

Bestände optimieren, Liefertreue sichern

Für zufriedene Kunden hat Liefertreue höchste Priorität. Doch in Zeiten steigender Variantenvielfalt und immer kürzerer Lebenszyklen einzelner Produkte besteht für Lieferanten genau darin die Herausforderung. Um Servicegrad und Termintreue dauerhaft hochzuhalten, setzt Ersatzteildistributor Aswo auf die Software Add One von Inform.

ANDREAS KUHLMANN

Die im Jahr 1974 aus einem einfachen Radio- und Fernsehgeschäft entstandene Aswo International Service GmbH ist heute ein europaweit tätiger Ersatzteildistributor für Elektrogeräte aus den Bereichen Entertainment und Hausgeräte

Andreas Kuhlmann ist General Manager Purchasing and Product Management bei Aswo International Service GmbH in 31036 Eime, Tel. (0 51 82) 9 70-0, info@aswo.com

und beschäftigt über 450 Mitarbeiter. Das Lieferprogramm des Unternehmens umfasst insgesamt 11 Mio. Teile. Diese können Fachhändler für die Reparatur von unter anderem Wasch- und Spülmaschinen, Staubsaugern, Fernsehern, Stereoanlagen oder Smartphones bei Aswo bestellen. Rund 150.000 Ersatzteile sind ständig auf den 13.000 m² Lagerfläche mit 4500 Palettenplätzen und 200.000 Lagerorten vorrätig. Der Haupts-

tandort in Eime bei Hannover fungiert dabei als Zentrallager und Versandzentrum für insgesamt 24 Franchisepartner und vier Tochtergesellschaften in Europa.

Den Großteil seines Umsatzes erwirtschaftet Aswo im Herbst und Winter. Dann wird vor allem Unterhaltungselektronik häufig genutzt und repariert; in den Sommermonaten dagegen werden Reparaturen in diesem Produktsegment lieber aufgeschoben. Auf der anderen Seite schwächeln Kühlschrank und Gefriertruhe – ganz nach Murphys Gesetz – gerne in den heißesten Wochen des Jahres. Andere Geräte, wie beispielsweise Waschmaschinen, benötigen das ganze Jahr über Ersatzteile.

Fehlender Überblick gefährdet termingerechte Lieferungen

Das fünfzehnköpfige Disponententeam bei Aswo sieht sich also mit einem gegenläufigen Saisongeschäft konfrontiert. Zudem ist der Bedarf von Ersatzteilen generell schwer vorherzusagen. Vor dem Einsatz einer Optimierungssoftware sorgten die Disponenten mithilfe eines einfachen Warenwirtschaftssystems dafür, dass die am häufigsten bestellten Teile immer vorrätig waren und Lieferungen pünktlich verschickt wurden. Das funktionierte lange weitestgehend, ohne Prognosen für die Zukunft zu erstellen. Im Laufe der Jahre wurde das Teilespektrum jedoch immer größer. Irgendwann hatte Aswo keinen Überblick mehr über die Bestände und

Der Ersatzteildistributor Aswo führt ständig rund 150.000 Ersatzteile auf einer Lagerfläche von 13.000 m² im Programm. Add One hilft dabei, diese Bestände zu optimieren.



Bild: Inform



Im Aswo-Zentrallager, das gleichzeitig als Versandzentrum dient, sorgt die Add-on-Software Add One für optimierte Bestände und Bestellprozesse.

Bild: Inform

konnte nicht mehr mit Bestimmtheit sagen, was wann bestellt wurde. Immer wieder kam es vor, dass Teile nicht lieferbar waren. Gerade in den letzten Jahren nahm zudem die Produktvielfalt vor allem im Bereich Entertainment rasant zu – und die Anzahl der Ersatzteile erhöhte sich weiter. Die termingerechte Lieferung wurde zunehmend zu einer Herausforderung. Gleichzeitig stiegen die Bestände rasant an, was zu einer unerwünschten Kapitalbindung führte. Bei Aswo legt man großen Wert auf zuverlässigen und schnellen Service – der Handlungsbedarf war daher sehr dringend. Um flexibel auf die Entwicklungen auf dem Markt zu reagieren, war es für das Unternehmen außerdem essenziell, finanzielle Ressourcen nicht unnötig zu binden.

Eine spezialisierte Software sollte Aswo dabei unterstützen, die Bestände und Bestell-

prozesse zu optimieren. Das Warenwirtschaftssystem stieß an seine Grenzen und es war schnell klar, dass die Lösung der Probleme in einer Add-on-Software bestand, die aus der wachsenden Datenmenge möglichst exakte Prognosen für die benötigten Teile errechnen kann. Der Anspruch war, den Kunden Liefertreue zu garantieren und gleichzeitig möglichst wenig Lagerfläche besetzen zu müssen. Von einem befreundeten Unternehmen wurde die Software Add One von Inform empfohlen, die nach intensiven Vergleichen alle Anforderungen erfüllte. Für die Implementierung musste eine Standard-schnittstelle zum bestehenden Warenwirtschaftssystem entwickelt werden, um alle Logiken richtig abzubilden. Nach der Systemintegration konnte die Software schnell in Betrieb genommen werden. Um sie bedienen zu können, reichte ein zweitägiger Workshop zur Schulung der Mitarbeiter aus. Die angenehme Haptik und die grafische Oberfläche erleichtert gerade Neulingen die Arbeit mit Add One und dem MDE-Gerät.

Bestellvorschläge kalkulieren auch Tendenzen und Ausreißer ein

Heute disponieren die Mitarbeiter bei Aswo sämtliche Vorgänge über Add One. In der Software sind mehr als 650.000 Artikel angelegt, die entweder im eigenen Lager vorrätig sind oder bei einem von zahlreichen Partnern angefordert werden. Die Software berechnet täglich mithilfe mathematischer Algorithmen genaue Prognosen und Kennzahlen, aus welchen sie Bestellvorschläge ableitet. Dabei berücksichtigt sie neben der klassischen saisonabhängigen Nachfrage auch Tendenzen und Ausreißer. Bedarfe werden so automatisch ermittelt, was zur Folge hat, dass die Prozesse in der Disposition wesentlich effizienter ablaufen. Obwohl Aswo inzwischen wesentlich mehr Teile im Sorti-

Effektive Ergänzung

Das Projekt auf einen Blick

- ▶ Die Aswo International Service GmbH ist ein weltweit tätiger Ersatzteildistributor für Unterhaltungselektronik und Haushaltsgeräte.
- ▶ Von 11 Mio. lieferbaren Ersatzteilen werden 150.000 ständig gelagert; 650.000 unterschiedliche Teile werden jedes Jahr von den Kunden abgerufen.
- ▶ Alle Artikel werden mit Add One von Inform disponiert.
- ▶ Ersatzteilbestellungen müssen europaweit kurzfristig, oft innerhalb von zwei Tagen, geliefert werden.
- ▶ Add One berechnet und optimiert täglich Prognosen, Kennzahlen und Bestellvorschläge mithilfe von mathematischen Algorithmen.
- ▶ Trotz eines höheren Teilesortiments konnte bei gleichbleibenden Lagerbeständen eine Steigerung in der Liefertreue um 5%, eine leichtere Disposition sowie eine Lieferfähigkeit von 95% erreicht werden.

ment hat, hat sich die Liefertreue in einhalb Jahren um circa 5% verbessert – bei gleichbleibenden Beständen. Bei über 3000 eingehenden Bestellungen täglich sind die Disponenten in der Lage, alle Produkte pünktlich zu versenden und so für eine hohe Kundenzufriedenheit zu sorgen. Aswo kann heute eine Lieferfähigkeit von 95% vorweisen.

Ihren Beitrag zum Erfolg leisten auch die Auswertungsfunktionen von Add One: Ge-



SOFTWARELÖSUNGEN FÜR TRANSPORT UND LOGISTIK

DAKOSY
Datenkommunikationssystem AG

Mattentwiete 2, 20457 Hamburg, Telefon: +49 40 37 003-0, Fax: +49 40 37 003-370, info@dakosy.de, www.dakosy.de

MM

MASCHINENMARKT

Das internationale Industriemagazin

→ Gesamtauflage:
6 Millionen Exemplare pro Jahr



---> www.maschinenmarkt.de



Bild: Inform

Bei Aswo sind in Add One über 650.000 Artikel angelegt – entweder sind sie im eigenen Lager vorrätig oder sie müssen bei einem Partner angefordert werden.

rade für einen guten Überblick über den Einkauf ist Aswo immer wieder auf verschiedene Planungsdaten angewiesen. Früher musste man dafür einen Antrag bei der EDV-Abteilung stellen. Heute können die Listen, die im Tagesgeschäft auch einmal recht kurzfristig benötigt werden, über die verschiedenen Selektionsmöglichkeiten von Add One selbst erstellt werden. Das spart viel Zeit und Organisationsaufwand. Die Arbeitsqualität steigt enorm.

Hohe Reaktivität dank Prognosen auf Wochenbasis

Die Zusammenarbeit von Aswo und Inform jährt sich 2013 zum zehnten Mal. Im Laufe der Zeit hat das Unternehmen stets auf aktualisierte Versionen umgestellt, um neue Funktionalitäten nutzen zu können. Im November letzten Jahres führte Aswo die neueste Version, Add One 2012, ein. Diese ermöglicht es, im gleichen System Prognosen auf Monats- und Wochenbasis zu erstellen, was dem sich verändernden Arbeitsalltag von Aswo besonders entgegenkommt.

Während Fernseher und andere Elektrogeräte früher viele Jahre lang in Gebrauch waren und in der Regel erst lange nach Erscheinen auf dem Markt repariert werden mussten, ist der Lebenszyklus der Produkte heute viel kürzer. Heute wird so gut wie nur noch in der Garantiezeit repariert, also innerhalb der ersten zwei Lebensjahre eines Geräts. Wird es später defekt, lohnt sich eine Reparatur kaum noch und der Nutzer kauft sich meist ein inzwischen neu erschienenes Produkt. Das bedeutet, dass Aswo bei neuen Elektroprodukten in kurzer Zeit eine hohe Anzahl an Bestellungen abwickeln und teilweise riesige Mengen eines Ersatzteils innerhalb weniger Tage liefern muss. Gleichzeitig muss die Gefahr von Überbeständen berücksichtigt werden, da die Teile mit einer neuen Version des Geräts oft nicht mehr verwendet werden können. Das neueste Update von Add One ermöglicht es, für die entsprechenden Artikel Prognosen auf Wochenbasis zu erstellen. Damit ist Aswo noch flexibler und verfügt über eine bessere Reaktivität. Dies ist ein entscheidender Vorteil für das Unternehmen – und seine Kunden, die sich auf eine schnelle Reparatur ihres Geräts verlassen können.