

Lean Logistics – Optimierung der internationalen Supply Chain für ein Handelsunternehmen.

Auftrag und Zielsetzung

Ein internationales, mittelständisches Handelsunternehmen aus dem Bereich Elektronik möchte seine Beschaffungs- und Distributionslogistik deutlich verschlanken. Die Geschäftsführung verfolgt mit dieser Lean Logistics/ Lean Procurement Initiative drei Ziele:

- Deutliche Reduzierung der Abwicklungskosten für Beschaffung und Distribution.
- Verbesserung der Liefertermineinhaltung gegenüber den Kunden und Vermeidung von Stock Outs.
- Reduzierung des Umlaufvermögens (Working Capital).



Projektverlauf

Die Berater von Mind Ventures haben zunächst eine exakte Prozessaufnahme der Bestellabwicklung vorgenommen. Im nächsten Schritt wurde das Sortiment und die Bestelldaten nach diversen Kriterien ausgewertet und segmentiert: (1) Beschaffungsmarkt, (2) Wiederbeschaffungszeiträume, (3) Versorgungssicherheit auf Lieferantenseite, (4) Nachfragehäufigkeit, (5) Lagerumschlagshäufigkeit, (6) Stock Outs.

Auf Basis dieser Mengengerüste konnten verschiedene Cluster im Sortiment herausgearbeitet werden, für die jeweils eigene Dispositionsparameter und ein optimierter Bestellabwicklungsprozess definiert wurde. In mehreren Workshops wurden die Verschwendungen im Abwicklungsprozess gemeinsam mit den prozessinvolvierten Mitarbeitern identifiziert und entsprechende Verbesserungen implementiert. Alle Mitarbeiter der Abteilung Operational Procurement/ Logistics wurden anschließend in 3 Trainingstagen intensiv mit den neuen Abläufen vertraut gemacht. Mitarbeiter in Fernost wurden über Videokonferenzen in die Trainings eingebunden.

Erzielte Ergebnisse

Mit Hilfe dieser Lean Logistics/ Lean Procurement Initiative konnten die folgenden Ergebnisse erzielt werden:

- Einsparungen bei den Beschaffungs-/ Logistikkosten in Höhe von 0,5 Mio € p.a.
- Reduzierung der Kapitalbindung im Unternehmen um ca. 6 Mio €.
- Erhebliche Reduzierung von Stock Outs im Segment „Handelsware“.
- Verbesserung der Liefertreue für kundenspezifische Beschaffungsvorgänge von 70% auf ca. 90%.

Die freien Ressourcen aus der Auftragsabwicklung wurden in den Kundenservice reinvestiert. Dies hatte einen unmittelbar positiven Einfluss auf die Kundenzufriedenheit und hat zusätzliche Cross Selling Potenziale durch neue Service-Dienstleistungen ermöglicht.