

Bauen + Leben, Krefeld

Bestände optimieren mit Unitrade Dispo pro



Bestandsführung ist im Baustoffhandel oftmals ein leidiges Thema: Um leere Regale zu vermeiden oder den Lkw auszulasten, wird gerne mehr bestellt, als tatsächlich nachgefragt ist. „Jeder meint, er wüsste, was genau benötigt wird“, erläutert Lothar Knops (l.), Prokurist und Leiter EDV/IT bei dem Krefelder Franchise-Unternehmen Bauen + Leben. Dabei werden die Fakten nur selten herangezogen. „Das haben wir immer schon so gemacht“, wird dann häufig argumentiert. Aber kann das Bauchgefühl bei der Ermittlung der optimalen Bestellmenge maßgeblich sein? Mitnichten. Bei Bauen + Leben wurde bisher auch schon mit automatisierten Bestellvorschlägen auf der Grundlage von Min-/Max-Beständen gearbeitet. Ende 2015 wurde das ins ERP-System Unitrade integrierte Tool für Bestandsoptimierung Dispo pro in den in 2014 von Bauen + Leben übernommenen 26 BayWa Standorten eingeführt. Erste Erfolge zeigen sich bereits. „In einigen Warenbereichen konnten wir unsere Bestände deutlich reduzieren“, erklärt Sven Wolf (r.), Geschäftsführer der 26 Bauen + Leben team baucenter Standorte. „Wir bekom-

men aus Unitrade® täglich Bestellvorschläge mit den ermittelten Bestellbeständen für jeden einzelnen Artikel. Dabei werden saisonale Schwankungen, Mindestabnahmemengen, reservierte Bestände, Prognosen und viele weitere Faktoren berücksichtigt. Diese Dinge alle auf dem Schirm zu halten, ist für den Menschen gar nicht machbar.“

Laut Wolf zeigen sich auch deutliche Vorteile im Lieferantenmanagement. So muss sich der Besteller keine Gedanken mehr machen, ob ein bestimmter Artikel bei einem Lieferanten im Portfolio ist: „Unsere Besteller stoßen einfach den Bestellvorschlag für beispielsweise das Zentrallager Westfalen als Lieferanten an und erhalten sämtliche Artikel aufgelistet, die hier aufgrund ihrer berechneten Verfügbarkeit bestellt werden sollten. Die eigentliche Bestellung wird dann nur noch mit einem Klick ausgeführt.“ Gegenüber der aufwendigen Pflege von Min-/Max-Beständen ermittelt Unitrade Dispo pro sämtliche Daten voll automatisch – auf Basis des faktischen Verkaufsverhaltens und aktueller Bestandsdaten. Insbesondere bei chemischen Produkten zeigen sich aufgrund ihrer begrenzten Haltbarkeit deutliche Ersparnisse. „Ein Überbestand bei z. B. Gipsputzen tut sofort weh, weil diese oft nur drei Monate haltbar sind. Bei Überbeständen bleibt dann oftmals nur

der Sonderverkauf mit schlechteren Spannen oder letztendlich die Entsorgung der abgelaufenen Ware“, argumentiert Knops. Kann ein System für die automatische Ermittlung des optimalen Bestellbestandes den Menschen komplett ersetzen? „Wohl eher nicht“, meint Knops. „Schließlich kennt die Maschine nicht unsere strategischen Entscheidungen bei geplanten Lieferantenwechseln, Sammeleinkäufen oder angekündigten Preiserhöhungen durch die Industrie. Aber die Software bietet unseren Mitarbeitern eine enorme Entlastung. Sie unterstützt uns, unsere Lagerumschlagshäufigkeit und gleichzeitig unsere Finanzkennzahlen zu verbessern. Durch die erhöhte Warenverfügbarkeit liefern wir unseren Kunden schnell das, was angefragt wurde.“

Eine notwendige Voraussetzung für den erfolgreichen Einsatz des Bestandsoptimierungstools ist zum einen ein ordentlich gepflegter Artikelstamm mit Dispo-Kennzeichen. Zudem sollten „Beleg-Leichen“ vermieden werden, da sie das Ergebnis der Berechnungen verfälschen würden. Auch die praxisnahe Schulung und Begleitung der Mitarbeiter im Echtbetrieb ist erfolgsscheidend. „Wir können die Dinge zwar theoretisch erklären, aber wir müssen diese dann auch im Tagesgeschäft zeigen“, betont Wolf.

Die Übernahme der 26 BayWa-Standorte ist erst zwei Jahre her – war da schon Luft für neue IT-Projekte? „Unbedingt!“, betont Knops. „Die neuen Standorte laufen ja bereits seit dem Tag der Übernahme in unserer IT-Systemlandschaft. Mit Unitrade Dispo pro wollen wir unsere neuen Franchise-Nehmer nach der erfolgreichen Restrukturierung zusätzlich stärken und ihre positiven Ergebnisse weiter ausbauen, damit sie ihren Kunden gut gerüstet den vollen Mehrwert eines Fachhandels bieten können.“ Denn wer sich keine Sorgen um die passenden Bestände machen muss, kann sich voll und ganz seinen Kunden widmen.