

EFFIZIENTE GESTELL- UND WARENLOGISTIK MIT BISS.ID

Erfolgsgories: Mehr Effizienz mit der Gestellverwaltung

Die Gestellverwaltung beschäftigt seit Jahren die ganze Bauzulieferbranche. Mit zunehmender Digitalisierung ergeben sich neue Lösungen, die den Produzenten ermöglichen, den Gestell- und damit den Warenfluss digital abzubilden und damit eine höhere Transparenz sowie Effizienz zu schaffen. Jetzt reden die Nutzer: Warum vertrauen sie auf die Logistik-Lösung von Biss.ID?

Ein gut durchdachtes und effizientes Gestell- und damit Liefermanagement ist für Unternehmen in der Fertigungsbranche entscheidend, um reibungslose Abläufe zu gewährleisten und Kosten zu minimieren. Die Koordination zwischen Hersteller, Kunde und Baustellen gestaltet sich oft schwierig und die manuellen Prozesse erwiesen sich als zeitaufwendig und fehleranfällig.

Seit geraumer Zeit lässt die Unternehmung Biss.ID in diesem Zusammenhang aufhorchen, die sich unter anderem genau diesem Thema annimmt. Wie wird die Softwarelösung durch Produzenten aus dem Bauelemente- und Isolierglasbereich implementiert und genutzt? Im Folgenden geben wir persönliche Motivation und Erfahrungen dreier völlig unterschiedlicher Biss.ID-Kunden wieder.



Foto: Biss.ID

NFC-Typenschilder zur eindeutigen Identifikation von Paletten.

RWS FENSTER- UND TÜRENTECHIK, SARREGUEMINES:

Der Hersteller für hochwertige Fenster-, Türen- und Rollladensysteme produziert seit über 30 Jahren auf 20.000 m² im französischen Sarreguemines, direkt an der deutschen Grenze. Mit rund 60 Mitarbeitern beliefert das Unternehmen den Fachhandel in Deutschland und Frankreich mit Bauelementen.

rws-fenster.com

Alexander Wallig, Geschäftsführer RWS Fenster berichtet von einer lohnenden Investition und Gestellen, die vor dem Schrotthändler gerettet werden konnten:

„Für uns stand der Ausbau unseres Kundenservices im Bereich Logistik auf der Agenda, so dass wir unseren gesamten Gestellbestand erneuert und komplett auf hochwertige Stahlracks umgestellt haben. Bei dieser Investition war es uns aber auch wichtig, einen schnellen und genauen Überblick darüber zu haben, wo sich unsere Gestelle befinden. So kamen wir mit Biss.ID in Kontakt. Wir sind ein mittelständisches Unternehmen, das sich durch schnelle Reaktionszeiten und hohe Kundenorientierung am Markt etabliert hat. Uns liegt viel daran, Themen und Prozesse nach unseren Vorstellungen abzubilden. Hier hat es uns sehr geholfen, mit der Biss.ID einen Partner gefunden zu haben, der genauso denkt und handelt. Die technische Lösung ist für uns das Eine, die Kommunikation und enge Abstimmung mit uns das Andere. So haben wir nach und nach alle Gestelle mit GPS-Trackern für ein Live-Tracking sowie NFC-Typenschilder für die Buchungen ausgestattet. In enger Abstimmung wurden dann immer mehr Prozesse für das ope-



Foto: Alexander Wallig

rativen Geschäft im Fensterbau optimiert und aufeinander abgestimmt. Was uns das Leben deutlich erleichtert, ist die Möglichkeit, dass Kunden über die NFC-Chips auch APP-los freimelden können. Gerade wenn Monteure von Subunternehmern Gestelle auf den Baustellen melden wollen. Die Freimeldung taucht dann bei uns im System auf, so dass wir auch die Möglichkeit haben zu prüfen, ob sie realistisch ist, bevor wir sie ins System und damit in die Tourenplanung übernehmen.

Natürlich gibt es bei neuen Systemen und Technologien immer Herausforderungen, gerade in unserem Fall als erster Kunde im Live-Tracking. Durch unseren Sitz direkt an der deutschen Grenze in Frankreich hatten wir anfangs immer wieder ungenaue Positionen der Tracker auf unserem Werksgelände. Hier hat sich dann auch der Kooperationspartner der Biss.ID, das Unternehmen Sloc mit eingebracht und mit Messungen und Tests vor Ort die optimale Konfiguration für die Tracker gefunden.

Wir hatten auch schon den Fall, dass ein Gestell an einem sehr ungewöhnlichen Ort stand und wir dann auf Nachfrage gemeinsam mit dem Fachhändler herausgefunden haben, dass das Rack unbemerkt von einem Schrotthändler mitgenommen wurde.

Derzeit rollen wir das System auf unsere Kunden aus, so dass wir regelmäßig automatisierte Benachrichtigungen versenden. So sehen unsere Kunden immer aktuell, welche Gestelle auf sie gebucht sind, inklusive Standort und Haltetag. Diese Benachrichtigungen aus dem System nutzen wir auch für regelmäßige interne Reports, um zu sehen, wie viele Gestelle verpackt wurden und zur Auslieferung stehen oder welche Gestelle zur Abholung angemeldet wurden.“

GLAS ARNOLD, KIRCHBERG:

Die Hunsrücker Glasveredelung Wagener GmbH & Co. KG mit Sitz in Kirchberg umfasst die zwei Unternehmensbereiche Isolierfunktionsgläser und Konstruktiven Glasbau. Seit 2003 ist das Unternehmen Teil der Arnold Glas Gruppe. Mit rund 600 Mitarbeitern an 6 Standorten ist Arnold Glas eine der führenden Unternehmensgruppen der Flachglasverarbeitung in Deutschland. www.arnold-glas.de

Albert Schweitzer, Geschäftsführer Arnold Glas, Kirchberg über die Einführung der Gestellverwaltung als verlängerten Arm der Produktionssoftware:

„Der strategische Ansatz der Biss.ID, eine cloudbasierte Plattform zu schaffen, die einen schnellen und einfachen Datenaustausch ermöglicht, war für uns der ausschlaggebende Punkt, uns intensiv mit der Lösung zu beschäftigen. Wir selbst sind stets bestrebt, Prozesse digital abzubilden – für größtmögliche Effizienz und Transparenz. Mit der WEB- und APP-basierten Cloud-Lösung wird dies erreicht, da keine Softwareinstallation notwendig ist und die Lösung sofort genutzt werden kann.

So nutzen wir die Biss.ID Tracking-Lösung als verlängerten Arm unserer Produktionssoftware, um unseren Mitarbeitern, unseren Kunden, aber auch externen Partnern schnell und einfach Zugriff auf gefilterte Daten zu geben - das gilt beispielsweise auch für die Einbindung von Speditionen



Foto: Albert Schweitzer

oder Schwesterwerken. Die ständige Diskussion um mögliche Schnittstellen wurde schnell und unkompliziert gelöst. Biss.ID hat in Zusammenarbeit mit Carlo Network einen Transferserver aufgebaut, der den Datenaustausch in beide Richtungen ohne direkten Zugriff auf unser A+W-System abwickelt. So haben wir jederzeit die Hoheit über die Daten, die von uns in das A+W-System und wieder zurück übertragen werden. Die Anbindung haben unsere Mitarbeiter in enger Abstimmung mit Biss.ID und Carlo in kürzester Zeit selbst realisiert, so dass wir in beiden Systemen konsistente Daten haben.

Rund und komplett wird das System durch die Lösung, die nach unseren Vorgaben erstellt wurde. Wir übertragen alle Artikeldaten und können so auch alle auftragsrelevanten Daten sichtbar machen. Dies gibt uns die Möglichkeit, dass der LKW-Fahrer digitale Lieferscheine inkl. Unterschrift und Bildern über die abgeladenen Gestelle und damit Artikel generieren kann. Die erzeugten Lieferscheine stehen uns und auch dem Kunden im Biss-Portal zur Verfügung. Ebenso können die Lieferscheine per Datentransfer in unser DMS-System und in unser Produktionssystem übertragen werden, um z. B. die Rechnungserstellung automatisiert anzustoßen. Außerdem kann der Kunde im Falle einer Beschädigung der gelieferten Scheibe das Etikett des einzelnen Artikels einscannen und diesen sofort nachbestellen, da alle Produktdaten hinterlegt sind.“

ÜBER FEBA FENSTER, BURBACH:

Seit 50 Jahren produziert die FeBa Fensterbau GmbH Qualitätsprodukte am Standort Deutschland. Als Hersteller qualitativ hochwertiger Produkte produziert das Unternehmen auf über 55 000 m² mit modernsten Maschinen und über 250 Beschäftigten täglich mehr als 1200 Fenstereinheiten im Werk in Burbach.

www.feba.de

Für Jonas Winkel, Produktionssteuerung/Digitalisierungsmanagement FeBa Fenster steht die Schnelligkeit und Zuverlässigkeit der Logistik im Vordergrund:

„Bei FeBa haben wir uns schon immer mit dem Thema der Optimierung von Lieferprozessen beschäftigt. Um genau das zu gewährleisten, wollen wir sicherstellen, dass wir immer genügend Gestelle zur Verfügung haben, um unsere Produkte sicher und gut verpackt mit unserem Fuhrpark ausliefern zu können.

Aufgrund der Saisonalität gibt es immer wieder Zeiten, in denen es zu Engpässen bei den Gestellen kommen kann, die wir vorausschauend vermeiden wollen. Hier wurden bereits alternative Ansätze geprüft, wie z. B. die Auslagerung des Gestellmanagements an externe Partner, um den Rücklauf zu optimieren. Allerdings haben wir von dieser Lösung Abstand genommen, da unser Hauptanliegen nicht darin besteht, unseren Kunden Mietkosten zu berechnen. Vielmehr streben wir eine Verbesserung der logistischen Abwicklung durch mehr Transparenz an.



Foto: Jonas Winkel

Das war auch die Ausgangsfrage bei Biss.ID: Wie schaffen wir es, mehr Transparenz für uns und unsere Kunden zu ermöglichen. Basis dafür ist der Einsatz eines Systems, das aktuell und automatisiert Informationen für einen schnellen Überblick liefert, wo welche Gestelle aktuell sind. Biss.ID hat uns die Möglichkeit gegeben, in einer Testversion erste Buchungen und Abläufe zu testen, um die Basis für die Einrichtung des Systems bestmöglich vorzubereiten. Das gab uns ein gutes Verständnis, was mit Biss.ID alles möglich ist und wo wir noch Entwicklungsfelder sehen, die auch sehr schnell implementiert werden können. Hier sehen wir auch den großen Vorteil der Lösung: Durch den Einsatz einer modularen IoT-Lösung kann schnell auf weitere Anforderungen reagiert werden. Die Anbindung an unser Produktionssystem A+W-Cantor war einfach zu realisieren. Unsere Kunden können jetzt jederzeit sehen, welche Aufträge auf die Gestelle geladen wurden.

Alle unsere Gestelle haben neue Typenschilder inklusive NFC-Chip erhalten, die eine eindeutige Identifizierung ermöglichen - egal wo sich das Gestell befindet. Die APP-lose Freimeldung war uns elementar wichtig, um das Handling für unsere Kunden so einfach wie möglich zu gestalten. Auf dieser Basis haben wir uns auch entschieden, den über die Jahre gewachsenen Bestand an Gestellen bei uns mit der App neu zu erfassen. Einen großen Vorteil sehen wir auch darin, dass wir nun zusätzlich Fremdgestelle in unserem System verwalten können, die wir - in Absprache mit unseren Vorlieferanten - für Direktlieferungen an unsere Kunden nutzen können. Die Scan- und Buchungslogik bleibt somit für alle Prozessbeteiligten gleich und gleichzeitig sehen wir auch den Bestand an Fremdgestellten, den wir haben“.