

Mehr Sicherheit in der Lieferkette

Eine effiziente Produktion ist auch abhängig davon, dass Zulieferteile pünktlich in der Fertigung ankommen. Warum Distributoren mehr als nur Fulfillment sind und gerade in Zeiten von Materialengpässen Sicherheit geben können, erläutert Thomas Reichmann von Schukat.

Im Fokus
Distribution



Bild: thodonal/stock.adobe.com

Distributoren sind nicht nur als Entwicklungspartner zu sehen. Sie helfen auch, Schwankungen in der Lieferkette abzufangen. Welche Dienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden und Lieferanten im Bereich Vorratshaltung an?

Thomas Reichmann: Als Distributor bieten wir kundenspezifische Bestände und Beschaffung für Lieferanten und Kunden, sprich: Waren terminieren und einlagern. Außerdem führen wir Konsignationslager, aus denen Kunden direkt den Nachschub beziehen. In diesem Zusammenhang muss auch das Thema Value Added Service betrachtet werden, denn wir übernehmen auch den Versand mit Lieferanten- bzw. Kunden-Label. Anhand von detaillierten Lieferplänen und mit Hilfe von SAP beliefern wir unsere Kunden vernünftig getaktet und je nach aktuellem Bedarf direkt in die Produktion. In Bezug auf SAP und weitere Services entwickeln wir unsere Fähigkeiten stetig weiter, denn uns ist klar, dass ein reiner Buy&Sales-Distributor in den nächsten Jahren keine hohen Überlebenswahrscheinlichkeiten hat. Daher entwickeln wir uns in Richtung Service-Provider, der neben Vorratshaltung auch Design-Support sowie Produkt- und Materialanpassungen anbietet. Das Ziel ist klar, den Kundennutzen zu erhöhen.

Ein KMU hat ein Projekt, ist auf der Suche nach einem Partner und kommt auf Sie zu. Wie geht es dann weiter?

Uns ist wichtig, eine Langfristigkeit in der Partnerschaft zu erkennen, denn erst dann können wir unsere Fähigkeiten hinsichtlich Support, Design-in, Konfektionierung und so weiter voll ausschöpfen und gemeinsam Lösungen entwickeln. In diesem Zusammenhang spricht man häufig vom Streckengeschäft.

Der andere große Bereich, das Fulfillment, ist im Grunde verdeckt. Das heißt, wir treten nicht mehr als Distributor auf, sondern eher als Logistikdienstleister in der Lieferkette. Im Prinzip ermöglichen wir Herstellern aus der ganzen Welt, die am europäischen Markt keine eigene Vertriebsstruktur haben, Handlungsspielraum direkt vor Ort.

Im Sinne von Versanddienstleistungen wie DHL oder als Plattform-Anbieter wie Amazon?

Wir werden nie ein reiner Logistikdienstleister wie DHL und auch kein Amazon sein, der durch seinen eigenen Lieferservice ebenfalls stark darin ist. Aber wir bieten spezifiziert auf bestimmte Lieferanten und Kunden Logistikdienstleistungen wie Versand, Vorratshaltung und so weiter an. Die Pandemie hat sehr deutlich gemacht, wo unser Mehrwert liegt: Wir können Puffer bilden. Finanziell sind wir so stark aufgestellt, dass wir Bestände auf Lager haben, die andere aufgrund der Reichweite nicht auf Lager haben möchten. Genau das ist unser Kerngeschäft: für Sicherheit in der Lieferkette sorgen. Das hindert uns aber nicht daran, Fertigkeiten weiterzuentwickeln, um auf kundenspezifische Bedürfnisse einzugehen. Dafür muss ich mich erst in die Lage versetzen, indem ich weiter Kompetenzen aufbaue, unter anderem eben im Design-in sowie bei Konfektionierung und Produktanpassungen.

Es gibt Unternehmen, die keine oder kaum Lagerkapazitäten haben. Welche Rolle übernehmen Sie hier?

Unsere Funktion in diesen Fällen ist der Vorratshalter in der Lieferkette. Wir bieten Lagerkapazitäten an und können je nachdem eine Vorratshaltung für drei bis 12 Monate anbieten.



Web-Tipp

Thomas Reichmann im Video-Interview: www.computer-automation.de

Das sorgt für Sicherheit in der Lieferkette. Wir haben die logistische und technische Fähigkeit, Bestände sehr sauber zu separieren. So stellen wir sicher, dass die entsprechenden Produkte nicht an irgendjemanden rausgehen und andererseits die Liefertermintreue aufrechterhalten bleibt.

Bieten Sie gleiches für Lieferanten bzw. Hersteller?

Wir möchten unser Portfolio weiter ausbauen, daher arbeiten wir gerade intensiv an unserem Product Information Management System. Ziel ist es, Kapazitäten zu schaffen und die Verwaltung sicherzustellen. Außerdem bauen wir unseren E-Commerce weiter aus, so dass wir nicht nur 40.000 bis 45.000 Produkte widerspiegeln können, sondern auch eine siebenstellige Zahl. Bietet uns dann ein Lieferant an, sein komplettes Portfolio aufzunehmen, sind wir dazu in der Lage. Das birgt natürlich immer Chancen und Risiken, die individuell abzuwägen sind.

Vor knapp drei Jahren hat Schukat sein vollautomatisiertes Lager in Betrieb genommen. Welche Vorteile entstehen Kunden und Lieferanten dadurch?

Für unsere Kunden konnten wir die Cut-off-Zeiten deutlich nach hinten verlegen. Das heißt, dass die Bearbeitungszeit von Bestellungen deutlich reduziert werden konnte: Ein Auftrag von der Erfassung bis zum Versand dauert in der Regel keine zwei Stunden mehr – natürlich abhängig von den Positionen. Das vollautomatisierte Lager bietet uns die Flexibilität, alle Value Added Services abzudecken und sie noch weiter auszubauen. Wichtig bei der Planung waren zudem Redundanz und Sicherheit: Fällt ein System aus, springt ein anderes ein. Außerdem ist das Lager skalierbar, wir sind in der Lage, Shuttles hinzu- oder herauszunehmen, Regale anzubauen und das Fächerraster an die Größe der zu lagern- den Materialien anzupassen. So können wir uns sehr schnell auf jedes Szenario einstellen.

Sie hatten Value Added Services erwähnt. Was verstehen Sie in Zusammenhang mit Lager und Logistik darunter?

Gerade im Bereich Fulfillment sind wir schnell bei Value Added Services. Vor allem im Streckengeschäft geht es darum, uns als Logistikkdienstleister zu ‚verschleiern‘, in dem wir beispielsweise kundenspezifische Labels aufbringen, ein bestimmtes Paketband verwenden und so weiter. Das muss ich auch in den Prozessen abbilden können.

Quasi als Versanddienstleister für den Kunden?

Wir sind kein reiner Logistikkdienstleister, das möchten wir auch nicht sein; wir bieten eine Plattform an. Es geht darum,

Unser Kerngeschäft hindert uns nicht daran, Fähigkeiten weiter auszubauen.

die Versorgungskette als Gesamtbild zu betrachten: Haben wir die Ware, die ein Kunde an seinen Kunden verschicken möchte, auf Lager und sind näher dran, warum sollten wir dann nicht den Versand übernehmen? Das ist schneller und nachhaltiger und das Ergebnis ist das gleiche. Es geht darum, strategischen Mehrwert anzubieten – für unsere Kunden, aber auch für die Kunden unserer Kunden.

Können Sie den Plattform-Gedanken näher ausführen?

Unsere Aufgabe ist es, ein Verständnis für das Plattform-Business zu entwickeln. Zu verstehen, welche Rolle wir in einer Umgebung spielen können, in der Amazon und andere große Player die Versorgungskette zu einem gewissen Grad mit definieren. Denen ist es egal, ob sie mit Büchern oder Halbleitern handeln. Wie also können wir uns als kleine und mittelständische Distributoren in diesem Spinnennetz der Versorgung positionieren? Wo schaffen wir einen Mehrwert? Wo sind wir in der Versorgungskette relevant? Wir können unseren Kunden einen Nutzwert bringen, indem wir Know-how aufbauen und eine Plattform bieten, um sich mit den eigenen Kunden und Lieferanten zu vernetzen. Aus diesem Grund investieren wir in IT und Technologien für den Datenaustausch: Wir müssen Kunden und Lieferanten kostengünstig anbinden, um den Informationsaustausch zu vereinfachen und zu beschleunigen, damit unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie unsere Systeme schneller und besser reagieren können. Das ist unser Ansatz: Die technischen Fähigkeiten und Systeme, die wir haben, zu spielen und auszunutzen. Das betrifft die IT ebenso wie unser vollautomatisiertes Lager.

Über welche Schnittstellen binden Sie Lieferanten und Kunden an?

Wir setzen auf SAP, einfach aus dem Grund, weil wir hier sicher sein können, immer eine Lösung zu finden.

Welche Rolle kommt Ihnen als Distributor in Zeiten von Materialmangel und Schwierigkeiten in der Lieferkette zu?

Unsere Beschaffungskanäle sind ausgeprägter und dadurch können wir sie viel besser bespielen. Wir sind näher am Hersteller und bekommen daher sehr viel schneller mit, wenn es zu Unregelmäßigkeiten kommt oder kommen kann. Zweitens: Wir können aufgrund der Langlebigkeit unserer Partnerschaft natürlich ganz anders mit unseren Lieferanten sprechen, damit wir auch versorgt werden. Und drittens, wenn wir erfahren, dass etwas im Busch ist, fahren wir unsere Bestände nach oben. Das war auch während der Corona-Pandemie unser Vorteil: Wir hatten volle Lager! Selbst während der Pandemie haben wir es geschafft, die Verfügbarkeiten hochzuhalten. Möglich ist das aber nur durch langjährige, solide und vernünftig gepflegte Partnerschaften zu vielen Lieferanten und Herstellern. Das ist auch unsere Aufgabe für die Zukunft: Als Versorgungsspinne im Netz die Partnerschaften perspektivisch zu pflegen, um die Vorteile weiter zu fokussieren.



Bild: Schukat

Thomas Reichmann

Referent Geschäftsleitung
und Senior Projektleiter &
Prozessmanager SAP
bei Schukat