

13.000 m²-Lager mit SMS-Service

Wirtschaftliche und kundenorientierte Lösung

Lagerhaltung und Logistik sind für das Bestehen des Holzhandels und des Holzimportes am Markt die Grundvoraussetzungen“, erklärt Jürgen Roggemann, geschäftsführender Gesellschafter des Holzhandelsunternehmens Enno Roggemann, Bremen/DE, und Mitglied des Holzring-Beirates. Wie sich die Erkenntnisse erfolgreich in die Praxis umsetzen lassen, hat ein großer österreichischer Holzring-Gesellschafter, Holzhandel Tschabrun in Rankweil, vorgezeigt. Das Unternehmen schuf eine neue Struktur und passte zugleich mit professioneller Hilfe die komplette Logistikkette an. Das Ergebnis ist eine wirtschaftliche und kundenorientierte Lösung.

Zentral disponiert

Tschabrun ist auf den Handel für Tischler- und Holzbauware sowie von Boden/Wand/Decke und Baustoffen spezialisiert. 2006 nahm man ein neues Logistikzentrum in Betrieb, welches Vorarlberg und die Schweiz bedient. Zuvor wurde dies von vier Standorten aus durchgeführt. Dieses Logistikzentrum stellt auf 13.000 m² das Großhandelsortiment für Gewerbekunden bereit. Das Zentrum ist in einer der größten in Holz konstruierten Hallen Österreichs untergebracht.

Geschäftsprozesse und Kundenservice

Tschabrun nahm den Neubau des Logistikzentrums aber nicht nur zum Anlass, zentral über ein erweitertes Sortiment sowie eine erhöhte Lagerkapazität und verbesserte Lagertechnik zu verfügen, sondern entwickelte auch effizientere Prozessabläufe für die Lager- und Auslieferungslogistik. Im Mittelpunkt stand, neben einer kostengünstigen Abwicklung, der Kundenservice mit dem Fokus auf Liefergeschwindigkeit und -qualität. Man verabschiedete sich von der papiergestützten Fensterbank-Disposition. Die Zusammenstellung der täglich über 200 Auslieferungsaufträge zu Touren erfolgt automatisiert im Tourenplanungs-System Turbo.route.

„Von 2006 bis 2010 wurden schrittweise weitere Prozessverbesserungen durchgeführt, die als Ziel eine komplett systemintegrierte Auftragsabwicklung mit maximaler Flexibilität und Effizienz hatten“, erklärt Helmut Khüny, Geschäftsführer von Tschabrun. Dabei wurden die Prozesse in der Auftragsabwicklung komplett im Warenwirtschafts-System Microsoft Dynamics (Navision) und den Logistikmodulen von Turbo-soft abgebildet.

Von Erfassung bis zur Rechnung

Der Auftragsablauf von der Auftragsfassung über die Warenauslieferung an den Kunden bis hin zum Rechnungsversand stellt sich bei Tschabrun heute so dar:

- Ein Verkäufer von Tschabrun erfasst einen Kundenauftrag im Microsoft Dynamics.
- Der Auftrag wird automatisch an das Tourenplanungs-System Turbo.route übergeben.
- Der Disponent stellt damit Aufträge zu Touren zusammen.
- Die Ergebnisse der Tourenplanung werden mit Fahrzeug, Abladestellen-Reihenfolge und geplanter Ankunftszeit beim Kunden an das Warenwirtschafts-System zurückgegeben.
- Tourenlisten werden zur Kommissionierung in die Lagerbereiche übermittelt – eventuelle Änderungen werden erfasst und anschließend ins System eingepflegt.
- Nach der Kommissionierung werden im Stapeldruck die tourenbezogenen Lieferscheine ausgedruckt.
- Zusätzlich werden Avisierungen an Kunden gesendet, welche unter anderem die geplanten Ankunftszeiten enthalten.
- Die Touren werden auf in den Fahrzeugen befindliche Tourboard-Kleincomputern mit Kommunikations-, Navigations- und Ortungsfunktion übertragen.
- Die Fahrer liefern nach Systemvorgabe die Ware bei den Kunden ab und bestätigen die Anlieferung.
- Die Aufträge werden automatisch auf Rechnung gesetzt, nachdem der Fahrer die Abladestelle als fertig gemeldet hat. Der Rechnungs-

versand findet teilweise elektronisch statt.

Transparenz auch auf der Straße

„Durch die integrierten Prozesse haben wir die Effizienz unserer Auftragsabwicklung, die Liefergeschwindigkeit und den Kundenservice deutlich steigern können“, versichert Khüny. „Die eingesetzten Systeme ermöglichen unseren Mitarbeitern und damit auch den Kunden vollkommene Transparenz über den Status der Auslieferung.“ Ein weiterer positiver Effekt ist, dass die Auslieferungsfahrzeuge besser disponiert und ausgelastet werden können, da der Fortschritt jeder Tour für den Disponenten am System jederzeit einsehbar ist und die Fahrzeuge so schneller vorbereitet und beladen werden können. Weiterhin kann der Rechnungslauf nun schneller und trotzdem mit weniger Aufwand erfolgen. Diese Integration wurde durch den Einsatz von Fahrzeugcomputern auf den Auslieferungslkw von Tschabrun ermöglicht, die sowohl zur Kommunikation, als auch zu Ortung, Navigation und Statusverfolgung der Aufträge eingesetzt werden und über das Mobilfunknetz in ständiger Verbindung mit der Zentrale stehen.

SMS und E-Mail

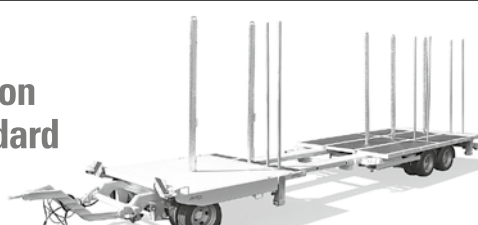
Ein weiterer Projektbaustein war, die im System vorhandenen Informationen über Anlieferfahrzeug und -uhrzeiten im Vorfeld der Anlieferung dem Kunden elektronisch zur Verfügung zu stellen. Die Avisierung der geplanten Anlieferungen an die Kunden per SMS oder E-Mail hat sich vor allem bei Baustellen-Anlieferungen bewährt.

➤ www.timber-online.net

Hier werden Sie aktuell informiert! Und in unserem Archiv finden Sie weitere Informationen.


Typ TL/FG

Innovation im Standard



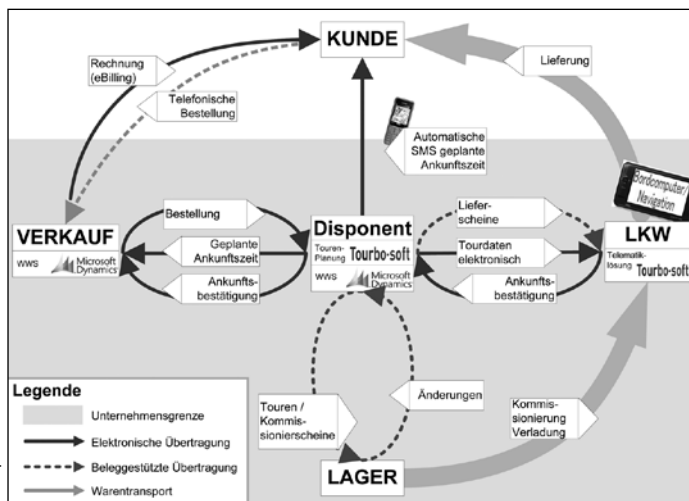
Tele-Anhänger als Wechselsystem

- Teleskop-Chassis, um 3 m ausziehbar
- Teleskop-Wechselpritsche
- Ladehöhe durchgängig 780 mm
- Ladelängen bis 13 m
- Zul. Ges. Gew. 16.000 kg - 24.000 kg



Auwärter
Anhänger und Aufbauarten GmbH

Informationen unter +49 9234 9914-0 oder www.auwaerter.com.



Auftragskette beim Holzhändler Tschabrun in Rankweil besticht durch erhöhte Effizienz bei der Auftragsabwicklung