

Digitalisierung im Lager

Smartes Warehousing

Die Deutsche Warenlager GmbH (DWLG) digitalisiert Warenlagerstrukturen – und hat dabei gleich noch ein Modell entwickelt, das die Bilanz ihrer Kunden aufbessert.



Nikolaus von Lüninck (rechts) gründete 2015 die DWLG. Der Digitalisierungsexperte Mario Springer kam später dazu.

Die meisten Mittelständler versuchen, die Digitalisierung alleine zu bewältigen und holen sich keine Unterstützung von außen – Bitkom ermittelte, dass bisher nur 18 % der Unternehmen mit 20 bis 499 Mitarbeitern Beratungsleistungen zur digitalen Transformation des eigenen Geschäfts in Anspruch genommen haben. Dabei ist gerade hier das Digitalisierungspotenzial groß. Nikolaus von Lüninck tat sich mit dem Digitalisierungsexperten Mario Springer zusammen, um Lösungen genau für jene Firmen zu entwickeln, die sich noch nicht an die Industrie 4.0 herangetraut haben. Hierfür gründete er 2015 die Deutsche Warenlager GmbH (DWLG).

»Neue ERP-Systeme zu integrieren kostet Zeit und Geld. Viele Parteien – von den Herstellern bis zu den Kunden – müssen mitmachen, dazu kommen die Kosten, etwa durch Personalschulungen oder während des System-Übergangs. Deshalb zögern viele Unternehmen und bedienen sich externer Lösungen, wie wir sie bieten«, erklärt Lüninck.

Die von der DWLG integrierten ERP-Systeme unterstützen das Lagermanagement und die relevanten kaufmännischen Prozesse von der Einlagerung über die Entnahme und die Fakturierung bis zum Versand der E-Rechnung. Die Systeme sind multilagerfähig, das heißt sie können die Lagerarchitekturen einer unbegrenzten Anzahl von Kunden mit einer beliebigen Anzahl von Lagern und damit verbunde-

nen unlimitierten Lagerorten intelligent und in Echtzeit abbilden.

Dabei gab es auch schon jede Menge Herausforderungen: Ein Kunde lieferte und entnahm einzelne Lichtmasten. Die DWLG musste also ein ERP integrieren, das Kleinstmengen-Entnahmen korrekt und in Echtzeit abbilden konnte. Ein anderer Kunde brauchte für die Verpackung von Batterien eine retrograde Lagerhaltung, die Warenlagerentnahme sollte also erst nach dem Produktionsprozess registriert werden, nicht vorher. Es galt also, ein intelligentes Lagerhaltungssystem in den laufenden Verpackungsprozess zu integrieren. Der Kunde weiß jetzt, wann jede einzelne Batterie entnommen wurde.

Mario Springer: »Wir zeigen, wann das Lager wie schnell geleert wird. Aber wir identifizieren nicht nur Spitzenzeiten. Unser ERP-System erkennt vorher, dass die Nachfrage anzieht und dass bald ein Minimalstand erreicht sein wird. Diese rechtzeitige Prognose ermöglicht einen kostengünstigen Wareneinkauf – nämlich außerhalb der Spitzenzeiten, wenn die Ware günstiger ist. Neben der Bestandsprognose ermöglicht DWLG somit das rechtzeitige Nachordern. Auf diese Weise optimieren wir den Bestellrhythmus.«

Doch das „Smart Warehousing“ der DWLG geht weit über das technische Stockmanagement hinaus: Das Unternehmen aus Garmisch-

Partenkirchen kauft, falls gewünscht, auch die Lagerbestände seiner Kunden auf. Was steckt dahinter?

Lüninck: »Durch den Verkauf ihrer Bestände an uns generieren die Kunden nicht nur Umsatz und Ertrag, sondern entfernen den Lagerbestand aus ihrer Bilanz. Die DWLG sichert zudem ihre Lieferfähigkeit, denn die Kunden können den Lagerbestand im eigenen Lager jetzt als Konsignationslager für die DWLG führen und dadurch jederzeit verfügbar halten.« Die DWLG analysiert durch das von ihr integrierte Warenwirtschaftssystem permanent die Bestände und die Lagerbewegungen. Ein umfangreiches Reporting sichert den Überblick. Interessant ist dieser Aspekt vor allem für Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 15 und 500 Mio. Euro.

Momentan nehmen vor allem Zulieferer die Dienste der DWLG in Anspruch, doch jetzt nimmt man auch andere Branchen verstärkt ins Visier. Wie will sich das Unternehmen in dem riesigen Dschungel an Digitalisierungs-Anbietern abheben? Mario Springer: »Ich denke, die beiden wichtigsten Leistungen, die wir anbieten, sind zum einen die Integration eines passgenauen ERP-Systems, das exakt die Situation des Kunden wiedergibt. Der andere Aspekt, der uns von Wettbewerbern unterscheidet, ist natürlich die Bilanz-Optimierung durch den Ankauf der Lagerbestände. Damit punkten wir auf jeden Fall.« (zü)