

# Moderne Lagerlogistik

„denkt mit“



Interview mit Ariston-Vertriebsleiter Jörg Dufner

**Das „herrlich chaotische“ Zentrallager: Mit den Tools der Ariston Informatik GmbH aus Neuss können Fachhändler und Filialisten ihre Lagerlogistik Zeit sparend und Gewinn bringend optimieren.**

Sie haben einen Artikel geordert, der sich in Ihrem Hauptgeschäft nicht gut abverkauft? Lassen Sie den Schuh doch sein Glück in einer Ihrer Filialen probieren. Ein anderes Publikum ist vielleicht eher für dieses Modell zu begeistern. Bleibt nur die Frage: Wie kommt der Schuh, der im Unternehmen ist, genau dort hin, wo er gerade sein sollte?

Gemeinsam mit ihren Kunden hat die Ariston Informatik GmbH über Jahre hinweg Funktionen geschaffen, um die Ware nach Möglichkeit so zeitnah und unkompliziert wie möglich an den Ort zu bringen, an welchem sie im Idealfall schnell und bestmöglich kalkuliert abfließt. Fragen an Vertriebsleiter Jörg Dufner:

**SHOEZ:** Kann auch ein Einzelgeschäft von den Logistik-Tools profitieren?

**JÖRG DUFNER:** Das Warenwirtschaftssystem HIS ist in mehr als 850 Unternehmen installiert. Unsere Kundenstruktur deckt sich 1 zu 1 mit der Schuhhandels-Landschaft im deutschsprachigen Raum. Das heißt, wir betreuen Einzelun-

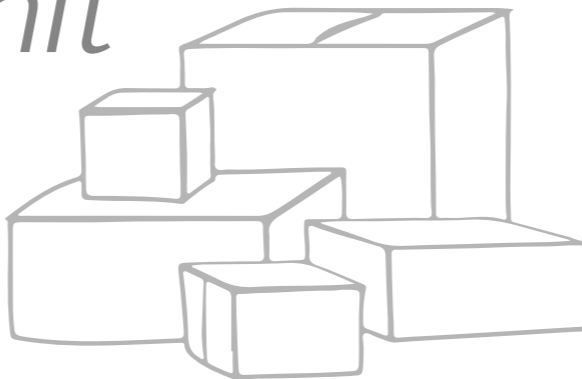
ternehmen genauso wie große Filialisten und achten bei jeder Entwicklung auf einen möglichst hohen Nutzen für alle Händler. So haben wir vor einigen Jahren die Nachsortierliste kreiert. Sie liefert dem Händler zum Beispiel nach einem starken Samstag direkt am Montag eine (bebilderte) Liste mit allen Verkäufen eines beliebigen Zeitraums. Er sieht genau, was wie stark abverkauft wurde, wer die Renner sind und was noch im Bestand ist. Auf diese Weise kann er die Vorwahl exakt und dem Trend entsprechend nachsortieren.

**SHOEZ:** Wie kann Ware aus einem separaten Lager am besten nachgezogen werden?

**JÖRG DUFNER:** Nicht nur Filialisten, auch viele Einzelgeschäfte nutzen ein externes Lager, welches häufig über eine eigene Filialnummer verfügt. Wir bieten ein Programmteil, mit dem der Händler auf Basis verschiedener Parameter selbst definieren kann, wann ein Artikel vom Lager in den Verkauf oder in das Handlager nachgezogen werden soll. Nur wenige Klicks und die Absortierliste steht. Ein Tool, das nicht nur für Zentrallager geeignet ist, sondern auch zur Warenverschiebung zwischen einzelnen Filialen verwendet wird. Der Hauptunterschied liegt darin, dass ein Zentrallager auf 0 absortiert wird, hingegen die Filialen in der Regel nur bis zu einem Bestand von 1.

**SHOEZ:** Geht das auch ohne Klicks, also automatisch?

**JÖRG DUFNER:** Ja, auch das ist möglich. Der Händler kann mit demselben Programm Voreinstellungen treffen, nach welchem Schema absortiert werden soll. Vollautomatisch nach dem Kassenaabruf wird dieses Schema (auch über Nacht) abgearbeitet, und bereits vor Arbeitsbeginn liegt die gewünschte Liste im Drucker.



ragend zum Absortieren aus einem Lager. Wenn aber am Ende der Saison Sortimente zusammengezogen werden sollen, ist Warengespür gefragt. Damit der Händler sofort erkennt, wo Handlungsbedarf besteht, haben wir mehrere Filter ausgearbeitet, von denen ich zwei vorstellen möchte:

- Die Suche nach doppelten Größen: Mit Hilfe einer Filterfunktion werden alle Artikel angezeigt, die in einer Filiale pro Größe zwei oder mehr Paar im Bestand haben, in einer anderen Filiale hingegen auf 0 abverkauft sind. Statt totes Kapital zu horten, kann Ware so gezielt an den Kunden gebracht werden.
- Artikel mit hoher AQ-Differenz: Eine weitere Filterfunktion ermittelt Artikel, deren Abverkaufsquote im Vergleich zwischen bester und schlechtester Filiale um mehr als X Prozent abweicht. Das ist wichtig, damit ein Artikel vor allem zum Ende der Saison hin in der für ihn abverkaufsstärksten Filiale präsentiert werden kann.

**SHOEZ:** Warum bringen Sie ein perfekt funktionierendes Zentrallager mit dem Begriff „chaotisch“ in Verbindung?

**JÖRG DUFNER:** Bei diversen größeren Kunden haben wir das Zentrallager nicht klassisch nach der Artikelnummer oder nach Sortimentsbereichen, sondern wegeoptimiert nach Lagerort durchgeplant. Wer da ohne EDV suchen müsste... Einsortiert wird mit Hilfe eines mobilen Datenerfassungsgeräts. Der Lagerist scannt den Barcode ab und das Gerät sagt ihm, wo die Ware steht. Ist noch kein Lagerort definiert, wird die Ware in das freie Regal gepackt und mittels Regalbarcode „verheiratet“. Bei einem großen Kunden wird der Ablauf demnächst noch rationeller und automatisierter. Der exakte Lagerort für die neue Ware wird dem Mitarbeiter vorgegeben. Kriterien hierfür

sind die Kartongröße sowie die noch zu erwartende Menge. Das System ermittelt den vom Standort des Lageristen aus nächstliegenden Lagerort, der über das insgesamt erforderliche Volumen verfügt und reserviert diesen.

**SHOEZ:** Und wie funktioniert das Auslagern?

**JÖRG DUFNER:** Wir unterscheiden zwei Arten des Auslagerns:

- Auslagern zur Bestückung von Filialen
- Auslagern für Bestellungen aus dem Internet

Bei der Filialbestückung wird für einen Auftrag mindestens ein Rollwagen/Colli benötigt, während beim Onlineversand immer mehrere Bestellungen auf dem Colli Platz finden. Daher sind die Collis für die Filialen ohne „Innenausstattung“; die Collis für die Onlinebestellungen hingegen enthalten Fächer, so dass der Auftrag für den jeweiligen Kunden schon auf dem Colli eine Einheit bildet.

An den Colli wird ein robuster Tablet-PC angehängt. Der Lagerist holt sich einen oder mehrere Aufträge auf den PC und wird zum nächstliegenden Artikel geschickt. Diesen scannt er ab, so dass gewährleistet ist, dass der tatsächlich gewünschte Schuh auf dem Colli landet. Der Lagerist macht auf diese Art weiter, bis der Colli voll ist. Die gesamte Bestückung des Collis ist wegeoptimiert, d.h. die Laufwege sind so kurz wie möglich. Bei der Filialbestückung wird der Colli an den Lkw-Verladeplatz gestellt, beim Onlineversand an den Packtisch. Ein Barcode ordnet die Bestellung zu. Das Erstellen und Drucken von Rechnung, Rücksendeschein, Paketaufkleber und Retourenlabel erfolgt vollautomatisch. Der Kunde erhält eine E-Mail mit Trackingnummer, und die Fibu den entsprechenden Verkaufssatz. Damit ist die Ware so schnell und sicher wie möglich im Geschäft bzw. beim Kunden.

Ulrike Kossessa



Vom Lager zum Kunden – schnell und effizient