

ANWENDERBERICHT



**Vendor Managed Inventory und
automatisierte Bestellungen
über EDI verdoppeln den Umsatz**



Sakret GmbH: Vendor Managed Inventory und automatisierte Bestellungen über EDI verdoppeln den Umsatz

Als Unternehmen mit vielen Handelspartnern setzt die Sakret GmbH seit mehr als 20 Jahren EDI-Technologie ein. Dank i-effect profitiert das Unternehmen regelmäßig von EDI-Innovationen – mit messbaren Effekten.



Erfolgsprojekt: Vendor Managed Inventory (VMI) im Baumarkt

Bei der Analyse der Prozesse in der Wertschöpfungskette fiel auf, dass Baumärkte nicht immer sofort nachbestellen, sobald Produktbestände abverkauft wurden. Wie schnell bestellt wurde und welche Marken geordert wurden, hing von vielen Faktoren ab.

Die Sakret GmbH erkannte, dass Sakret mithilfe von EDI den Bestellvorgang automatisieren kann, wenn alle notwendigen Daten vom Point of Sale vorliegen. Das Ziel: eine automatisierte und nahtlose Wiederbefüllung der Regale in Baumärkten, um dem gemeinsamen Endkunden eine hohe Verfügbarkeit der Sakret-Produkte zu bieten. Im Lebensmittelhandel war dieses Modell bereits gang und gäbe. Stichwort: VMI. Über die langjährige Mitgliedschaft von Rolf Stubenrauch im Technologie- Lenkungsreis der GS1 Germany kam das Knowhow in die Sakret GmbH.

2012 startete die Sakret GmbH ein VMI-Projekt mit einer großen Baumarktkette. Das Unternehmen zu überzeugen, war einfach. Rolf Stubenrauch: „Das System nützt beiden, Lieferanten und Händlern. Baumärkte haben ein Interesse, dass Kunden die gewünschten Artikel vorfinden. Lieferanten haben das Interesse, volle Regale zu präsentieren. Der Aufwand für die Prozesse in der Lieferkette sinkt auf beiden Seiten.“ Das VMI-Projekt war zu diesem Zeitpunkt ein Novum in der Branche.



Vorteile: Kundenbindung und Umsatz steigern

Sakret erhält täglich Abverkaufszahlen (SLSRPT), wöchentliche Bestandsdaten (INVRPT) und führt die Lagerbestände des Kunden zentral. „Wir haben Sollbestände für die Märkte definiert. Anhand von Liefer- und Abverkaufszahlen kann das System erkennen, wenn eine Nachbestellung notwendig ist und sie automatisch auslösen.“ Ein manuelles Eingreifen durch Marktmitarbeiter ist für die Erzeugung der Bestellung genauso wenig nötig wie ein Aktivwerden auf Seiten von Sakret.

Die Sakret GmbH kann die Sollwerte auch dynamisch anpassen und so auf Nachfragerückgänge in der Nebensaison reagieren. Ein weiterer Vorteil für den Händler: volle Paletten. Auch Mixpaletten

können die Baumärkte dank zuvor zugesendeter EDI-Nachricht „Lieferavis DESADV mit NVE“ mit einem Scanner-Pick im Wareneingang vereinnahmen.

Der Vertrieb unterstützt die Baumärkte regelmäßig bei der Festlegung der Sortimente und Raster. In enger Abstimmung mit den Märkten kann der Außendienst vor Ort Steuerungsparameter für das System auf seinem Tablet eingeben. Diese Parameter wirken sich schon bei der nächsten erzeugten Bestellung aus. Der engagierte Einsatz des Außendienstes hat zudem das Vertrauen der Baumärkte in das System gestärkt.

Für Rolf Stubenrauch steht außer Frage, dass sich das VMI-Projekt bewährt hat: „Wir konnten unseren Umsatz in den teilnehmenden Märkten seit Projektstart mehr als verdoppeln und die Partnerschaft festigen. Aktuell planen wir Gespräche, um das Modell bei weiteren Partnern einzuführen.“



i-effect WebControl

Grafisches Mappingtool: Unabhängigkeit von Dienstleistern

Die technische Basis für die Automatisierung liefert i-effect. Die Anwendung bildet auch die Prozesse für weitere Partner ab. Mittlerweile werden zum Beispiel 70% aller Rechnungen über EDI versandt. Insgesamt nutzt das Unternehmen ca. 50 EDI-Mappings für den digitalen Datenaustausch mit Händlern und Lieferanten. Rolf Stubenrauch: „i-effect ist zur unverzichtbaren Daten-Drehscheibe bei der Sakret GmbH geworden“

Es kommt immer wieder vor, dass neue Nachrichtenformate in den Workflow aufgenommen werden müssen und sich Anforderungen von Partnern ändern. Eine Herausforderung ist es dann, den Wechsel von den alten auf die neuen Prozesse ohne Beeinträchtigung des laufenden Systems zu bewältigen. „Menten hat bei uns schon bei mehreren Umstellungen ganz hervorragend begleitet“, erinnert sich Rolf Stubenrauch an die zurückliegende Zusammenarbeit.

Mittlerweile agiert menten als Second-Level-Support und greift nur noch bei Bedarf ein. Denn einen Großteil der Administration kann das Unternehmen ohne externe Unterstützung lösen, auch wegen des grafischen Data Mapping Tools.

„Das war ein wichtiger Meilenstein. Wir können jetzt anhand weniger Beispielmappings größere Mappings selbst durchführen – unabhängig von Dienstleistern.“ Die menten GmbH bietet Schulungen an und unterstützt den Wissenstransfer ins Unternehmen. Ganz ohne externe Unterstützung will Rolf Stubenrauch jedoch nicht auskommen. „Wir schätzen menten sehr als 100% zuverlässigen, agilen Partner, der kontinuierlich an Innovationen für Kunden arbeitet.“ Zuletzt erhielt i-effect neue Funktionen wie die Verarbeitung von ZUGFeRD und XRechnung und Usability-Verbesserungen. Weitere Optimierungen sind in Planung.





Über Sakret GmbH

Die Sakret GmbH mit Sitz in Bad Lauterberg ist ein Hersteller von Qualitätsbaustoffen. Als einer von fünf deutschen Lizenznehmern der internationalen Marke Sakret betreibt das Unternehmen vier Standorte und beschäftigt rund 200 Mitarbeiter. Die 100%ige Tochter Diessner GmbH & Co. KG beschäftigt ca. 80 Mitarbeiter. Die angebotenen Produkte umfassen sechs Bereiche: Trockenmörtel/ Wärmedämmverbundsysteme, Profikonzentrat (Farben), Garten- und Landschaftsbau, Fliesen- und Bodentechnik, Technische Mörtel sowie Betoninstandsetzung.





Herausforderungen

Nachbestellungen von Baumärkten kamen nicht nahtlos, sobald der Bestand abverkauft wurde. Mit jedem Tag, an dem die Regale leer blieben, verloren der Baumarkt und Sakret potenziell Umsatz. Die EDI-Vernetzung mit Baumärkten bestand nur aus „Bestellung ORDERS“ (eingehend) und „Rechnung INVOIC“ (ausgehend).



Lösungen

In einem Projekt mit einer Baumarktkette wurden die Bestellvorgänge mithilfe von GS1 EDI über die Nachrichtenarten „Bestandsbericht INVRPT“ (eingehend), „Abverkaufsbericht SLSRPT“ (eingehend), „Bestellung ORDERS“ (ausgehend) und „Lieferavis DESADV mit NVE“ (ausgehend) automatisiert.



Nutzen

Der Bestellaufwand für die Baumärkte geht gegen Null. Sakret stärkt seine Position als attraktiver Handelspartner und verdoppelt seinen Umsatz in den beteiligten Märkten. Die Sakret GmbH gehört zu den Vorreitern auf dem Gebiet der elektronischen Datenübermittlung an Handelspartner. Bereits 1998 führte das Unternehmen die Technologie ein, seit mehr als zehn Jahren unterstützt die menten GmbH die Prozesse mit i-effect. „Man kann mit EDI nur auf der Gewinnerseite sein“, betont IT-Leiter Dr. Rolf Stubenrauch. „Die weltweit standardisierten Schnittstellen sorgen dafür, dass Prozesse in der Lieferkette wesentlich kosteneffizienter und schneller ablaufen.“

Bestellung, Information, Beratung

Kostenlose 30-tägige Testversion, detaillierter Funktionsüberblick der Module im Internet unter: www.i-effect.com

Telefonisch unter: **+49 2202 2399 0**

menten 

menten GmbH

 An der Gohrsmühle 25
51465 Bergisch Gladbach

 +49 2202 2399 0
 +49 2202 2399 23

 info@menten.com
 www.menten.com

 Geschäftsführer: Ralph Menten
 Amtsgericht Köln: HRB 47762

Kurzprofil menten GmbH

Die menten GmbH richtet sich an mittelständische IBM Power Systems-Anwender aller Branchen. Seit 1989 ist das Team auf die Entwicklung serverbasierter IBM i-Standardlösungen spezialisiert. Service und Wartung, Systemtechnik und Hardwareverkauf flankieren die IT-Dienstleistungen rund um die Server-Familie.