



Referenz: <Spedition Holtkamp> Spedition Holtkamp nutzt ihre Potenziale



Kunde: Spedition Holtkamp
Projekt: Einführung Lagerverwaltungssystem
Zeitraum: 2006
Leistungen: Analyse
Beratung
Einführung
Integration
Service
Produkte: xStorage.Net



Ausgangslage

Über die Attraktivität des Logistik-Marktes wurde viel geschrieben. Auch wenn die Angaben über die jährlichen Aufwendungen für Logistikleistungen zwischen 150 und 400 Mrd. schwanken und keine großen Steigerungen prognostiziert werden: Solche Zahlen wecken Begehrlichkeiten auch bei mittelständischen Spediteuren. Verstärkt werden diese Begehrlichkeiten zudem durch den extremen Wettbewerbsdruck im Transportbereich.

Leerstehende oder nur zu einem Bruchteil ausgelastete Lagerhallen sind jedoch Indiz dafür, dass der Schritt in die Kontraktlogistik seine Tücken hat. Oft beginnt es mit einem Kunden, der einen attraktiven Auftrag zu vergeben hat. Dann wird in Lagerhallen und Lagertechnik investiert. Bricht jetzt der Auftrag weg und ist die Kapitaldecke dünn, ist das Unternehmen gefährdet.

Das nachfolgende Beispiel zeigt, wie sich ein mittelständischer Dienstleister für die Kontraktlogistik fit machen kann.

Die Spedition Holtkamp hat ihren Sitz in Emmerich an der niederländischen Grenze. Sie nutzt ihren Standort-Vorteil zum nahe gelegenen niederländischen Ballungsgebiet Arnhem/Nijmegen. Mit dem Bau einer modernen Lagerhalle und der Ausstattung mit Einfahr- und Palettenregalen wurde die notwendige Infrastruktur geschaffen, der erste Kunde schnell gewonnen.

Reiner Holtkamp (Geschäftsführer): *“Wir merkten sehr schnell, dass ohne moderne IT-Infrastruktur die Prozesse zu teuer sind und dem Kunden zu wenig Nutzen geboten werden konnte.”* Dieser Mangel zeigte sich bei der Akquisition neuer Kunden und beim Versuch, Bestandskunden zusätzliche Dienstleistung zu verkaufen.

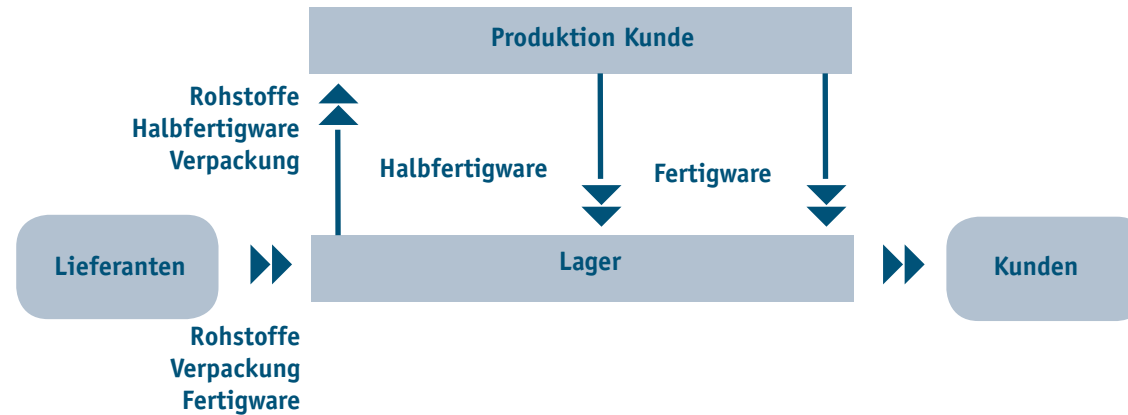


Deshalb entschloss sich Holtkamp zur Einführung eines Lagerverwaltungssystems. Nach längerer Marktsondierung wurde eine Entscheidung für xStorage.Net der <aisys> AG getroffen. „Das meiste war im Standard vorhanden, wir haben die Masken sofort verstanden und das Lizenzkonzept passte auf unser Budget“ so begründet Reiner Holtkamp seine Entscheidung.

aisys-Lösung

Von Anfang an achtet Holtkamp darauf, die Besonderheiten seines Kunden in das Pflichtenheft aufzunehmen. Die Gespräche wurde zu dritt geführt: Holtkamp, der Kunde und <aisys> als IT-Dienstleister. Diese Zusammenarbeit erwies sich als sehr fruchtbar, denn durch die gemeinsame Analyse der Prozesse wurden Abläufe entwickelt, die ein Minimum an Datenerfassung und ein Maximum an Qualität sicherstellen. Über optimale Prozesse hinaus ergab sich ein zweiter Vorteil dieser engen Zusammenarbeit: Es wurde zwischen allen Beteiligten Partnern Vertrauen aufgebaut, weil jeder merkte, dass nicht nur der eigene Vorteil gesehen wurde.

Da sowohl Lebensmittel als auch Zwischenprodukte und Rohstoffe eingelagert werden, galt es, die EU-Richtlinie 178/2002 einzuhalten. Im LVS werden im Wareneingang Chargennummern und Mindesthaltbarkeitsdaten erfasst und können auf Knopfdruck verfolgt werden. Zusätzlich wurde dem Kunden die Möglichkeit eingerichtet, über das Internet seine Bestände, die Chargen und das Mindesthaltbarkeitsdatum zu verfolgen.



Aus Sicherheitsgründen wurde der Web-Server nicht im eigenen Gebäude aufgestellt. Der Aufbau einer besonderen Sicherheitszone (demilitarisierte Zone) mit dem notwendigen Support sollte vermieden werden. Deshalb entschied sich Holtkamp zur Nutzung des <aisys> Web-Server, der in Kiel bei der Deutschen Telekom gehostet wird. Dieser Web-Server wurde so konfiguriert, dass er zusätzlich als Relaisstation für den elektronischen Datenaustausch den Partnern im gesicherten Modus genutzt werden kann. Dazu gehören der regelmäßige Stammdatenabgleich, die Übermittlung von Lieferanten-Bestellungen, die Avisierung von Fertigware sowie Auslieferungsaufträge für Kunden und die eigene Fertigung.

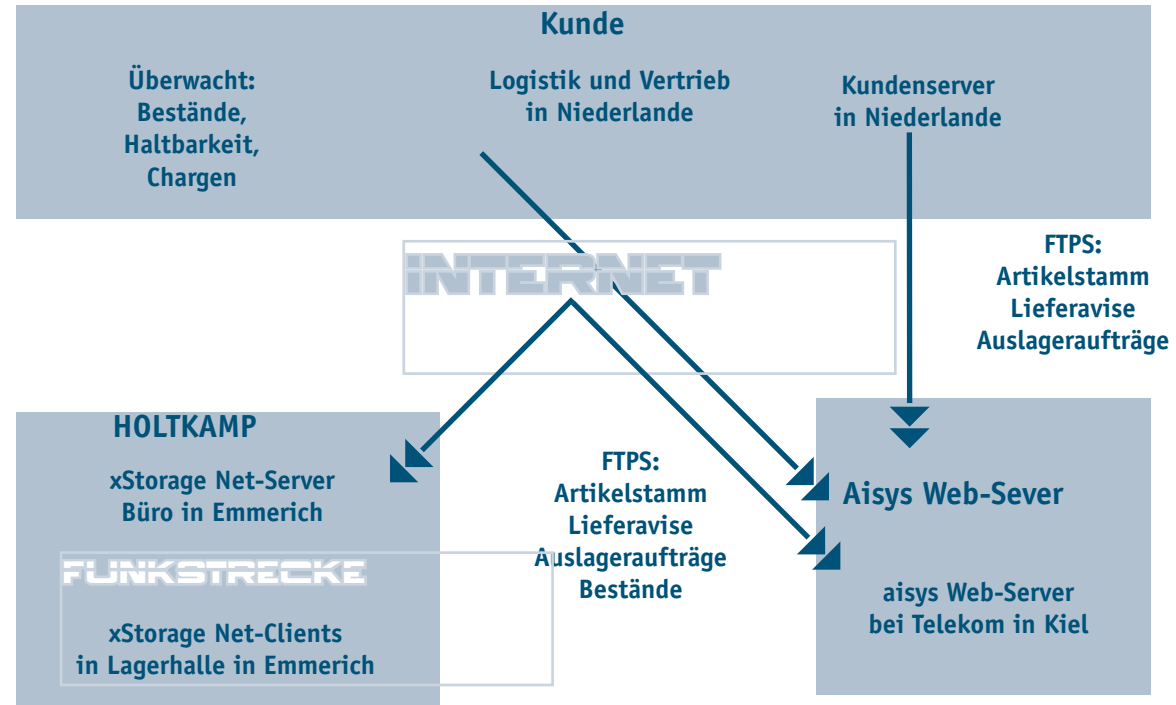
Da zwischen der Verwaltung und der Lagerhalle eine öffentliche Straße liegt, musste ein Weg gefunden werden, den Datenbank-Server mit den Clients in der Halle zu verbinden. Entschieden hat sich Holtkamp letztlich für den Aufbau einer Funkstrecke, die als kostengünstigste Variante mit hohem Datendurchsatz ermittelt wurde.



Der Kunde stellt sicher, dass alle Paletten mit einem EAN 128- Etikett versehen, das in einem Barcode-Feld alle wichtigen Werte wie NVE-Nummer, Artikelnummer, Menge, Charge und Haltbarkeitsdatum zusammenfasst. Mit einem Scann-Vorgang kann dadurch eine Palette im Wareneingang komplett vereinnahmt werden. Zum besseren Abgleich zwischen den Partnern wird die NVE-Nummer der Paletten als interne Quant-Nummer mitgeführt.

Um die Einfahrregale optimal zu bestücken und gleichzeitig FIFO (Normalfall) und FEFO (wenn Mindesthaltbarkeitsdatum gilt), wurde die automatische Lagerplatzfindung erweitert. Außerdem ist durch die Einrichtung unterschiedlicher Lagerbereiche sichergestellt, dass Fertigprodukte nicht gemeinsam mit Rohstoffen und Verpackungen gelagert werden können.

Dass die monatliche Gebührenabrechnung jetzt auf Knopfdruck erfolgt, ist eine deutliche Vereinfachung. Mindest genauso schwer wiegt der Vorteil, dass täglich die aktuellen Umsätze ermittelt und der Geschäftsleitung angezeigt werden.



Fazit

„Wir haben einen erheblichen Schritt nach vorne getan. Die Prozesse mit dem niederländischen Kunden sind eng verzahnt, so dass einer Ausweitung des Geschäfts nichts mehr im Wege steht. Dadurch, dass wir den Kunden von Anfang an in das Projekt integriert haben, ist das Vertrauen zwischen allen beteiligten Partnern gewachsen. Wir können uns jetzt selbstbewusst um neue Kunden bemühen. Außerdem wissen wir, dass uns neue Anforderungen nicht mehr viel Investitionen kosten. Es hat sich auch gezeigt, dass die Einbeziehung unseres Softwarelieferanten in die Kundengespräche allen Seiten geholfen haben“, so Reiner Holtkamp.