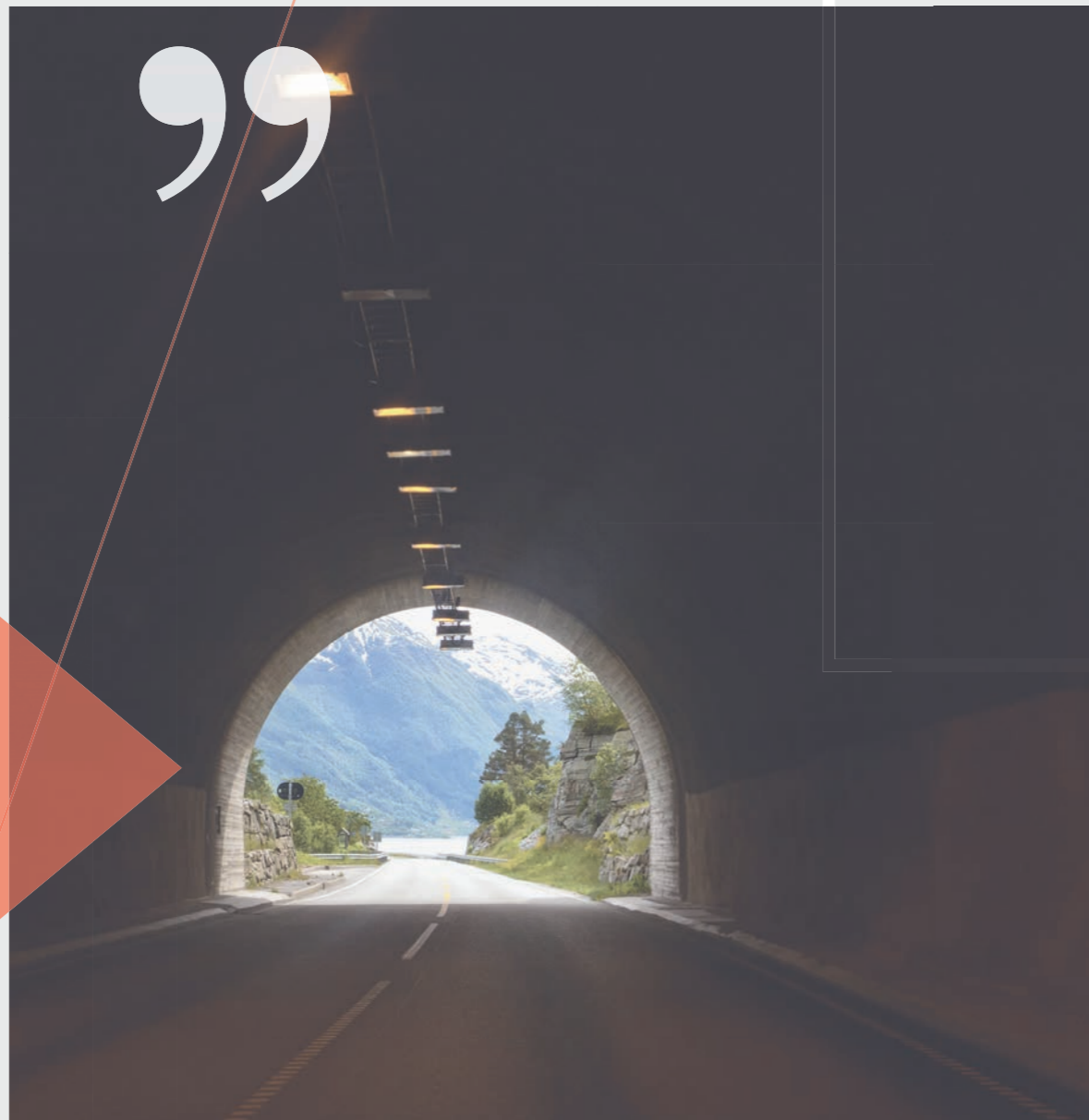
Christian Schulz, Leiter Marketing

Und hier sind wir auch schon beim eigentlichen Thema, den Veränderungen, jedweder Art, ob aufgrund des Wettbewerbsdrucks, technologischer Entwicklungen oder sonstiger Aspekte, die im Makrokosmos von Unternehmen so umherwabern: sie sind immer mit einem veränderten Prozessmanagement verbunden. Das war immer so und wird auch immer so bleiben. In den siebziger Jahren machte man allerdings weniger Bohei darum und fand nicht immer neue Fremdwörter dafür. Man, zumeist der Unternehmer selbst, erkannte in den Veränderungen der Märkte Marktchancen, die er unbedingt umsetzen wollte um einfach gesagt: weiter zu kommen, um unter Ausschöpfung der technischen Möglichkeiten, vorne zu sein.

“

# Zuerst müssen die Prozesse gemanagt werden – Denn wer glaubt, Software managt Prozesse, der liegt meist falsch.

”



Projiziert auf das Heute, in Zeiten komplexer, vielfältiger, multimedialer, technologischer Anforderungen und mit dem Blick auf Software bleibt festzuhalten: Zuerst müssen die Prozesse gemanagt werden. Denn wer glaubt, Software managt Prozesse, der liegt meist falsch.

Ein Bestandteil der ganzen Sache ist natürlich, den Ist-Zustand ordentlich und strukturiert aufzunehmen, aber so richtig schmerzhaft kann es werden, wenn man aus dem Ist-Zustands-Tunnel einmal rauskommt. Auf einmal ist Licht und man muss zum einen echte Kreativleistung bei der Gestaltung des Soll-Zustandes definieren und andererseits den Mut haben für „change“. Abläufe sind im IST oftmals, aufgrund eingeschliffenen Verhaltens, Tuns und Handelns nicht mehr zeitgemäß. Dies ist auch kein Grund um den Kopf in den Sand zu stecken oder zu frustrieren. Es ist vielmehr ganz normal auf der Zeitschiene der Geschichte und auch Zeit dann halt etwas wieder „great again“ zu machen.

Wie sagte schon der Weise Laotse, „Nichts ist stärker als eine Idee deren Zeit gekommen ist“ und wenn eine Idee universell gültig definiert ist, ist sie zu jeder Zeit eine Idee, deren Zeit gekommen ist.

Das Wichtigste sind genau genommen drei Dinge: Das Ziel ordentlich und sauber zu definieren, die Menschen mit auf den Weg zu nehmen und den Mut zu haben dies fair, zielorientiert und nachhaltig umzusetzen. Als ich geboren wurde, da gab es die Firma Wanko bei der ich arbeiten darf, schon seit 3 Jahren. Erstaunlich oder? Man weiß also bei Wanko was es bedeutet ohne PC, C# und Java zu arbeiten. Im Umkehrschluss: analoges Tun hilft enorm, Dinge digital umzusetzen. Letztendlich steckt hinter den „4.0 Begriffen“ doch nichts anderes als die Anforderungen, Veränderungsfelder zu erkennen und diese Dinge anzupassen.

Die Idee war und ist, ein Werkzeug zu entwickeln, welches die Möglichkeit bietet, mit einem einheitlichen Logistiksystem die Steuerung, die Transport-, und Lagerlogistik, also die gesamten Warenbewegungen zu optimieren.

Prozessmanagement ist bei Wanko seit 45 Jahren Teil des Selbstverständnisses im Umgang mit Kunden, in der Beratung und letztendlich die Basis für die Implementierung von Software. Aber ganz wesentlich dabei: wer den Mut nicht aufbringt, Dinge anders zu denken, zu tun, der erhebt seinen bestehenden Prozess schnell zur Vision. Und nichts ist unproduktiver als eine Vision von gestern.



# Ein Stahlmann packt aus.



Christian Schulz, Leiter Marketing



*Im Stahlhandel ruhen entlang der Prozesskette zwischen Einlagern und Ausliefern große Einsparpotentiale, die mit Hilfe der Digitalisierung und Logistik 4.0 gesteigert werden können.*

## Logistik 4.0 im Stahlhandel

Autor: Marcus Walter

Der Mann verblüfft. Sobald Marco Lang die Halle eines Stahlhändlers betritt, beginnt in seinem Kopf die Analyse der dortigen Logistik-Prozesse. Lagerbestände, Artikel, Kräne, Sägen, Bohrer und Lkw scheinen zu dem Berater des Softwarehauses Wanko zu sprechen. „Ich kann meinen Kunden sehr schnell sagen, ob und wie sie ihre Logistikkosten reduzieren können“, stellt der 53-jährige fest, der vor rund zwei Jahren die Seiten gewechselt hat.

Zuvor war der Hüne 15 Jahre als Logistikleiter im Stahlhandel aktiv und hat in dieser Zeit die Abläufe entlang „seiner“ Lieferkette mehrmals gestrafft und beschleunigt. „Die Digitalisierung spielte dabei eine zentrale Rolle“, erinnert sich der Praktiker, der damals seinen heutigen Arbeitgeber aus der Kundenperspektive kennen lernte. Die Wanko Informationslogistik GmbH aus Ainring hat sich auf Software für Tourenoptimierung, Lagerverwaltung und Telematik spezialisiert. Die Stahlbranche zählt zu den Schwerpunkten des inhabergeführten Unternehmens.

## Schnell amortisiert

„Auf dem Weg zu Logistik 4.0 bildet ein Tourenplanungs-System die Basis“, sagt Lang. Allein durch die verbesserte Auslastung der eigenen Lkws bei maximaler Lieferfähigkeit mache sich die Lösung schnell bezahlt. „Die Software liefert auf Basis der hinterlegten Kriterien zur Ladekapazität der Lkw und den kundenseitig vorhandenen Abladebedingungen optimierte Tourenvorschläge. Ebenfalls in die Planung einbezogen werden die unterschiedlichen Ladestellen für Bewehrungsstahl und Walzstahl.“



Die Algorithmen zum Berechnen der wirtschaftlichsten oder schnellsten Strecke bilden dabei das Herzstück der Software, die sich mit zahlreichen Parametern fein justieren lässt.“

Aus eigener Erfahrung weiß Lang, dass sich mit einem Tourenplanungs-System nicht nur die Auslastung der eigenen Fahrzeuge optimieren, sondern auch der Einsatz von Spediteuren minimieren lässt. „In früheren Zeiten hatten wir rund 15 Prozent unserer Aufträge an Transporteure vergeben, was uns monatlich sehr hohe Kosten verursachte“, erinnert sich Lang. Nach Einführung der Tourenplanung wurden 90 Prozent der Auftragsmenge mit der eigenen Flotte bewältigt. „Allein dadurch hatte sich damals die Lösung innerhalb des ersten Jahres amortisiert“, so Lang.



## Erhöhte Transparenz

Neben den Kostenvorteilen führt ein Tourenplanungs-System vor allem zu mehr Transparenz. Die Disponenten können sich zu jeder Zeit einen schnellen Überblick über die aktuellen Touren und Beladezustände der eigenen Lkw verschaffen. Für jeden einzelnen Auftrag lässt sich in Echtzeit erkennen, ob dieser bereits kommissioniert oder sogar schon verladen wurde. Somit kann meist noch am Telefon mit dem Kunden geklärt werden, ob sich ein zusätzlicher Auftrag noch für den nächsten Tag realisieren lässt. Als weiteren Optimierungsschritt sieht Lang die Anbindung der Tourenplanung an das Warenwirtschaftssystem. Damit bekommen auch Vertrieb und Geschäftsleitung einen direkten Zugang zur Logistik, was die Kommunikation wesentlich vereinfacht.

Apropos Kommunikation: Eine integrierte Telematiklösung ermöglicht innerhalb des Gesamtsystems den digitalen Austausch von Informationen und Auftragsdaten zwischen Lkw und Zentrale. Tourdaten werden per Knopfdruck direkt aus dem Planungssystem zum Fahrer gesendet, der dafür über ein mobiles Endgerät wie zum Beispiel ein Smartphone verfügt. In Verbindung mit einer Ortungsfunktion können Disponenten den tatsächlichen Tourfortschritt verfolgen und Anfragen der Empfänger nach dem voraussichtlichen Liefertermin ohne Rückfragen beim Fahrer beantworten.

## Weiteres Einsparpotential

Für die Zukunft sieht Lang aber noch weiteres Einsparpotential: Ihm schwebt eine Logistiklösung vor, die sämtliche Produktions- und Kommissionier-Schritte wie Sägen, Bohren, Sandstrahlen oder Grundieren in einem einzigen System in die Berechnungen einbezieht. „Der Disponent sieht dann auf einen Blick, zu welchem Zeitpunkt er das Kommissionieren anstoßen muss, damit die Ware pünktlich zum Verladen bereit steht“, erklärt Lang. Für diesen Zweck müssten sämtliche Arbeitszeitwerte ermittelt und im System hinterlegt werden. Für eine optimierte Schnitt-Planung würde die Software dann auf die gelagerten Mengen und Sorten mit den entsprechenden Abmessungen zugreifen und auf dieser Basis das Entstehen unverkäuflicher Reststücke minimieren. Zudem wäre sofort ersichtlich, welche Abmessungen man sich künftig sparen könne.

Ganz klar: Wenn sich der Einkauf auf weniger Sorten und Längen konzentriert, ergibt sich ein weiterer Kostenvorteil. Als weiteren Nebeneffekt erfüllt eine derart integrierte Lösung sogar die DIN EN 1090 für das Inverkehrbringen von tragenden Stahlkonstruktionen. „Schließlich lässt sich im Zuge der Digitalisierung aller Warenbewegungen jedes einzelne Stück Stahl zusammen mit den zugehörigen Werkzeugen lückenlos rückverfolgen“, weiß Lang, der seine Vision von „Stahlhandel 4.0“ umsetzen möchte. Bei Wanko sitzt er diesbezüglich an der richtigen Stelle.



# One Day Wanko

## Schwarm-Intelligenz aus Ainring.

■ Die Wanko Informationslogistik GmbH bietet ihren rund 80 Mitarbeitern persönliche Spielräume und individuelle Herausforderungen. Die Fluktuation ist entsprechend gering. Im Rahmen der Aktion "One Day Wanko" gelang ein Blick hinter die Kulissen.

Eine Mitarbeiterzufriedenheit von über 90 Prozent kommt nicht von ungefähr. Wenn überhaupt, lassen sich solche Quoten nur mit langfristig angelegten Programmen für die Personalentwicklung oder anderen gezielten Maßnahmen erreichen. Anders bei der Wanko Informationslogistik GmbH: Bei dem inhabergeführten Softwarehaus aus Ainring gibt es nicht einmal eine Personalabteilung. Die internen Strukturen des Mittelständlers sind überschaubar, während die Kundenprojekte zum Teil gigantische Formen annehmen. Die hier entwickelte Software steuert die Warenbewegungen zahlreicher mittelständischer und großer Unternehmen. „Wenn es da einmal hakt, geht es immer gleich um große Werte“, weiß Helmut

Tischlinger, der bei Wanko den Support verantwortet. Bei ihm und seinen Kollegen gehen die Anrufe ein, wenn zwischen Wareneingang und Auslieferung akute IT-Probleme auftreten. „Oft liegt es dann gar nicht an Wanko, sondern an anderen Faktoren entlang der Lieferkette“, sagt Tischlinger, der bereits seit 1989 für das Ainringer Softwarehaus arbeitet. „Aber ganz egal woran es liegt, wollen wir unseren Kunden immer helfen“, sagt der 55-jährige, der sein ganzes bisherige Berufsleben in der IT-Branche verbracht hat. „Wir haben immer die Menschen vor Augen, die bei technischen Ausfällen nicht mehr weiterarbeiten können.“





## Viele Wege führen zu Wanko.

Diese kundenorientierte Denkweise zieht sich bei Wanko durch das gesamte Unternehmen. Dahinter steckt eine unausgesprochene Philosophie des Vertrauens und Offenheit für die Wünsche und Ideen der Mitarbeiter.

*„Hier kann man sich seinen Neigungen entsprechend gut entfalten.“*

*Martina Steinbrecher, Projektleiterin*

Ihr Spezialgebiet ist das Softwaremodul PraMag für die Lagerverwaltung. Für ihre Kunden ist sie die feste Ansprechpartnerin und Beraterin, wenn es um Erweiterungen oder Änderungen der bestehenden Installation geht. Gerade hat sie sich mit einem Kollegen beraten, inwieweit sich ein aktueller Kundenwunsch mit den bereits vorhandenen Softwarefunktionen umsetzen lässt. „Wir suchen immer die für den Kunden günstigste Lösung“, betont die Betriebswirtschaftlerin, die ihre Begeisterung für die Logistik während eines Praktikums bei BMW entdeckt hat. Nach den ersten Berufserfahrungen wechselte sie 2010 zu Wanko. „Die hier gebotene Vielfalt ist kaum zu überbieten und eine besondere Stärke des Unternehmens“, sagt Steinbrecher, die diese

Aussage nicht nur auf ihre Arbeit, sondern auch auf ihre Kollegen bezieht. „Viele Wege führen zu Wanko, was nicht zuletzt auch an den Lebensläufen und Ausbildungsgängen meiner Kollegen sichtbar wird.“ Ein gutes Beispiel dafür bietet Marco Lang, der seit 2015 zum Wanko-Team gehört. Er hatte bereits diverse berufliche Stationen absolviert, bevor er vor sechzehn Jahren Logistikleiter eines Stahlhandels-Unternehmens wurde. In dieser Funktion verbesserte er die dortigen Arbeitsabläufe deutlich und führte in mehreren Schritten die Lagerverwaltungs- und Tourenplanungs-Lösung von Wanko ein. Als sich dann die Möglichkeit zum Wechsel ergab, startete der 53-jährige bei Wanko als Berater und Projektleiter für den Stahlhandel. Hier gilt er seither als Branchenspezialist, der mit sämtlichen Teilprozessen zwischen Warenein- und -ausgang gut vertraut ist. Sobald Lang die Halle eines Stahlhändlers betritt, beginnt in seinem Kopf die Analyse der dortigen Logistik-Prozesse. Lagerbestände, Artikel, Kräne, Sägen, Bohrer und Lkw scheinen zu dem Hünen zu sprechen, der sich bei Wanko den Beinamen „Mr. Steel“ erarbeitet hat. „Ich kann meinen Kunden sehr schnell sagen, ob und wie sie ihre Logistikkosten reduzieren können“, stellt Lang fest.



## Visionen mit Rückhalt.

Ebenfalls sehr vielseitig ist der Werdegang von Martin Angerer. Der passionierte Bergsteiger absolvierte vor 21 Jahren zwar bereits seine Berufsausbildung zum DV-Kaufmann bei Wanko, hat hier aber schon in den verschiedensten Funktionen gearbeitet. Der 42-jährige Familienvater verfügt über langjährige Erfahrungen in den Bereichen Support, Vertrieb, Projektleitung und Softwareentwicklung. „Meine Bewerbung bei Wanko hat sich als Glücksfall erwiesen“, schwärmt Angerer und ergänzt:

*„Ich habe hier viel Freiraum für die Gestaltung meiner Arbeit und kann meine eigenen Ideen einbringen.“*

Im Augenblick beschäftigt er sich zum Beispiel mit der Neugestaltung der Bedieneroberflächen samt Icons und Buttons. „Dieses Projekt wird komplett von der Entwicklungsabteilung getrieben“, betont der Freigeist, der sich mit der Software und seiner

Arbeit „hundertprozentig identifiziert“. Kein Wunder, schließlich kennt Angerer den Quellcode des Lagerverwaltungs-Systems PraMag von der ersten Zeile an. „Damals waren die Ressourcen der Computer noch sehr knapp bemessen“, erinnert sich der gebürtige Berchtesgadener. Vor diesem Hintergrund habe er von Anfang an gelernt, sehr effizient zu programmieren. Die Mischung aus Erfahrung und Effizienz verkörpert auch Albert Bachmann, der bei Wanko mit der Lösung PraBord den Bereich Telematik aufgebaut hat. Bevor der gebürtige Hesse im Jahr 2007 zum Unternehmen kam, war er selbständig und hatte bereits einige Lkw-Flotten mit Telematiklösungen ausgerüstet. Damals war Bachmann einer der Pioniere, die Disponenten erstmals eine Echtzeit-Überwachung der Lenk- und Ruhezeiten bieten konnte. „Für den großen Durchbruch war ich mit meinen Ideen aber leider noch zu früh“, so Bachmann. Bei Wanko könne er seine Visionen jetzt mit dem notwendigen Rückhalt umsetzen.

## Persönliche Karriere-Chance.

**Dass die Arbeit bei Wanko großen Spaß macht, beweist auch Alexander Fuchs. Der 64-jährige verantwortet bei Wanko den Vertrieb des Tourenplanungs-Systems PraCar und denkt noch lange nicht ans Aufhören.**

Diese Motivation resultiert nicht zuletzt auch auf der sehr guten Nachfrage: „Wir bearbeiten zur Zeit nur die aktiven Anfragen von Interessenten und suchen uns aus diesem Pool gezielt die Kunden, die zu uns passen“, erklärt Fuchs, der bereits seit 1976 in der Software-Branche arbeitet. „Für uns ist entscheidend, dass wir zu unseren Kunden passen und deren Anforderungen zu 100 % gerecht werden.“ So Fuchs. Diese komfortable Situation führt nicht nur zu Umsatzwachstum, sondern auch zu einem steigenden

Mathematiker kam 2008 zu Wanko und gehört zu den acht Projektleitern im Bereich PraCar. „Ich habe im Unternehmen durchblicken lassen, dass mir Schulungen Spaß machen“, erzählt der 33-jährige, der jetzt bei Wanko eine eigene Abteilung für Schulungen, Qualitätssicherung und Dokumentation aufbaut. Seine Entscheidung, direkt nach dem Studium zu Wanko zu gehen, hat der Wissenschaftler keine Sekunde bereut. Schon während des Vorstellungsgesprächs habe er gespürt, dass „hier ein familiärer Umgangston herrscht“. An einen Punkt erinnert er sich besonders gerne: „Alexander Wanko hat bei der Beschreibung seines Unternehmens nicht von Stellen und Funktionen, sondern vor allem von Menschen gesprochen“.

**„Für uns ist entscheidend, dass wir zu unseren Kunden passen und deren Anforderungen zu 100 % gerecht werden.“**

Schulungs-Bedarf. Da in diesem Zusammenhang das gewachsene, nicht vorgegebene Credo bei Wanko, dass aktive Einbringen der eigenen Stärken und ein großes Maß an Entwicklungsraum besteht, war schnell klar, dass Manuel Döring hier seine Stärken einbringen konnte. Der Wirtschafts-

### **Fazit:**

**Die Mitarbeiterzufriedenheit bei Wanko beruht auf persönlichen Freiräumen und gegenseitigem Vertrauen. Hier passen individuelle Kompetenzen, Interessen und Aufgaben in einem dynamischen Umfeld zusammen. An die Stelle zentral verordneter Belohnungs-Modelle tritt bei Wanko die Schwarm-Intelligenz eigenverantwortlich handelnder Menschen.**

## Von “genetischen” Entwicklern und der Wanko-Ausbildung



**Das Thema Ausbildung war in Wankos Firmengeschichte immer ein wichtiger Faktor.**

Seit jeher sind die ehemaligen Auszubildenden bei Wanko ein Grundpfeiler des Unternehmens geworden und inzwischen in einflussreichen Positionen. Die geringe Fluktuation bei Wanko spricht für zufriedene Mitarbeiter, herausfordernde Aufgaben und ein gutes Betriebsklima. Das starke Wachstum der letzten Jahre und die stetig steigende Zahl an Kunden bewegte die Firma Wanko 2017 dazu, das Ausbildungssystem auszubauen.

Erstmals wird seit 2017, mit Blick auf die langfristige Zukunft der Firma Wanko, Auszubildenden, in drei Berufsfeldern parallel, eine Perspektive gegeben. Um sich auf die zukünftigen Ansprüche der Kunden vorzubereiten, werden ab 2017 junge Menschen in den Berufen Anwendungsentwickler/-in, Systemintegrator/-in und Informatikkaufmann/-frau ausgebildet. Wanko ist mit fast 80 Mitarbeitern ein bedeutender High-Tech-Arbeitgeber in der Wirtschaftsregion Berchtesgadener Land geworden, der soziale Kompetenz zeigt.

„Es ist integrativer Bestandteil eines erfolgreichen Unternehmens die unschätzbare Erfahrung der „alten Hasen“ mit dem Know-How und der Willenskraft der „jungen Wilden“ zu verknüpfen.“

**Christian Schulz**

# To the Moon and Back!

1972

Aufbruch in eine neue Welt

bis

2018

Aufbruch in eine neue Ära

Eine Erfolgsgeschichte  
seit über 45 Jahren

1972 ist das Jahr, in dem die Firma Wanko die ersten Schritte macht. Es ist eine analoge Welt, in der Touren geplant werden, in der Lager optimiert werden.

## 1972

### Aufbruch in eine neue Welt

Im Jahr 1972 begann die Geschichte der Firma Wanko als Logistikberatung – damals wurden die Lagerprozesse und die Tourenplanung für die Kunden noch analog verwaltet.



## 1980

### Der Personal Computer wird erfunden

Dank der elektronischen Datenverarbeitung können Prozesse erstmals automatisiert werden. Hier wird der Grundstein für die moderne Logistikplanung und -steuerung gelegt.



## 1981

### Das Zeitalter von MS-DOS beginnt

In diesem Jahr stellte Wanko seine Rechner von MS-COBOL auf das neue PC-Betriebssystem MS-DOS von Microsoft um. MS-DOS revolutionierte die Geschichte des Computers.



## 1986

### Wanko entwickelt den ersten Bordcomputer

In enger Kooperation mit der Firma Andes stellt Wanko den ersten Bordcomputer für Speditionen her: Dies bedeutet den erfolgreichen Einstieg ins Hardware-Geschäft.



## 1988

### Wanko digitalisiert die Welt!

Papier-Landkarten machten die Tourenplanung umständlich. Wanko beginnt, Karten von Deutschland, Österreich und der Schweiz durch ein Digitalisierungstableau zu übertragen.



## 1989

### Tourenplanung der zweiten Generation

Mehr Gas, weniger Luft lautet die Devise. Die Firma Carbagas in der Schweiz erhält als erste die zweite Generation der Tourenplanungs-Software – immer noch unter MS-DOS.



## 1989

### Wanko erfindet das „Einkreisen mit der Maus“

Die Aufträge in der digitalen Landkarte zu markieren und ein bestimmtes Gebiet einzukreisen, ist heute eine selbstverständliche Planungsfunktion – Wanko hat sie erfunden.

## 1990

### Immer am Puls der Zeit

Hardware und PC-Programmiersprachen entwickeln sich rasant weiter. So kann Wanko sein Logistiksteuerungssystem optimieren und seine Leistungsfähigkeit maximal ausbauen.

## 1992

### Wanko erobert den Stahlhandel

Die Tourenplanungssoftware PraCar von Wanko wird nun im Stahlhandel genutzt. Highlight der neuen Software: Die Steuerung der Arbeitsplätze kann hervorgehoben werden.



1993

### Erste Eigenentwicklung Bordcomputer

Wanko stellt seinen selbst entwickelten Bordcomputer vor. Er misst die Geschwindigkeit des LKWs über LED-Lichtkontakte und hat eine Magnethalterung zur einfachen Montage.



1992

### Zweite Generation Lagerverwaltung

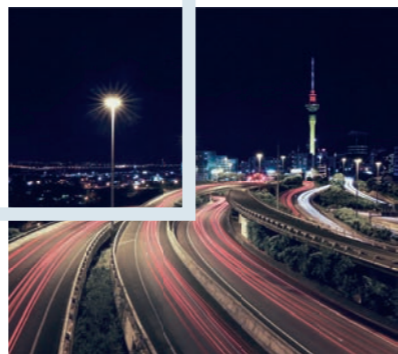
Der Porzellanhersteller Villeroy & Boch setzt auf Wanko. Die erste Installation des Lagerverwaltungsystems der zweiten Generation geht erfolgreich über die Bühne.



1996

### Digitales Straßennetz

Mittlerweile haben sich viele Unternehmen auf digitale Straßennetze spezialisiert. Seit dem Jahr 1996 kauft Wanko weitere Straßennetze von externen Anbietern zu.



1995

### Drahtlose Datenübertragung

Die Daten von der Zentrale werden dem Fahrer drahtlos übermittelt. Dank dem Modem im Siemens S2 Mobile, dem Bordcomputer und der Blackbox (COBC) klappt dies reibungslos.



1999

### Dritte Generation Lagerverwaltung

Die neue dritte Generation des Lagerverwaltungsystems (LVS) von Wanko feiert Premiere bei der Firma Schlumberger und steuert seither dort die Prozesse im Lager.

2005

### Durchbruch in der automatischen Tourenplanung

Wanko entwickelt mit Studenten der Universität Novosibirsk einen Algorithmus zur Tourenoptimierung – in der Praxis ist dieses Verfahren erstmals besser als der Mensch.

2001

### Mergers & Acquisitions

Um ihre Ressourcen zu optimieren und sich wieder auf ihre Kernkompetenzen zu fokussieren, entscheidet sich die Firma Wanko für einen Zusammenschluss mit der Firma Salt.

2003

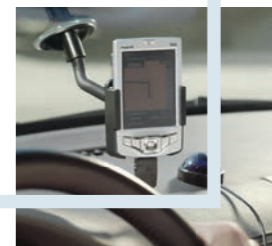
### Umfirmierung

Die Wege von Wanko und Salt trennen sich. Das Beratungs- und Systemhaus im oberbayerischen Ainring nahe Salzburg wird nun von Yvette Wanko und Alexander Wanko geleitet.

2005

### Bordcomputer-Updates

Der neue Bordcomputer basiert auf Windows CE und macht mit einem "Verspätungsalarm" auf Verzögerungen aufmerksam. Außerdem ist nun die elektronische Unterschrift möglich.



2006

### Wanko erobert BULK-Bereich

Drei der großen Gashersteller arbeiten nun mit Wanko. Ihre Anforderungen an die Tourenplanung (keine feste Ladestelle, Prognoseverfahren etc.) werden mit Pragas gelöst.



2006

### Entwicklung Telematik

Die von Wanko entwickelte und programmierte integrierte Telematiklösung PraBord bietet zusammen mit der Tourenplanung PraCar neue Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung.



# 2006

## Auszeichnung für PraMag und PraCar

Eine Jury aus Logistikexperten, Professoren und Fachjournalisten verleiht der Wanko Informationslogistik GmbH auf der Messe LogiMat den begehrten Preis „Bestes Produkt“.



# 2008

## Möbelriese Porta wird Kunde

Wanko ermöglicht Porta mit der Ressourceneinsatzplanung die langfristige Disposition von Fahrzeugen und Fahrern. Interaktiv lässt sich die kostengünstigste Tour bestimmen.

# 2007

## Wanko erschließt Bausegment

Hornbach, ein wichtiger Vertreter und Vorreiter in der Baumarktbranche, setzt nun auf das durchgängige, komfortable Logistiksteuerungssystem der Firma Wanko.

# 2011

## Same-Day-Delivery im Lebensmittelmarkt

Wanko arbeitet mit Edeka Süd-Ost-Bayern und der Schweizer coop-Gruppe und entwickelt ein Konzept für die uhrzeitgenaue Auslieferung der Onlinebestellungen über coop@home.

# 2010

## Heterogene Planungssysteme unter einem Dach

Gas, Schüttgüter, Tiefkühl- und Frischware müssen bei Traveco koordiniert werden. Wanko ersetzt zwei Tourenplanungssysteme und ein Lagerverwaltungssystem durch eine Lösung.

# 2012

## Wanko disponiert die Bahn

In einem Projekt, welches zusammen mit dem Schweizer Logistikunternehmen Railcare ins Leben gerufen wurde, arbeitet Wanko an der Disposition der Deutschen Bahn AG.

# 2014

## Wechselbrückenmanagement

Wanko bietet nun auch eine durchgängige, komfortable zu planende Lösung für das Aufnehmen, Tauschen und Abstellen von Wechselbrücken im Linien- und Begegnungsverkehr.



# 2016

## Validiert vom Fraunhofer Institut

Das Ware House Management System PraMag 3000 von Wanko wird vom Team warehouse logistics des Fraunhofer-Instituts für Materialfluss und Logistik IML validiert.



# 2012

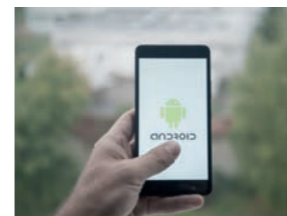
## 40-jähriges Firmenbestehen

Wanko ist nun seit 40 Jahren für die Kunden da – immer zu 100 % einsatzbereit, immer zu 100 % kompetent, und immer wird zu 100 % Qualität und Service groß geschrieben!

# 2014

## PraBord setzt jetzt auch auf Android

Das weiterentwickelte Telematiksystem PraBord läuft nun auch mit dem Betriebssystem „Android“. Nun können auch alle mobilen Android-Endgeräte flexibel eingesetzt werden.



# 2017

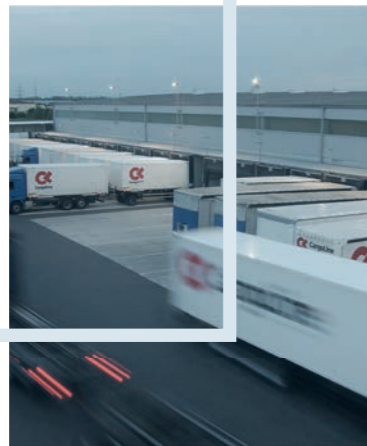
## 45 Jahre Wanko!

Die Mitarbeiterzahl des Logistikfachunternehmens Wanko Informationslogistik GmbH aus dem Berchtesgadener Land steigt erstmals in der Firmengeschichte auf über 80.

# 2008

## Forschung & Entwicklung

Wanko startet das erste Forschungsprojekt mit Fraunhofer und Cargoline. Es wird untersucht, ob das ATLF-Konzept (advanced truckload firms) auf Europa übertragbar ist.



Schweizer denken anders!

# Same Day Delivery



Warenübergabe:

Vor allem in großen Städten werden Kundenwünsche immer kurzfristiger erfüllt.

“Das kurzfristige Erfüllen von Kundenwünschen passt besonders gut zum schnelllebigen Lifestyle der Großstädte.”

Ein Interview von Bernd Maienschein, Chefredakteur MM-Logistik mit Alexander Fuchs, Mitinhaber der Wanko Informationslogistik GmbH

Die taggleiche Belieferung ist vor allem in Metropolen mehr und mehr Standard. Alexander Fuchs, Mitinhaber der Wanko- Informationslogistik-GmbH, im Gespräch mit MM-Logistik über die unterschiedlichen Herausforderungen von Same Day Delivery für Lebensmittel im innerstädtischen und regionalen Bereich.

Herr Fuchs, warum gelten Same Day Delivery-Angebote für Lebensmittel hierzulande vorwiegend in den Ballungsgebieten und kaum in der ländlichen Region?

Das liegt natürlich an der höheren Bestelldichte in den Metropolen, die das Bilden wirtschaftlicher Touren bei möglichst kurzen Wegstrecken zwischen den Empfängern vereinfacht. Zudem passt das kurzfristige Erfüllen von Konsumentenwünschen besonders gut zum schnelllebigen Lifestyle der Großstädte, während die Uhren auf dem Land meist noch langsamer ticken.

Aber gerade auf dem Land leben doch viele ältere und nicht mehr so mobile Menschen, denen die Haustürlieferung von Lebensmitteln einen großen Mehrwert bringen würde ...?

Sie haben Recht und dieser Bedarf wird durch den demografischen Wandel noch deutlich zunehmen. Aber gegenwärtig lässt sich Same Day Delivery in der ländlichen Region noch nicht kostendeckend darstellen. Die Wirtschaftlichkeit ist ja bereits in den Ballungsgebieten problematisch. Hier sind schließlich keine herkömmlichen Sprinter, sondern wesentlich



teurere Kühlfahrzeuge unterwegs, die sich ohne große Aussicht auf legale Parkmöglichkeiten durch überfüllte Straßen kämpfen müssen.

#### **Da wäre es auf dem Land deutlich entspannter.**

Nicht ohne Grund arbeiten große Anbieter an alternativen Lieferkonzepten für die Region. Im Gespräch sind Abholstationen mit Kühlvorrichtung, Kooperationen mit Tankstellen oder Sammelbestellungen, die innerhalb eingeschränkter Zeitfenster gebündelt an einem vereinbarten Ort übergeben werden. Das funktionierte auf diese Art ja auch schon zu Zeiten des Neckermann-Katalogs.

#### **Eingeschränkte Zeitfenster klingt aber nicht mehr nach Same Day Delivery ...**

... zumindest nicht an jedem Werktag. Aber durch einen festgelegten Lieferrhythmus ließen sich die Bestellungen bündeln. Dann würde zum Beispiel nur noch dienstags und donnerstags geliefert. Die Kunden könnten sich darauf einstellen und ihre Bestellungen bewusst planen, wodurch letztlich auch die Bestellmenge pro Kunde steigen würde. Damit könnten auch in der Region tragfähige Lieferkonzepte aufgebaut werden, die es für Lebensmittel heute noch nicht gibt.

#### **Amazon fresh, Rewe und andere Anbieter sind aber doch schon in Deutschland aktiv oder befinden sich in der Startphase ...**

... aber meist nur in den Ballungsgebieten. Amazon fresh, Bringmeister oder getnow. de beschränken sich zum Beispiel nur auf Berlin und München. Allein Rewe ist neben den Metropolen schon in zahlreichen weiteren Städten wie Augsburg, Osnabrück oder Ludwigsburg tätig. Das ist ein Anfang, aber noch lange keine Lösung für den ländlichen Raum.

#### **Aber die Schweiz macht es uns schon seit zehn Jahren vor. Die Onlineplattform coop@home beliefert seit 2007 fast das gesamte Gebiet der Eidgenossenschaft noch am Tag der Bestellung mit frischen Lebensmitteln. Was können wir von diesem Beispiel lernen?**

Die Schweizer denken anders. Für die dortige Coop stehen Kundenservice und Qualität im Vordergrund, wobei sich auch in der Region durch steigende Kundenzahlen die Wirtschaftlichkeit erhöht. Pro Tag werden bis zu 3.500 Kunden mit Waren aus dem Trocken-, Frische- und Tiefkühlsortiment von den zwei Logistikstandorten Spreitenbach und Bussigny beliefert. Jeder Kunde kann aus 30 Terminen innerhalb der folgenden zehn Tage wählen. Für jeden Tag stehen Termine am Vormittag, Nachmittag und Abend zur Wahl. Geliefert wird von 8 bis 22 Uhr.



#### **Arbeitet coop@home mit festen Rahmentouren?**

Es gibt keine feste Gebietsaufteilung für die Touren der rund 130 Zustellfahrzeuge. Stattdessen werden die im Laufe des Tages neu eintreffenden Aufträge dynamisch Touren zugeordnet. Der Tourenplanungsserver prüft jeden gewünschten Liefertermin unmittelbar auf seine Auswirkungen beziehungsweise Machbarkeit, noch während der Kunde seine Bestellung aufgibt. Mit fortschreitendem Auftragseingang werden weitere Touren geöffnet. Aber auch zwischen den einzelnen Touren erfolgt ein regelmäßiger Austausch, sodass immer wieder neue optimale Touren entstehen.

#### **Wie funktioniert denn die Zusammenarbeit zwischen Disposition und Kommissionierung?**

Die rund 150 Touren pro Tag werden zwei Stunden vor Auftragsannahmeschluss an die beiden Logistikstandorte übermittelt, sodass die dortige Kommissionierung frühzeitig starten kann. Doch auch nach dem Start der Kommissionierung treffen im Hintergrund immer weitere Aufträge ein. So kann es vorkommen, dass Aufträge von einer Tour auf eine andere Tour verschoben werden müssen. Dabei prüft das von Wanko stammende Tourenplanungssystem automatisch, ob sich der Änderungsaufwand lohnt.

### Kann hier der Mensch überhaupt noch eingreifen?

Die beiden Disponenten – tatsächlich wird die gesamte Arbeit von nur zwei Mitarbeitern bewältigt – können jederzeit in den Vorgang eingreifen und eigene Prioritäten setzen. Ein Monitor zeigt ihnen für jeden Tag und jedes Gebiet die Auslastung und die Anzahl der Aufträge und Fahrzeuge des nächsten Tages. Zudem können sie durch Auswahl eines Liefergebietes die aktuelle Tourensituation auf einer Karte betrachten. Wenn einer der Disponenten noch Optimierungspotenzial erkennt, kann er jederzeit manuell eingreifen und die jeweilige Tour endgültig abschließen. Spätestens nach Bestellannahmeschluss werden die Touren gesichtet und die Verladung freigegeben.

### Zurück nach Deutschland. Welche Probleme müssen für Same Day Delivery im Bereich Lebensmittel noch gelöst werden?

Ein wichtiger Punkt ist das Leerguthandling. Zu klären ist, ob der jeweilige Fahrer leere Flaschen zurücknehmen muss, zumal der Platz im Fahrzeug begrenzt ist. Spannend wird auch, wie die Mehrkosten für Same-Day-Delivery an die Kunden weiterberechnet werden. Wird sich die Mischkalkulation oder eine distanzabhängige Kalkulation durchsetzen, bei der die Bürger auf dem Land stärker zur Kasse gebeten werden als die Städter? Diese Fragen wird uns auf Dauer der Markt beantworten.

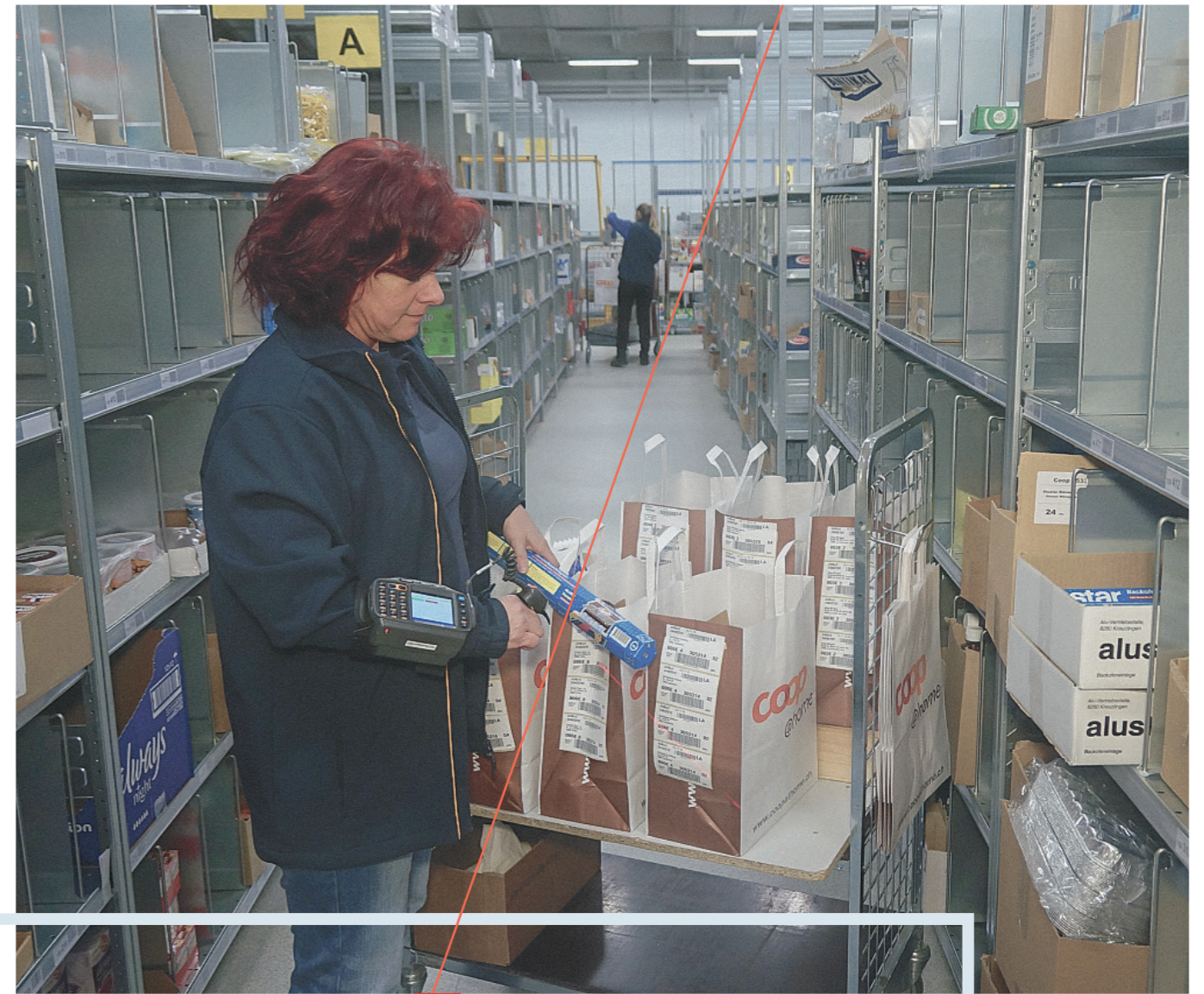
**Herr Fuchs, vielen Dank für das Gespräch!**



Alexander Fuchs ist Mitinhaber der Wanko Informationslogistik GmbH



*Das inhabergeführte mittelständische Unternehmen, das sich in zweiter Generation in Familienbesitz befindet, plant und optimiert seit 45 Jahren mit rund 80 MitarbeiterInnen logistische Geschäftsprozesse und liefert für deren Realisierung durchgängige Software in den Bereichen Lager und Transport.*



*Weil die Touren rechtzeitig an die Logistikstandorte übermittelt werden, kann dort frühzeitig mit dem Kommissionieren begonnen werden.*



Anwenderbericht Grabowski

# Ganzheitlich, Kompetent, Kosten im Griff.

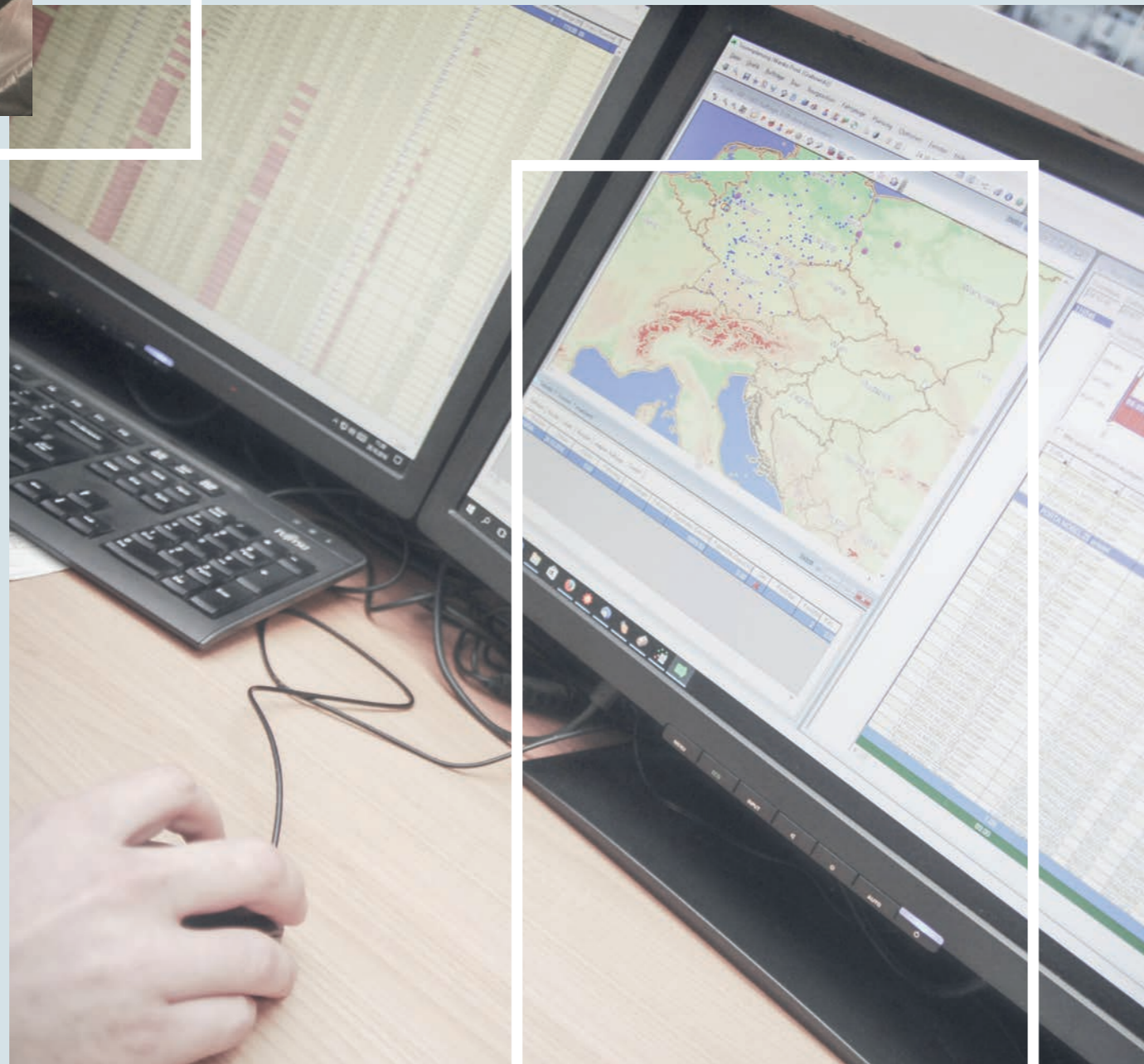
Das waren die Maßgaben die bei der Neuorganisation der Firmensoftware der Firma Transport-Spedycja Grabowski (TSG) ausgegeben wurden. Durch die Zusammenarbeit mit der Wanko GmbH aus Bayern, gelang was gewünscht war: Transport-Lager-Telematik, in einem einheitlichen, durchgängigen System, aus einer Hand.

„Ein transparentes, den hauseigenen Prozessen anzupassendes Softwarepaket, aus einer Hand, dass die gesamten Logistikprozesse unterstützt!“

## Spedycja Grabowski (TSG)

Die Möbellogistik ist das Fachgebiet des Unternehmens.

Das Unternehmen greift nach immer neueren Lösungen und Logistikkonzepten, bei denen das Angebot ständig erweitert und an den wachsenden Bedarf des Marktes, sowie an die Kosten und die zeitlichen Qualitätsstandards angepasst wird. Große Marktauswahl an Dienstleistungen im Bereich der Kettenzustellungen, welche die komplexen Logistikanforderungen der Geschäftspartner in ständiger Bewegung halten.



*“Was in der Aufgabenstellung einfach klingt, stellte sich bei der Suche nach einem geeigneten Anbieter von Logistiksoftware als besondere Herausforderung dar.”*

# Aufgabenstellung

*... schwieriger als gedacht!*

Der Markt der Logistiksoftwareanbieter die Lagermanagement-, Tourenplanungs- und Telematiksoftware, aus einer Hand, auch speziell für Logistikdienstleister anbieten, ist überschaubar. Die Firma „Grabowski“ hat sich nach einem kritischen Auswahlprozess für die Logistiksoftware der Firma Wanko entschieden.

Seit der Umstellung auf das neue Logistiksystem, unterstützt die Logistiksoftware sowohl die Disposition bei der Planung der Vorholttouren, der mehrtägigen Verteiltouren und der Rückfrachten sowie die Kommunikation per Telematik mit den Fahrern. Die komplette Steuerung der Lagerprozesse zur Warenannahme, Einlagerung, Kommissionierung, Verladung und Cross Docking per Online – Kommunikation über mobile Datenterminals wird ebenfalls systemseitig übernommen. Alle am Logistikprozess beteiligten Mitarbeiter, kommunizieren online mit dem Logistiksystem und werden über die Leitstände gesteuert. TSG hat die Prozesse im Griff.

# Alles im Griff!

Transport-Spedycja Grabowski (TSG) wurde 1997 gegründet und wuchs im Zuge der wirtschaftlichen Annäherung zwischen Ost und West stark.

„Grabowski“ hat sich auf Möbeltransporte in ganz Europa spezialisiert und ist mit derzeit fast 300 Mitarbeitern, zu einem der führenden polnischen Spediteure geworden. Für das mehrfach zertifizierte und ausgezeichnete Unternehmen, sind seit Firmengründung, modernste IT-Lösungen wesentlicher Bestandteil, um den Anforderungen seiner Kunden gerecht zu werden. Besonderer Wert wird dabei auf Kostenreduktion und Entlastung der am Prozess beteiligten Mitarbeiter gelegt.

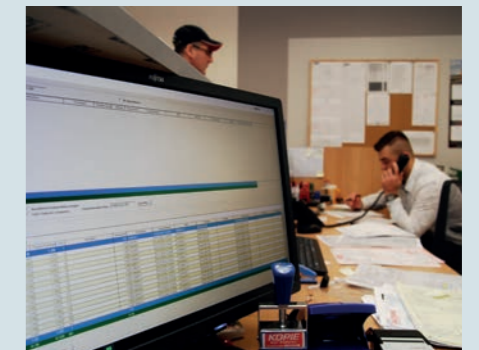
„Grabowski“ ist Logistikdienstleister für namhafte europäische Möbelproduzenten und übernimmt für die Möbelhersteller die komplette logistische Abwicklung. Die avisierte Ware wird von den Produktionsstätten in Polen und in Deutschland abgeholt und in das eigene Verteilzentrum übernommen. Dort erfolgt die Kommissionierung und Verladung, es werden der europäische Großhandel sowie der Einzelhandel beliefert. Von der Abholung beim Produzenten, bis zur Zustellung beim Empfänger wird der gesamte Ablauf mit Hilfe des neuen Logistiksystems durchgängig und kostenoptimiert gesteuert.

Im Logistikzentrum von „Grabowski“ werden die Fahrzeuge in variierenden Wellen beladen. So werden bspw. bis zur Wochenmitte die eingehenden Waren per Eigenfuhrpark und/oder per Fremdanlieferung im Lager übernommen. Nach Mengenprüfungen und Abgleichen werden die Waren, nach am Hallenboden aufgezeichneten Verladungsparametern bereitgestellt. Die sehr individuelle aber extrem rationelle Beladungsart, stellte eine Besonderheit dar, wurde aber so wie alle anderen firmenspezifischen Anforderungen, problemlos umgesetzt. Das Logistiksystem unterstützt die komplette

Abwicklung des Lagerbetriebes und berücksichtigt bis zur endgültigen Verladung der Fahrzeuge alle im Tagesgeschäft entstehenden Veränderungen.

Bereits mit Avisierung des Wareneinganges im Verteilzentrum übernimmt die Disposition, sprich die Tourenplanungssoftware, das Geschehen. Auch die endgültige Voravisierung der Endabnehmer erfolgt dabei automatisch durch das Logistiksystem. Besonders an der Konstellation „Grabowski“ ist, dass drei Teams synchron arbeiten. Zum einen die Disposition für die Vorholttouren von den Produzenten in das Verteilzentrum und für die Verteiltouren zu den Empfängern. Hier steht ausschließlich die Belieferung der Empfänger im Vordergrund. Die Touren zum Empfänger werden vom „Logistikteam“ verplant. Dabei werden alle Anlieferzeiten und Zusatzbedingungen der Empfänger berücksichtigt. Zum Dritten, das Zentrallager von Grabowski mit dem Standort in Slubice, nahe Frankfurt an der Oder.

Die Disponenten übermitteln per Telematik den Fahrern die Frachtaufträge auf die Fahrzeugterminals. So managen sie die optimale Auslastung der Fahrzeuge durch Übernahme unterschiedlichster Aufträge aus diversen Branchen nach den ursprünglichen Ausliefertouren. Mit Abschluss der Ausliefertour übernimmt der Dispositionsbereich „Spedition“ die Steuerung der Fahrzeuge. Hier ist das Ziel ausschließlich die kosteneffiziente Rückbefrachtung der Fahrzeuge. Sehr kurzfristige oder auch vollkommen unvorhergesehene Aufträge werden durch die aktive Begleitung der Fahrer, durch die Disponenten per Telematik, einfach umgesetzt. Allen Disponenten stehen alle Ergebnisse der aktuellen Tourenplanung zur Verfügung. Alle User arbeiten auf einer durchgängigen Datenbasis. Somit sind lückenlose, kostenoptimierte Fahrzeugeinsätze möglich.



„Schnittstellen zwischen unterschiedlichen Herstellern von Software, das war für uns vorgestern. Eine Lösung für alles, das ist die Zukunft“  
so Renata Wesółowska  
Niesuchorska, die Direktorin für Logistik.

Die Umstellung auf das neue Logistiksystem erfolgte in einem systemgestützten Modell. Die Möglichkeit das Logistiksystem mit seinen drei Hauptmodulen, Lager, Transport und Telematik, im laufenden Betrieb einzuführen war bei der Umstellung extrem arbeitserleichternd.





Die Umstellung auf das neue Logistiksystem erfolgte in einem systemgestützten Phasenmodell. Die Möglichkeit das Logistiksystem mit seinen drei Hauptmodulen, Lager, Transport und Telematik, im laufenden Betrieb einzuführen war bei der Umstellung extrem arbeitsleichternd. In zeitlich aufeinander folgenden, teilweise parallel laufenden Prozessschritten wurden die Logistiksystem – Module eingeführt. Sowohl für die beteiligten Mitarbeiter, als auch für die Prozesse zum Kunden hin, erfolgte die Einführung problemlos.

Als letzter Punkt der Logistiksystem – Einführung wurde der Bereich der Abrechnung umgestellt. Die Abrechnung aller Leistungen (Handling, Fracht, Lagergeld) erfolgt auf Basis der im System hinterlegten Parameter. Alle aus der Systemsteuerung gewonnenen Leistungsdaten laufen automatisch in die Abrechnung und werden je nach Abrechnungsmodalität abgerufen, können gesichtet und überarbeitet werden, werden zum Rechnungslauf freigegeben und den Auftraggebern elektronisch übermittelt. Im Logistiksystem ist ein leistungsfähiger Schnittstellen – Konfigurator

(Stammdaten, Auftragsdaten, Auftragspackstücke und Rückmeldungen) integriert, der eine einfache Handhabung und übersichtliche Kommunikation mit den unterschiedlichen Systemen der Kunden ermöglicht. „Schnittstellen zwischen unterschiedlichen Herstellern von Software, das war für uns vorgestern. Eine Lösung für alles, das ist die Zukunft“ so Renata Wesołowska-Niesuchorska, die Direktorin für Logistik.

Die wesentliche Aufgabe im Gesamtprojekt, war es, den gesamten, sehr differenzierten Logistikprozess mit einem einheitlichen Logistiksystem flexibel und kostenoptimiert zu steuern. Zusätzlich konnte im Zuge der Neuausrichtung weitere Manpower vom Bereich der Administration in Richtung Produktivität verlagert werden. Für „Grabowski“ hat sich die Investition in ein zukunftssträchtiges Logistiksystem gelohnt, mit den „Kosten im Griff“, können auch weiterhin den Kunden attraktive Angebote gemacht werden.

“*Wir bewegen unsere Zukunft gemeinsam mit Wanko!*”



# Kraft Baustoffe GmbH

Um den Großraum München mit Baustoffen versorgen zu können, setzt die Kraft Baustoffe GmbH an drei Standorten das komplette Logistik-IT-System der Wanko Informationslogistik GmbH ein. Mit der durchgängigen Lösung für Lager und Transport mit Telematik können so alle Prozesse transparent geplant, gesteuert und optimiert werden.

## Kraft setzt in der Logistik des Baustoffhandels auf umfassende IT-Branchenlösung von Wanko.

*Die Branchenlösung  
für das Baugewerbe!*

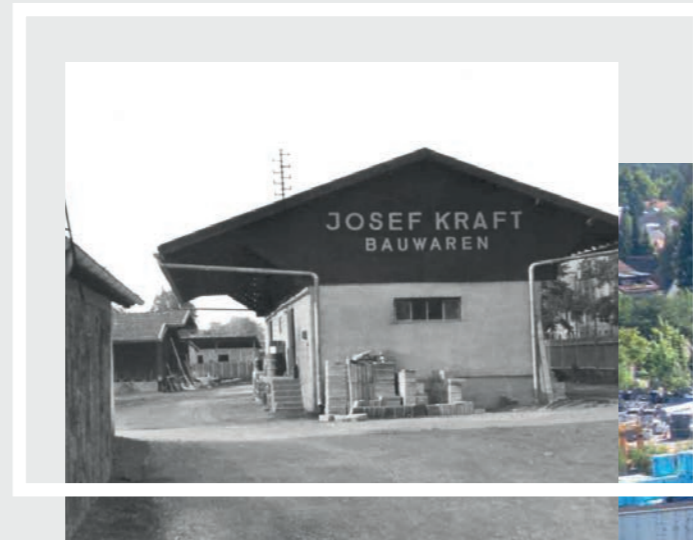


Anwenderbericht Kraft Baustoffe

Von Gisela Upmeyer M.A.

# Kraft Unternehmensgruppe

Der Münchner Airport, die Allianz Arena oder auch die Pinakothek der Moderne – sie alle sind vorzeigbare Architekturbeispiele, zu denen die Kraft-Baustoffe-GmbH beigetragen hat. In Süddeutschland gehört die Unternehmensgruppe mit Sitz in München zu den führenden Baustoffhändlern von Markenprodukten im Segment Außen- und Innenausbau. An sieben Standorten im Großraum der bayerischen Landeshauptstadt und zusätzlich einem in Mönchengladbach/NRW beschäftigt sie circa 250 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 150 Millionen Euro. Wann immer man also ein Bauprojekt im Einzugsbereich von München sieht, die Chance ist groß, dass dieses zu den 80 % gehört, welche von Kraft beliefert werden. 6.000 aktive Kunden beziehen derzeit ihre Bauprodukte über die Fachhandelsgruppe: Zu 98 % sind dies Konzerne wie Bilfingeroder Hochtief sowie eine Vielzahl mittelständischer Bauherren; die restlichen 2 % umfasst der Privatkundenbereich.



# Josef und Luise Kraft-Stiftung.

Doch es geht bei Kraft nicht nur um Bau und Technik. Seit 1986 ist die Josef und Luise Kraft-Stiftung alleinige Gesellschafterin der Unternehmensgruppe und stellt in Wahrnehmung der CSR den Menschen in seiner Altersbedürftigkeit in den Blickpunkt. 10 Millionen Euro des Gewinns gehen jährlich an die Stiftung für

gemeinnützige Zwecke zugunsten älterer, oft auch mittelloser Menschen – angesichts demographischer Veränderungen ein Weitblick an gesellschaftlicher Verantwortung. Aber genau um diesen Kreislauf geht es in der Unternehmensphilosophie: Technik von Menschen, mit Menschen, für Menschen.





# Problemfeld Logistik im Baustoffhandel.

Eine funktionierende Logistik ist für den Baustoffhandel existenziell: Die Organisation der Prozessabfolge Beschaffung, Lagerung, Kommissionierung und Transport zu Handwerkern und Bauunternehmern oder Baustellen direkt muss möglichst reibungslos und effizient erfolgen – schon allein wegen der Kosten, denn diese sind nach den Personalkosten der zweitgrößte Kostenblock im Handel. Hauptaugenmerk liegt dabei auf dem Kommissionsgeschäft: Die Ware kommt vom Lieferanten und muss zügig mit wenig Lagerfläche durchgeschleust werden.

Doch die Ist-Situation ist vielfach von Kriterien gekennzeichnet, die der Optimierung bedürfen: Der Bundesverbandes Deutscher Baustoff-Fachhandel e. V. weist darauf hin, dass oft zu viel aber nicht ausreichend ausgebildetes Personal beschäftigt wird,

in den Lagern überhöhte und unsichere Bestände deponiert sind und beim Transport übergroße Fuhrparks und kostenintensive Leerfahrten in Kauf genommen werden; hinzu kommen veraltete Kalkulationsmethoden. Warenwirtschaftssysteme oder spezielle Lagerverwaltungs- und Tourenplanungssysteme werden für den logistischen Sektor bisher noch zu wenig genutzt.



# Ausgangssituation und Suche nach Optimierung.

Entsprechend der Größenentwicklung mit Produktvielfalt sowie Anzahl von Standorten und Kunden ist die Systematik der Logistik bei Kraft von gewachsenen Strukturen geprägt. Doch nicht nur die Kundenseite übt Druck aus, auch der eigene Unternehmensanspruch an Professionalität gibt die Zielvorgabe: Die bestellte Menge in gewohnter Qualität zum exakten Termin am vereinbarten Lieferort mit einem kompetenten Fahrer – **ohne dies kein Erfolg im Baustoffhandel.**

- **Komplettlösung für Lager und Transport mit Telematik**
- **LVS: Dokumentation aller Lagerabläufe und Bestände**
- **Schnittstellenkompatibilität zum ERP-System**
- **Branchenlösung**

Um die Prozesse transparenter zu machen, damit alle Involvierten noch bessere Übersicht über die Auftragsabwicklung bekommen und diese dadurch auch zügiger durchgeführt werden kann, wurde 2007 ein Lagerverwaltungssystem gesucht, welches die komplette Dokumentation der Lagerabläufe mit Nachvollziehbarkeit aller Bewegungen vom Wareneingang bis zum Warenausgang inklusive der Abbildung von Min- und Maxbeständen sowie der Umschlagshäufigkeit leistet. Entscheidende Suchkriterien waren zudem, dass erstens die IT-Lösung ein Komplettsystem aus einer Hand für Lager und Transport inklusive Telematik sein sollte, zweitens ein reibungsloses Funktionieren an der Schnittstelle zum Warenwirtschaftssystem Unitrade® gegeben ist, und drittens dass es genauso wie das ERP-System eine Branchen branchenerprobte Softwarelösung ist.

Anlässlich einer Messe wurde Kraft auf Wanko aufmerksam und entschied sich 2008 für deren Kombination von Lagerverwaltung und Tourenplanung mit Telematik, für welche es als IT-Komplettsystem nicht viele Anbieter in der Logistik gibt.



# Durchgängiges Logistiksteuerungssystem.

In Europa ist die Wanko Informationslogistik GmbH mit Sitz im bayerischen Ainring einer der wenigen Anbieter, welcher ein Logistiksteuerungssystem entwickelt hat, das den gesamten Bereich der Logistikkette um Lager und Transport abbildet. Ihr Logistiksystem arbeitet mit einer einheitlichen Datenbasis und besteht aus den aufeinander abgestimmten Hauptmodulen PraMag für Lagerverwaltung, PraCar für Tourenplanung und PraBord als Telematiklösung. Diese können durchaus einzeln eingesetzt werden, aber erst die Kombination von LVS, TPS und Telematik hat die Effizienz, dass die vollständige Transportkette zwischen Standorten und über Unternehmensgrenzen hinaus abgebildet wird. Die durchgängige und transparente Lösung ermöglicht auf Grund des Wegfalls interner Schnittstellen Kosten optimiertes Planen, Durchführen und Überwachen des gesamten Warenflusses von Unternehmen in Industrie, Handel und Logistikdienstleistung.

## LVS PraMag

Die Lagerverwaltungssoftware PraMag ist prozessorientiert aufgebaut und steuert optimierend und transparent komplexe Lagerstrukturen. Mit einer hohen Flexibilität ausgestattet ist sie auch für den Anwender selbst konfigurierbar und permanenten Veränderungen anpassbar.

## Schnittstellenkompatibilität

Viele Software-Systeme funktionieren zwar für sich, erweisen sich jedoch beim Thema Schnittstellen zu anderen Systemen als nicht kompatibel. Die Wanko-Logistik-Software zeichnet sich im Gegensatz dazu durch eine nahtlose Systemintegration aus, indem sie sich den individuellen Software-Systemen und Prozessen der Kunden mit diversen Schnittstellen

anpasst. Für das flexibel aufgestellte IT-System ist vielmehr entscheidend, dass der Anwender selbst Schnittstellen fähig ist, das heißt, dass die benötigten zu verarbeitenden Datensätze von den entsprechenden ERP-Systemen in aufbereiteter, strukturierter Form geliefert werden können.

## Branchenlösung für das Baugewerbe

IT-Systeme entwickeln sich mit Kunden und passen sich deren Prozessanforderungen an. So bilden sich aus zahlreichen Projekten in unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen Branchenlösungen heraus, welche die jeweiligen Besonderheiten in die Logistik-Software integrieren. Wanko verfügt innerhalb des Baugewerbes durch jahrzehntelange Erfahrung mit seinen Kunden über ein breites Spektrum an spezifischer Branchenkenntnis, welche durch die dort benötigten Funktionalitäten im IT-System enthalten ist.



## Lösung! Logistik-Organisation

Das Logistikkonzept von Kraft mit seinen sieben Niederlassungen zur Versorgung des Großraums München ist gewachsen und wird vertriebstechnisch nach Produktschwerpunkten und geostrategischen Zielen gehandhabt.

Seit 2015 gibt es eine neue Niederlassung im Münchner Norden mit Zentrallogistik und kompletter Fuhrparkplanung für alle 7 Standorte. Von dort wird die Ware hauptsächlich ausgeliefert. Verschiedene Produktschwerpunkte wie Dach, Fassade, Tiefbau oder Trockenbau liegen bei anderen Lagern, die diese Produkte von ihrem Standort aus liefern.

Das Leistungsversprechen von Kraft innerhalb von 24 Std. im Raum München lieferfähig zu sein, erfordert eine durchorganisierte Logistik. Dazu gehört ein Warenbestand im Wert von neun Millionen Euro, welcher circa 25.000 ständig lagernde Artikel umfasst. Benötigt wird hierzu eine Lagerfläche von rund 55.000 m<sup>2</sup> mit manueller Lagertechnik in Form von Blocklager, Regallager, Hochregallager, Durchlaufregallager oder auch Warmlager. Für deren Bedienung werden verschiedene Arten von Flurförderzeugen eingesetzt. Die Ladezonen zur Be- und Entladung umfassen 5.000 m<sup>2</sup>. Rund 20 LKW mit Nutzlasten bis maximal 22 Tonnen unterschiedlichster Ausführung sind für den Transport im Einsatz. Insgesamt arbeiten über 50 Mitarbeiter im Logistikbereich.



## IT-System

**In drei neuen Niederlassungen wird mit der kompletten Wanko-Produktfamilie gearbeitet. An den anderen Standorten ist der Einsatz der Software aufgrund von deren Größe zur Zeit noch nicht sinnvoll.**

Das Zusammenwirken der Produkte untereinander wird von den Logistikverantwortlichen bei Kraft durch die Transparenz, Flexibilität und Schnelligkeit des Systems als effektiv bewertet. Mit den Modulen PraMag, PraCar und PraBord werden die Prozesse durchgängig

gesteuert und erfolgen System gestützt in permanenter automatischer Abstimmung mit den tatsächlichen Gegebenheiten des Tagesgeschäftes. Das enge Zusammenspiel von Tourenplanung und Lagerverwaltung ermöglicht zudem die dynamische Steuerung des Lagers, dessen Automatisierungsgrad in der Prozesssteuerung vom Bestellen bis Ausliefern erhöht worden ist. Durch den Einsatz des Telematikmoduls erhält Kraft automatisch erforderliche Statusinformationen der Fahrzeuge. So kann bei Planabweichungen rechtzeitig proaktiv eingelenkt werden.

## Schnittstelle zu Unitrade®

Die Kraft-Gruppe organisiert ihre Geschäftsprozesse mit dem Warenwirtschaftssystem Unitrade® der SE Padersoft GmbH & Co. KG. Die Handelssoftware ist ein Branchen bewährtes ERP-System und bei vielen Baustoffhändlern im Einsatz. Der Kundentag des Anbieters wird daher von den Anwendern auch gerne

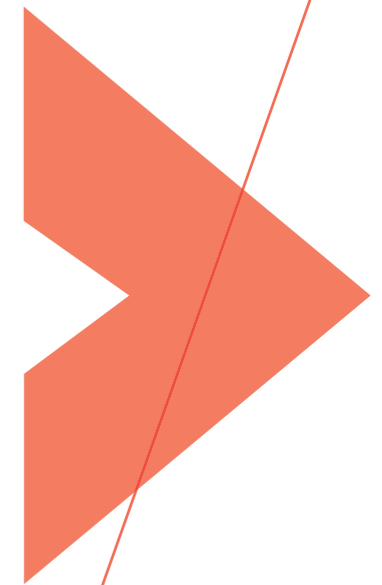
zum Erfahrungsaustausch genutzt. Die Bedingung an eine Branchen erprobte Logistik-Software, dass die Schnittstelle zu diesem ERP-Warenwirtschaftssystem störungsfrei funktionieren muss, ist von Wanko mit der erfahrenen Schnittstellenkompetenz des IT-Systems erfolgreich erfüllt worden.



## Ausblick

Bei Kraft sind die Logistikverantwortlichen in ihrer Erwartungshaltung durch den Einsatz der Logistik-Software bestätigt worden und mit deren Anwendung sehr zufrieden. Durch die flexible und individuell anpassbare IT-Lösung können zudem auch Veränderungen und neue Entwicklungen im Betrieb begleitet werden.

**Das Verhältnis zwischen der Kraft-Gruppe und Wanko ist im Sinne beider Unternehmensphilosophien sehr zukunftsfähig.**



# Schweizer Uhrwerk aus Bayern

Anwenderbericht Coop@home



**Auch nach dem Start der Kommissionierung treffen im Hintergrund immer weitere Aufträge für coop@home ein, das Wanko-System kann nötigenfalls Aufträge von einer Tour auf eine andere Tour verschieben.**

**Kurzinfo:** Der im Jahr 2001 gegründete Online-Supermarkt coop@home ist Teil der Schweizer Coop-Gruppe. Die Konsumgenossenschaft gehört zu den führenden Einzelhandels-Unternehmen in der Schweiz. Im Jahr 2014 erwirtschaftete coop@home mit 356 Mitarbeitern und 128 eigenen Auslieferungsfahrzeugen einen Umsatz von 114 Millionen Schweizer Franken. Die über 800.000 registrierten Kunden können online – zu gleichen Preisen wie in der Filiale – aus einem Sortiment mit mehr als 13 000 Artikeln des täglichen Bedarfs und über 1 200 Jahrgangswinen sowie Spirituosen auswählen. 2014 lieferte coop@home 485.000 Aufträge aus. Im Jahr 2014 verzeichnete der Dienst 32 500 Neukunden und einen Zugewinn von Marktanteilen.



## Coop@home

Beim Schweizer Online-Supermarkt coop@home können sich Kunden noch am Tag der Bestellung mit Waren beliefern lassen und dabei aus bis zu 30 Terminen wählen, die stundengenau eingehalten werden. Dahinter steht eine Tourenplanungs-Lösung von Wanko.

### Echte Einkaufserlebnisse gibt es nicht nur in edlen Boutiquen.

Das gilt zumindest dann, wenn man Lebensmittel, Wein, Spirituosen oder Artikel des täglichen Bedarfs bei coop@home bestellt. Der Schweizer Online-Supermarkt bietet seinen Kunden einen Lieferservice, der nicht nur die Logistiker unter den Konsumenten begeistert. Denn seit Einführung der neuen Bestellabwicklung im Jahre 2013 wachsen Umsatz und Kundenzahl der Coop-Tochter deutlich schneller als der Markt. Das Erfolgsrezept ist eine vollautomatische dynamische Tourenoptimierung mit Hilfe der Softwarelösung PraCar des bayrischen Softwareanbieters Wanko.

Noch während des Online-Bestellvorgangs können sich Kunden einen verbindlichen Liefertermin aussuchen, der danach stundengenau eingehalten wird – je nach Region und Bestellzeitpunkt erfolgt die Belieferung noch am selben Tag. Diese extrem hohe Lieferqualität ist in der Schweiz konkurrenzlos.

Insgesamt können die Kunden bei jeder Bestellung aus bis zu 30 Terminen innerhalb der folgenden zehn Tage auswählen. Für jeden Tag stehen Termine am Vormittag, Nachmittag und Abend zur Wahl. Geliefert wird jeweils von 8 bis 22 Uhr.

### Permanente dynamische Optimierung

Für uns stand von Anfang an fest, dass wir die stundengenaue Belieferung am Tag der Bestellung nur mit einer dynamischen Tourenplanung umsetzen konnten, berichtet coop@home-Chef Philippe Huwyler. Mit PraCar konnten wir uns von unserem früheren Konzept der starren Rahmentouren verabschieden und erhalten trotz der extrem kurzfristigen Planung optimale Ergebnisse mit sehr hohen Auslastungsgraden aller LKW, so Huwyler weiter. Als weiteren Vorteil der Wanko-Lösung sieht er die in die Tourenplanung integrierte Gewichtskontrolle, die ein Überladen der Fahrzeuge verhindert.

Pro Tag werden bis zu 3.500 Kunden mit Waren aus dem Trocken-, Frische und Tiefkühlortiment aus den zwei Logistikstandorten Spreitenbach und Bussigny beliefert. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an die zentrale Disposition. Das Lösungs-Konzept realisiert für die einzelnen Touren und LKW eine dynamische Tourenoptimierung. Eine feste Gebietsaufteilung für die Touren und rund 130 Zustellfahrzeuge gibt es dabei nicht. Stattdessen werden die im Laufe des Tages neu eintreffenden Aufträge dynamisch Touren zugeordnet. Der Tourenplanungsserver prüft jeden gewünschten Liefertermin unmittelbar auf seine Auswirkungen beziehungsweise Machbarkeit, noch während der Kunde seine Bestellung aufgibt. Mit fortschreitendem Auftragseingang werden weitere Touren geöffnet. Aber auch zwischen den einzelnen Touren erfolgt ein regelmäßiger Austausch, so dass immer wieder neue optimale Touren entstehen.

## Zwei Disponenten für 150 Touren

Die rund 150 Touren pro Tag werden zwei Stunden vor Auftragsannahmeschluss an die beiden Lager in Spreitenbach und Bussigny übermittelt, so dass die dortige Kommissionierung frühzeitig starten kann. Neben den beiden Verteilzentren betreibt coop@home noch eine Verteil-Drehscheibe in Bern, die täglich per Direkttransport aus Spreitenbach mit vorkommissionierten Touren versorgt wird. Doch auch nach dem Start der Kommissionierung treffen im Hintergrund immer weitere Aufträge ein. So kann es vorkommen, dass Aufträge von einer Tour auf eine andere Tour verschoben werden müssen. Dabei prüft Pracar automatisch, ob sich der Änderungsaufwand lohnt. Die beiden Disponenten – tatsächlich wird die gesamte Arbeit von nur zwei Mitarbeitern bewältigt – können jederzeit in den Vorgang eingreifen und eigene Prioritäten setzen.

## Eingriff jederzeit möglich

Ein Monitor zeigt für jeden Tag und jedes Gebiet die Auslastung und die Anzahl der Aufträge und Fahrzeuge des nächsten Tages. Zudem können sie durch Auswahl eines Liefergebietes die aktuelle Tourensituation auf einer Karte betrachten. Wenn einer der Disponenten noch ein weiteres Optimierungspotenzial erkennt, kann er jederzeit manuell eingreifen und die jeweilige Tour endgültig abschließen, so Huwyler. Spätestens nach Bestellannahmeschluss werden hier die Touren gesichtet und die Verladung freigegeben. In diesem Zuge werden die gebildeten Touren an das Warenwirtschaftssystem SAP übergeben.

Mit Abschluss der Bestellung werden die Touren per GPRS-Mobilfunk an die mobilen Bordcomputer übergeben. Bei coop@home kommen seit 2015 Motorola-Geräte vom Typ TC55 zum Einsatz. Die Telematik-Lösung dafür stammt ebenfalls aus dem Hause Wanko. Der darin integrierte Scanner stellt die korrekte Beund Entladung sicher. Die Quittung erfolgt via Unterschrift auf dem Display des TC55. Die Kunden sind über den großen Bestellkomfort und die Zuverlässigkeit des Lieferservice immer wieder begeistert, berichtet Huwyler. Dies gilt umso mehr, da die Schweizer für ihre Liebe zur Pünktlichkeit weltweit bekannt sind. Besonders positiv hervorgehoben werden die minimalen Wartezeiten innerhalb der vorgegebenen Zeitfenster. Das vereinfacht es vor allem den Berufstätigen, den Empfang ihrer Lieferung optimal zu planen.

## Unbürokratische Zusammenarbeit

Der erste positive Eindruck von coop@home entsteht jedoch schon während der Bestellung. Denn zwischen Mausclick und Anzeige der Terminvorschläge vergeht im Durchschnitt weniger als eine Sekunde. Ebenso schnell und reibungslos funktioniert nach Angaben des Software-Unternehmens mit Sitz in Ainring bei Salzburg auch die Zusammenarbeit zwischen Coop und Wanko – gerade dann, wenn es um technische Fragen oder die ständige Weiterentwicklung des Projekts geht. Seitens coop@home wird die Datentechnik der Tourenplanung von Michael Visentin betreut. Für ihn gestaltet sich die Kooperation mit Wanko unproblematisch. Wenn es überall so unbürokratisch laufen würde, dann wäre es schön, so der Diplom-Informatiker.

Das Tourenplanungs-System Pracar ist bei coop@home seit Anfang 2013 flächendeckend produktiv im Einsatz. Bei den Kunden in der Schweiz und Liechtenstein kommt der gebotene Service sehr gut an. Dies liegt unter anderem auch daran, weil für die gewonnene Zeit und den hohen Komfort neben der Liefergebühr keine weiteren Kosten anfallen – die Preise unterscheiden sich nicht von denen der Filialen. Gute Voraussetzungen dafür, dass Marktanteil und Umsatz von coop@home weiter wachsen können.

24

55



Seit 2015 kommen bei den Schweizern Motorola-Geräte vom Typ TC55 als mobile Bordcomputer zum Einsatz.



Rund 130 Zustellfahrzeuge liefern für coop@home die Bestellungen aus.





Anwenderbericht Volg Konsumwaren AG

# Die Firma Volg Konsumwaren AG in der Schweiz setzt PraCar ein.



**Die Schweizer Detailhandelskette Volg setzt nun PraCar der Firma Wanko ein. Volg beliefert ca. 1.000 kleinflächige Lebensmittel Verkaufsstellen von drei Logistikstandorten aus. Das Sortiment umfasst ein vielfältiges Sortiment an Lebensmitteln und Nearfood-Artikeln für den täglichen Bedarf. Rund 70% des Umsatzes werden dabei mit Schweizer Produkten erzielt.**

Die Wanko-Software fungiert als Taktgeber für die Rohmentourenplanung des ERP-Systems eines großen Softwarekonzerns und bildet diverse Spezifika ab. Der Anspruch von Volg war eine kompakte, einfache und zentral gesteuerte Lösung, mit einer flexiblen, zukunftsorientierten Softwarelösung. Um die Prozesse einfach abzubilden wurde bspw. ein spezieller Kundendialog entwickelt. Gerade die Besonderheiten bei Bestellzeiten, Lieferzeiten und Tourenkombinationen wurden exakt und völlig problemlos - nutzerorientiert - umgesetzt. Besondere Zeifaktoren, wie zum Beispiel

Feiertagsregelungen, sind eingebettet und erleichtern die Arbeit der Disponenten erheblich. Sondertouren und Sonderaktion, die Sortiments- bzw. Jahreszeiten bestimmt sind, beeinflussen den Gesamttablauf nachhaltig und werden nun automatisch und reibungslos gesteuert.

Das Gesamtprojekt wurde mit Blick auf Kosten und Zeit punktgenau umgesetzt. Das Wanko Knowhow bei der Entwicklung spezieller Schnittstellen, half sowohl bei der Kommunikation zum Volg-ERP als auch bei der reibungslosen Implementierung.

**Das Resumee des zuständigen Bereichsleiters, Andreas Eisenring fiel dementsprechend positiv aus:**

*“Wir sind überzeugt, dass die PraCar Lösung das richtige Werkzeug für Volg und unsere tägliche Arbeit ist. Wanko arbeitet praxis- und lösungsorientiert, und liefert hohe Qualität. Die Zusammenarbeit mit dem Wanko-Team war während der gesamten Projektphase ausgezeichnet.”*

# IT-Schnittstellenmanagement fordert auch den User oder zum erfolgreichen Einsatz von Software gehören immer zwei.

*GMP-Interview zum Thema „Schnittstellenmanagement“ mit Alexander Fuchs, Software-Berater bei der Wanko Informationslogistik GmbH in Ainring*

Industrie 4.0, Digitalisierung und Vernetzung der Dinge – die zurzeit die Wirtschaftswelt beherrschenden Begriffe assoziieren ein Szenario der optimalen Prozesse mit hoher Autonomie der interagierenden Systeme. Doch bisher fehlende Kommunikationsstandards lassen das Zusammenspiel der Systeme mit ihren jeweils eigenen Sprachen und Daten des Öfteren eher an ein Babylon erinnern und von paradiesischen Zuständen der reibungslosen Verständigung leider nur träumen. Wo dies am offensichtlichsten wird, ist das Schnittstellenmanagement der Software-Systeme, bei welchem zum Gelingen auch die Frage nach der „Bringschuld“ mit ins Spiel kommt.



In unserer komplexen Wirtschaftswelt verschmelzen die Unternehmen innerhalb der Supply Chain immer stärker mit den Strukturen ihrer Lieferanten und Kunden. Die dadurch entstehenden hoch differenzierten internen, sowie unternehmensübergreifenden Abläufe müssen aber auf Softwareebene geplant und operativ gesteuert werden.

Der Wertbeitrag, den die IT dabei für Unternehmen leistet, ist daher so hoch wie nie: Geschäftsprozesse basieren auf einem komplexen System von miteinander verbundenen und abhängigen Software-Anwendungen, und ihr reibungsloser Ablauf ist ein wichtiger Faktor für nachhaltigen Markterfolg.

Es geht also um Systeme, die über Schnittstellen kommunizieren. Diese bilden den Übergang zwischen unterschiedlichen Programmen und ermöglichen dadurch den Datenaustausch – der Output von A ist der Input für B.

Dass dieser Tausch zwischen den Systemen synchron verläuft, dafür müssen deren Oberflächen und Datenstrukturen zusammenpassen, d.h. sie müssen kompatibel sein. Datenaustausch über Kompatibilität – eine Bedingung, welche in der Realität nicht erst auf den zweiten Blick eine unproblematische Kommunikation in Frage stellt. Doch welcher lösungsorientierte Kunde, der sich durch den Erwerb einer Software smartere Logistik-Abläufe für sein Unternehmen erhofft, möchte zusätzliche Baustellen, die zudem mit finanziellem Mehraufwand verbunden sind? Laut Studien und Umfragen ist das Thema

„Schnittstellen“ im Kontext von Logistik-Software daher eines der sensibelsten, und der Fähigkeit des effektiven Schnittstellenmanagements wird bei der Auswahl eines Anbieters besonderes Augenmerk geschenkt. Doch die Frage ist: Wie sieht das Management überhaupt aus? – oder noch konkreter: Wer muss eigentlich was managen? Ist nämlich die Antwort auf erwünschte Ziele des Kunden mit dem Lösungsportfolio seitens des Software-Anbieters gegeben, ist es Aufgabe des zukünftigen Nutzers, seinerseits überhaupt arbeits- und belastungsfähige Daten liefern zu können. Keine Selbstverständlichkeit, und dass der Kunde selbst bei Schnittstellen „mitmanagen“ muss, wenn er neue Logistik-Software implementiert, daran denken wohl die wenigsten im Vorfeld einer Kaufentscheidung.

*Gisela Upmeyer sprach mit Alexander Fuchs, Berater beim Software-Haus Wanko Informationslogistik GmbH mit Firmensitz in Ainring, über seine Sicht als Anbieter von TMS-, WMS- und Telematik-Systemen auf das Problem, seine Erfahrungen im Markt sowie über mögliche zukünftige Lösungsszenarien.*

**GMP:** *Problemlose Schnittstellen – für Software-Einkäufer ein wichtiges Thema. Wie geht Wanko damit um?*

**Fuchs:** Das Thema ist sehr weitgefächert. Gemeint sind hier die externen Schnittstellen eines Anwenders, der mehrere Partner aus verschiedenen Häusern zusammenbringen muss, und seine Furcht vor dem nicht funktionieren des Gesamtsystems. Das Dilemma besteht darin, dass es einerseits keine eierlegende Wollmilchsaure, auf der anderen Seite aber auch keine Alternative zu unserer Zukunftsentwicklung gibt. Gerade beim Thema Industrie 4.0 benötigen wir Informationskompatibilität, das heißt, die Systeme müssen für den Austausch von Daten geeignet sein – liefern und aufnehmen können.

**GMP:** *Wo oder bei wem liegt die Verantwortung dafür?*

**Fuchs:** Auf uns bezogen zeigt sich in den Projekten, dass Wanko eigentlich immer die flexiblere Schnittstellenmimik hat. Das Problem ist der Export der Kundendaten, dass der Kunde die benötigten Daten zum richtigen Zeitpunkt aus seinem System liefert. Auf Kundenseite ist es daher wichtig zu wissen, was das eigene ERP-System kann. Die benötigten Schnittstellen sind zuweilen in den Systemen gar nicht angedacht, das heißt nicht wenige sind veraltet oder nicht für das Zusammenspiel mit anderen Systemen konzipiert. Viele Daten kommen inzwischen auch nicht mehr über Standard-Schnittstellen. Oft müssen dafür Zusatzsegmente eingebaut oder sogar ganz neue Schnittstellen generiert werden. Der Kunde muss sich also für den Gebrauch der neuen Software fit machen. Was er damit zukünftig vorhat, das ist das eine, aber welchen aktuellen Status er hat, das ist zunächst für das Zusammenspiel mit uns wichtig, um überhaupt beginnen zu können.



**GMP: Wie sieht das in Prozentzahlen aus?**

**Fuchs:** 95 % aller Kundenfälle brauchen Schnittstellen, bei rund 40 % davon geht es in die Tiefe, 20 % wiederum davon sind sehr komplex. Grundsätzlich muss man aber klarstellen, dass wir die Probleme nicht verursachen, sondern sie lediglich aufzeigen. Die Anschaffung unseres TMS oder WMS zwingt den Kunden, seine Datenkonsistenz zu überprüfen und eigene Prozesse zu überdenken.

**GMP: Zusätzliche Hürden für die neue Effektivität.**

**Fuchs:** Ja, aber keine Frage der Machbarkeit sondern der Zeit und Kosten. Aufgrund der Budgetvorstellung wird nach dieser Erkenntnis dann auch zuweilen lieber händisch mit Excel weitergearbeitet. Effektivität hin oder her.

**GMP: Wie groß muss der Druck sein um diese Investitionsscheu zu überwinden?**

**Fuchs:** Die meisten Kunden reagieren nur unter Druck ihrer Kunden und investieren in EDV, weniger seltener aus wirtschaftlicher Weitsicht.

**GMP: Was sind die größten gängigen Probleme?**

**Fuchs:** Größtes Problem ist die saubere Datenbeschaffung. Die Daten müssen erstens exportierbar, zweitens verfügbar und drittens in strukturierter Form als Datenbankinformation vorhanden sein. Die Technik als solche ist bei uns kein Problem, sondern das Organisatorische, das Beschaffen der strukturierten Datensätze. Das Prozedere sieht so aus, dass der Kunde sagt, was er mit der Software erreichen will, und Wanko geht von diesen Zielvorstellungen rückwärts und sagt ihm, welche Daten wir von ihm dafür brauchen. Unser Anliegen: Der Kunde muss in der Lage sein, die strukturiert aufbereiteten Daten für ein Lager oder einen Transport zu liefern. Oft wird unterschätzt, dass das in dieser kompatiblen Ordnung nötig ist. Nicht selten höre ich den Rückschluss: „Herr Fuchs, Sie machen das alles viel zu kompliziert!“

**GMP: Gibt es innerhalb der Branchen Unterschiede?**

**Fuchs:** Nein, in Bezug auf Schnittstellen, ist es für uns nicht ersichtlich.

**GMP: Wo ordnen Sie sich im Wettbewerb ein?**

**Fuchs:** Die Marktbegleiter sind alle mehr oder weniger fit auf dem Gebiet, sonst hätten sie keine Existenzmöglichkeit. Auf Grund unserer Lösungskompetenz erhalten wir von den Kunden viel Zuspruch. Wanko passt auf Basis unserer vorhandenen Komponenten die Software auf die Arbeitsabläufe des Kunden an.

**GMP: Wie sehen Sie mit dieser Ausgangssituation die Realisierung von Industrie 4.0?**

**Fuchs:** Selbst die großen ERP-Anbieter werden ihre Systeme überarbeiten und erweitern müssen. Mit unserer Expertise im Bereich Schnittstellen zu mannigfachen ERP-System sind wir für Industrie 4.0 bestens aufgestellt.

**GMP: Geht die Tendenz zukünftig eher zum Standard?**

**Fuchs:** Glaube ich nicht, dafür sind die Prozesse zu individuell. Ja, wenn dieser auch die individuellen Prozesse berücksichtigt.

**GMP: Werden Clouds die Lösung sein?**

**Fuchs:** Wer in der Informationskette baut und unterhält diese dann? In Deutschland sind wir auch noch nicht so weit. Da ist die Angst um die Sicherheit noch zu groß.

**GMP: Wir können also festhalten, dass die Schnittstellenproblematik die Frage der Verantwortung beinhaltet – und darunter fallen auch die Hoheit des Kunden über seine Schnittstellen sowie sein kompatibler, strukturierter Datenexport. Statt Schnittstellenmanagement sollte man daher vielleicht eher von Schnittstellenfähigkeit auf beiden Seiten – Anbieter und Anwender – sprechen?**

**Fuchs:** Das ist ein guter Ansatz!

**GMP: Vielen Dank für das informative Gespräch!**

### **Editorial Design**

*René Türkheim, Dusica Jankovic-Brunke*  
**Digital.Vispiron (Vispiron Systems GmbH)**

–

### **Fotografie**

*Shutterstock, Wanko, Kunden*

–

### **Konzept**

*Christian Schulz,*  
**Wanko Informationslogistik GmbH**

–

### **Creative Director**

*René Türkheim*  
**Digital.Vispiron (Vispiron Systems GmbH)**

–

### **Inspiration**

*Alexander Wanko, Berchtesgaden,*  
*Logistik & Bayern*

# Kontakt.

**Wanko Informationslogistik GmbH**  
**Gewerbestraße 1**  
**83404 Ainring**  
**Telefon +49 8654 483-0**  
**Telefax +49 8654 483-170**  
**E-Mail [info@wanko.de](mailto:info@wanko.de)**  
**Internet [www.wanko.de](http://www.wanko.de)**

Geschäftsführer/in: Yvette Wanko, Alexander Wanko – Amtsgericht-Registergericht-Traunstein HRB 15315

Verantwortlich für den Inhalt gemäß § 6 MDSIV: Wanko Informationslogistik GmbH

**Morgen beginnt mit uns!**



**Servus.**  
—  
wanko.de