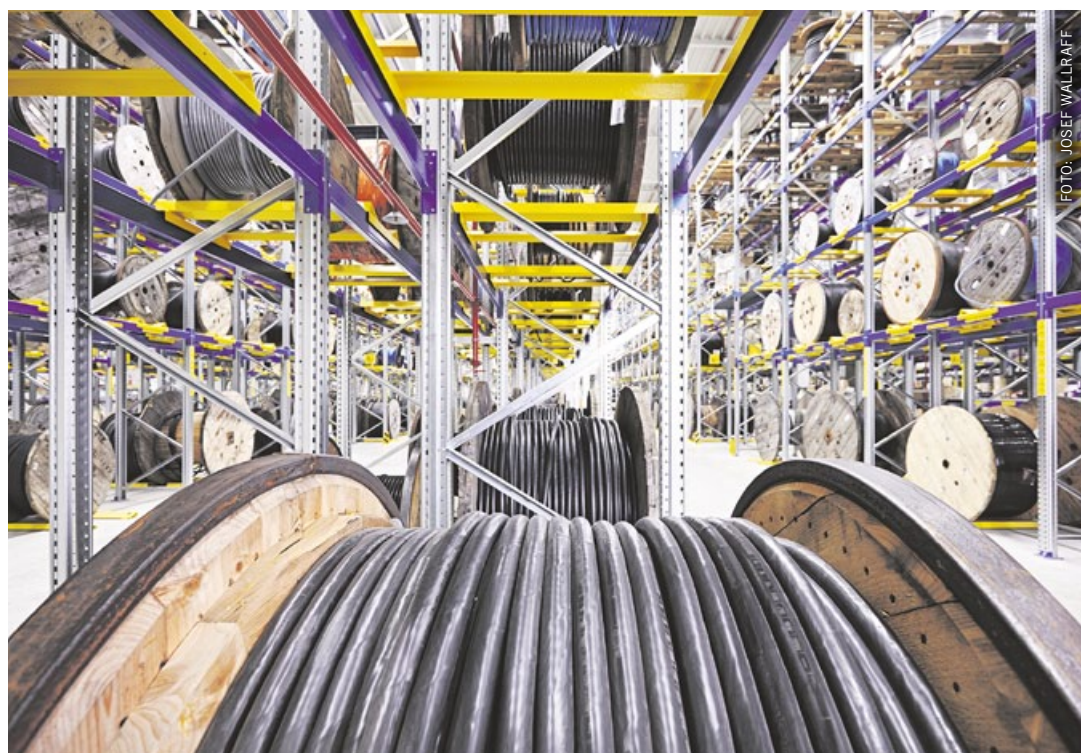


Zur Lagerware des Elektrospezialisten Wallraff zählen auch Großteile wie Kabeltrommeln.



## Feuerprobe bestanden

**SOFTWARE** Der Elektrohändler Wallraff hat in Leverkusen seine Logistik erweitert und optimiert. Dabei half ein neues Lagerverwaltungssystem, die Bearbeitung von Aufträgen um den Faktor drei zu verkürzen sowie Fehler im Warenhandling zu vermeiden.

Was darf es sein? Kabel, Steckdosen oder Leuchtmittel? Steuerschränke, Fotovoltaik oder Optoelektronik? Wärmepumpen, Fußbodenheizungen, Kühlschränke oder auch eine komplette Haussteuerung für ein Smart Home? Das Sortiment der Josef Wallraff GmbH & Co. KG aus Leverkusen ist nahezu unerschöpflich. 1948 von Josef Wallraff in der Nachkriegszeit als Zweipersonenfirma gegründet, wird die Unternehmensgruppe Wallraff heute in dritter Familiengeneration mit insgesamt rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geführt. Aufgesplittet in zwei Geschäftsbereiche – den Elektrogroßhandel und den „expert Wallraff“-Hausgeräte-Fachmarkt –, ist Wallraff Spezialist für Elektroinstallationsmaterial für Industrie und Handel sowie Anbieter von Elektrohausgeräten, Einbauküchen und Unterhaltungselektronik. Über 1,8 Millionen Waren umfasst das Produktportfolio, das stationär und im Onlineshop angeboten wird. 50.000 Artikel sind direkt ab Lager mit unternehmenseigenem Fuhrpark an nationale und internationale Kunden lieferbar.

Damit die Logistik reibungslos funktioniert, hat sich Wallraff, vertreten durch die Geschäftsführer Klaus und Christopher Wallraff, Vater und Sohn, für ein neues Lager- und Distributionszentrum im Leverkusener Ortsteil Quettingen entschieden. „Wir wollen die Erfolgsgeschichte des Unternehmens weiter-schreiben“, sagt Christopher Wallraff.

Sein Bruder Alexander ist ebenfalls in die Führung der Firmengruppe eingestiegen. „Großvater Josef und unsere Eltern haben Großartiges geleistet“, ist sich Christopher der Verantwortung für das Firmenerbe bewusst, „sie haben ein Unternehmen geschaffen, welches weit über unsere Region hinaus für exzellente Qualität von Produkten und Dienstleistungen bekannt ist.“

### Paletten- und Kleinteilelager

Dabei begreift sich Wallraff nicht nur als zuverlässiger und termingerechter Lieferant aller seiner Artikel, sondern auch als starker Logistikdienstleister seiner Kunden. „Durch den Abbau von Kundenlagern und die Umstellung der Versorgung interner Bedarfsträger auf unser Lager, helfen wir unseren Abnehmern, Kosten zu senken, Prozesse zu optimieren und freie Ressourcen zu schaffen, damit sie sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können“, steht es auf der Wallraff-Website.

Und so entstand auf 15.000 Quadratmetern „grüner Wiese“ ein Logistik-Hub mit Verwaltungsgebäude. Das Zentral-lager setzt sich aus 8.000 Quadratmetern mit 5.000 Palettenstellplätzen und einem 1.800 Quadratmeter großen Blocklager zusammen. Beide Bereiche werden manuell geführt. Hinzu kommt ein halbautomatisches Tablarlager für Kleinteile auf 2.200 Quadratmetern. „Alles ist klar nach den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden struktu-

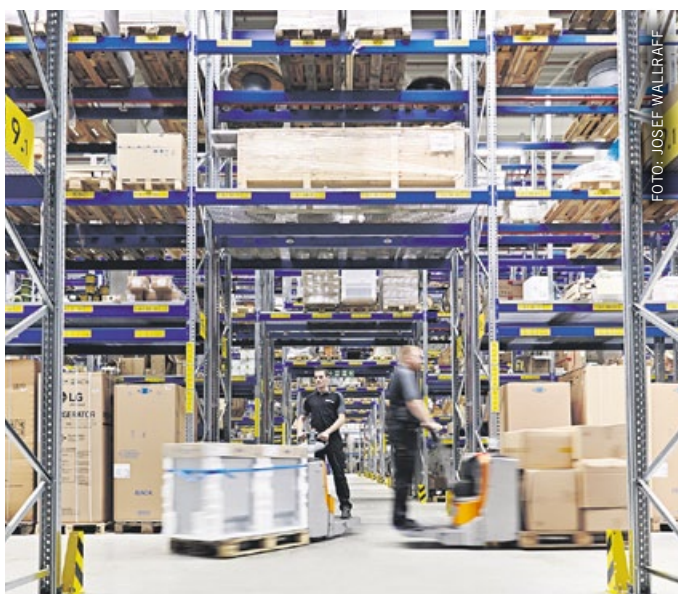
riert“, erläutert Christopher Wallraff, „unser Lagerbestand orientiert sich exakt an ihren Anforderungen sowie an der aktuellen Marktlage, ebenso wie an den EDV-überwachten Mindestbeständen der einzelnen Produkte. Entscheidend ist, die richtige Ware in der exakt benötigten Menge zur rechten Zeit am vereinbarten Ort zu haben“, fasst es der Geschäftsführer zusammen, „höchste Warenverfügbarkeit ist unser oberstes Ziel.“

Dazu bedurfte es neben der passenden Hardware und Automatik auch eines leistungsfähigen Lagerverwaltungssystems. Hier traf Wallraff auf die KBU Logistik AG, Bremen, mit der der Elektrospezialist auf der LogiMAT in Stuttgart zu Gesprächen zusammenkam. Christopher Wallraff führt aus: „Die Auswahl des richtigen Lagerverwaltungssystems ist eine herausfordernde und wichtige Aufgabe, gerade für ein mittelständisches Unternehmen. Umso glücklicher sind wir, mit der KBU Logistik einen wertvollen und verlässlichen Partner gefunden zu haben. Gerade die Modularität der Software gibt uns die Möglichkeit, individuelle Prozesse zu gestalten und damit den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung zu sichern.“

### Wettbewerbsvorsprung

Einen Wettbewerbsvorsprung, den Michael Ahnemann, Leiter Vertrieb bei KBU Logistik, wie folgt beschreibt: „Mithilfe unseres Lagerverwaltungs-

Gesteuert durch ein Lagerverwaltungssystem von KBU Logistik konnte der Materialfluss bei Wallraff deutlich verbessert werden.



Im Tablarlager stehen mehr als 20.000 Plätze für Kleinteile zur Verfügung. Das LVS führt die Mitarbeiter auftragsbezogen und wegeoptimiert zum richtigen Lagerlift.

systems konnten wir bei Wallraff die Durchlaufzeit eines Auftrags von im Schnitt 15 bis 20 Minuten auf rund fünf Minuten verringern. Außerdem haben wir die Fehler- und Retourenquote reduziert.“ Dieses Ergebnis entspricht dem definierten Ziel, denn die Leverkusener wollten mit dem neuen Logistikzentrum nicht nur ihre Kapazitäten vergrößern, sondern auch den Materialfluss schneller und effizienter gestalten.

Wie dies funktionierte, lohnt einen Blick ins Detail: Gemeinsam mit der Firma Hausmann & Wynen Datenverarbeitung GmbH, Monheim, den „Machern“ der von Wallraff eingesetzten Warenwirtschaftssoftware „Sitara“, überprüfte der rheinländische Großhändler zunächst, welche Abläufe optimiert werden konnten. Sitara bot anfangs die nötigen Voraussetzungen, um aktuelle Lager- und Logistiktechnologien zu unterstützen. Das System wurde dann aber in einer Ausbaustufe

durch „SHC“, eine ERP-Software für den technischen Großhandel, ersetzt. Auch kam das Expert-Warenwirtschaftssystem „Wanda!“ hinzu. KBU Logistik brachte sein Warehouse-Management-System „KBU-LVS“ in das Projekt ein und programmierte sowohl zu SHC als auch zu Wanda die erforderlichen Schnittstellen.

### Keine langen Suchen mehr

Das LVS steuert das manuell geführte Großteilelager sowie zehn automatisierte Tablar-Lagerlifte für Kleinteile. „Allein im Tablarlager stehen mehr als 20.000 Lagerplätze zur Verfügung. Der wichtigste Unterschied zur vorherigen Lösung aber ist“, so Michael Ahnemann, „dass es keine festen Lagerplätze mehr gibt.“ Der KBU-Vertriebsleiter führt aus: „Niemand muss sich mehr im Lagersystem auskennen. Keiner muss lange suchen. Stattdessen führt das LVS jeden Mitarbeiter auftragsbezo-

gen und wegeoptimiert zum richtigen Lagerlift, wo bereits automatisch das für die Bestellung notwendige Material auf einem Tablar angefahren wird.“ Dabei zeigt ein Laserpointer auf das korrekte Produktfach, um Verwechslungen auszuschließen. Ist die Ware entnommen und per Handscanner bestätigt, fährt das System sofort das nächste Tablar an. Für die großen Teile von Wallraff wie etwa Kabeltrommeln oder Verteilerschränke ist das Verfahren ähnlich. Hier weist das System dem Mitarbeiter den Weg zum Lagerplatz auf seinem MDE-Gerät. Menge und Typ werden auch hier kontrolliert und bestätigt. Selbst mehrere Kommissionen lassen sich so parallel durchführen.

„Verwechslungen, Falschlieferungen oder Fehlmengen sind deutlich zurückgegangen“, freut sich Michael Ahnemann: „Wir prüfen das anhand stichpunktartiger Inventurvorgänge und konnten bereits in den ersten sechs

Monaten nach dem Go-live dokumentieren, dass die Durchlaufzeit eines Auftrags mindestens um den Faktor drei zurückgegangen ist.“

### Große Herausforderung

Auf die Frage, wie er, Christopher Wallraff, den Übergang von „Alt“ nach „Neu“ in seiner Logistik erlebt hat, erinnert sich der Geschäftsführer: „Ausgerechnet im Monat der Umstellung auf das neue LVS gab es bei einem Großkunden einen Brand. Der daraufhin bei uns sprunghaft gestiegene Bedarf an Artikeln für die Reparaturarbeiten führte zum umsatzstärksten Monat in unserer Firmengeschichte.“ Natürlich sei dies für Wallraff wirtschaftlich positiv gewesen, jedoch kapazitativ eine sehr große Herausforderung. „Mit dem alten Lager hätten wir das nie geschafft“, schildert Christopher Wallraff weiter, „das war unsere Feuerprobe. Und wir haben sie bestanden.“ csv