



Graphische Darstellung des Zusammenspiels der Systemkomponenten.

Die Hess-Gruppe ist eine Unternehmensgruppe mit über 500 Mitarbeitern an acht Standorten in Deutschland und einem in der Türkei. Schwerpunkt ist der Autoteilegroßhandel, weitere Geschäftsfelder sind der technische Handel und die Herstellung von Hydraulikzylindern und Austauschboladern. Die Hans Hess Autoteile GmbH mit Hauptsitz in Köln handelt seit 1929 mit Fahrzeug- und Motorenteilen aller namhaften Erstausrüster der Automobilzuliefererindustrie. Alles fing damals mit dem Handel von Kolbenringen an. Seitdem wurde das Sortiment kontinuierlich um weitere Produkte aus den Bereichen Motorenteile, Verschleißteile, Werkzeuge, Chemieprodukte, Prüftechnik und weitere Zubehörteile erweitert.

Dabei wurde schon immer größter Wert auf eine hohe sofortige Artikel-Verfügbarkeit, schnelle und zuverlässige Anlieferung und eine bequeme Abwicklung gelegt. Die in zunehmendem Maße geforderte sofortige Verfügbarkeit der Ware gelingt nur, wenn die Ware in der Nähe der Kunden vorhanden ist. Um das zu gewährleisten, wird in jedem der fünf Logistikstandorte, neben der Zentrale in Köln sind dies die Niederlassungen in Aachen, Kreuztal, Koblenz und Trier, ein sehr breites Sortiment für die Kunden vorgehalten. Insgesamt stehen so über 130.000 Ersatzteilartikel für die Kunden zur Verfügung. Zur Gewährleistung einer hohen Auslieferqualität werden im gesamten Liefergebiet nur eigene Zustellfahrzeuge und Mitarbeiter eingesetzt.

Automatische Planung

Auch bei der Planung der Zustellungen geht das Unternehmen keine Kompromisse ein.

FEINER SERVICE

Hess schaltet den „Tourbo“ ein...

Hess-Autoteile schafft transparente Geschäftsprozesse mit einem System zur Disposition der Auslieferungstouren und verbessert gleichzeitig den Kundenservice und die Fuhrparkeffizienz.

So kommt für die Planung der täglichen Touren bereits seit 2007 eine computergestützte Tourenplanung aus dem Hause Tourbo-soft zum Einsatz, damit die Ware auf dem kürzesten Weg und möglichst zeitgenau zu ihrem Empfänger gelangt. Mit der Software Tourbo.route werden insgesamt über 100 Fahrzeuge an fünf Standorten gesteuert und das bis zu sechs mal täglich. Die Software ist eng mit dem Warenwirtschaftssystem (WWS) und dem angeschlossenen Lagerverwaltungssystem verzahnt.

Unmittelbar nach Bestellschluss der jeweiligen Auslieferzeitscheibe werden die Aufträge durch den Fuhrparkdisponenten über eine Schnittstelle aus dem WWS in das Tourenplanungssystem eingelesen und dort verarbeitet. Innerhalb weniger Minuten werden dann die Touren für bis zu 25 Fahrzeuge parallel zusammengestellt, die Tourlisten gedruckt und an die wartenden Auslieferfahrer zur Beladung ihrer Fahrzeu-

ge verteilt. Nach nur 20-30 Minuten nach Auftragsannahmeschluss verlassen dann die ersten Fahrzeuge den Hof in Richtung der Kunden.

Dank der in Tourbo.route integrierten Optimierungsalgorithmen erfolgt die Planung der Touren weitestgehend automatisch „per Knopfdruck“. Nur in seltenen Fällen müssen die vorgeschlagenen Touren manuell durch den Disponenten nachbearbeitet werden, wenn bestimmte Rahmenbedingungen dem System nicht bekannt sind. Aber auch dafür bietet das System eine Vielzahl ergonomischer Unterstützungs- und Planungsfunktionen an.

Neben der Einhaltung vorhandener Gewichts- und Fahrzeitrestrictionen wird auf die automatische Berücksichtigung kundenspezifischer vorgegebener Zeitfenster bereits in der Planung der Touren im Hause Hess geachtet. Der Disponent bekommt mehrere Planungsergebnisse auf seinem Bildschirm



Ein typischer Dispositionsarbeitsplatz beim Großhandelsunternehmen Hess in Köln.



Die Verfügbarkeit und die schnelle Belieferung der Kunden sind Schlüsselemente für den Erfolg.

angezeigt, von denen er diejenige Lösung auswählt, die den aktuellen Rahmenbedingungen (Anzahl verfügbarer Fahrzeuge für die nächste Auslieferungszeit, Umfang tolerierbarer Zeitfensterverletzungen etc.) am besten genügt.

Schnelle Anlieferung

Da nicht nur die reinen Auftragsinformationen aus dem WWS, sondern auch Informationen über die genutzten Bereitstellungsplätze im Warenausgang an die Tourenplanung übergeben werden, kann der Disponent zusätzlich nahezu in Echtzeit verfolgen, welche Touren bereits verladebereit sind und wo bzw. ob ggf. noch auf einzelne Positionen aus der Kommissionierung gewartet werden muss. Die verladebereiten Touren werden aus der Tourenplanung über die Schnittstelle an das WWS zurückübermittelt und dort ein Stapeldruck der Lieferscheine in richtiger Reihenfolge veranlasst. Zusätzlich werden die geplanten Ankunftszeiten beim Kunden und die errechneten Auslieferungskosten zurück an den Auftrag geschrieben und sind dann jederzeit für den Vertrieb einsehbar bzw. später auch statistisch auswertbar. Damit schließt sich auch der informatorische Kreislauf zurück zum Kundenauftrag.

Die Initiative zur Optimierung der Zustellprozesse ging bereits frühzeitig vom Geschäftsführer Philipp Hess aus, der erkannt hatte, dass die damaligen Rahmenbedingungen nicht länger geeignet waren, den gewünschten hohen Servicegrad gegenüber den Kunden aufrechtzuerhalten. „Besonderen Wert bei der Auswahl eines geeigneten Systems zur Verbesserung unserer Planungsabläufe

haben wir auf die Anpassungsfähigkeit der Software, die Transparenz der Ergebnisse und die Ergonomie der Bedienung gelegt. Bei unserer Suche nach einer Tourenplanungssoftware sind wir dann auf die Fa. TurboSoft aus Berlin, deren Software bereits in verschiedenen anderen Branchen zum Einsatz kam, aufmerksam geworden. Entscheidend für die Auswahl war die Problemlösungskompetenz des Unternehmens, da die Anpassung der Software an unsere betrieblichen Anforderungen im Vordergrund stand“, so Philipp Hess.

Serviceerhöhung und Kostenreduzierung

Während eines Pilotbetriebs in der Niederlassung Aachen wurden dann 2007 die ersten positiven Erfahrungen gesammelt. Statt der Zuordnung von Kunden zu starren Touren wurde eine Neuordnung der Kunden zu definierten Auslieferungszeitscheiben vorgenommen und deren Zustellaufträge dann bedarfsgerecht und flexibel mit TurboRoute verplant. Im Ergebnis konnten nun Lieferzeitversprechen an den Kunden bereits vollständig in der Planung berücksichtigt sowie bei vergleichsmäßigen Tourdauern auch noch die Auslieferkosten erheblich reduziert werden. Die computergestützte Tourenplanung sorgt seitdem für objektive Vorgaben für die Mitarbeiter und eine hohe Transparenz der Logistik nach innen und außen. Mittlerweile wird die Software für die Verplanung der Zustellungen in allen fünf Niederlassungen der Hess Autoteile GmbH eingesetzt. Waldemar Laqua, Logistikleiter des Unternehmens Hess, weiß zu berichten: „Trotz anfänglicher Bedenken, ob eine Software all unsere Anforderungen und komple-

xe Rahmenbedingungen berücksichtigen kann, hat uns die neue Software vollständig überzeugt. Besonders hervorzuheben sind die Möglichkeiten der sehr schnellen und automatischen Planung sowie die gute Integration in unsere Betriebsabläufe. Gemeinsam mit der Fa. TurboSoft haben wir eine für uns optimale Fuhrparkdisposition geschaffen“.

Die Reise geht weiter

Doch mit dem bisher Erreichten will man sich im Hause Hess noch nicht zufriedengeben, denn „Stillstand ist Rückschritt“, so Philipp Hess. Bereits jetzt ist der Einsatz eines Telematiksystems geplant, mit dem der Servicegrad noch weiter erhöht werden soll. Zukünftig sollen die Standorte aller Auslieferungsfahrzeuge mittels ihrer GPS-Koordinaten erfasst werden, so dass mögliche Probleme mit der rechtzeitigen Zustellung bereits frühzeitig erkennbar sind und an die Kunden kommuniziert werden können. Weiterhin können auch die aktuell verfügbaren Fahrzeugkapazitäten für die Planung der folgenden Auslieferungstouren exakter berücksichtigt werden, da der Tourenfortschritt jederzeit transparent ist.

(oth)

