

Global Logistics Trends 01/2010



Mergers & Acquisitions

Fusion lohnt sich: Haberkorn Ulmer verbessert Service durch Lagerzentralisierung und Abholmarkt

Die Fusion der technischen Handel-
sunternehmen Haberkorn und Ulmer
in Österreich im Jahre 2006 (siehe
Bild Haberkorn Ulmer in Wolfurt)
stellte Lager und Logistik vor völlig
neue Herausforderungen. Mit einer
neuen Supply Chain Strategie sollten
regionale Standortnähe und ein pro-
zessoptimiertes Zentrallagerkonzept
verbunden werden, um sowohl den
Kunden als auch der Wirtschaftlichkeit
gerecht zu werden. Eine Zwischen-
bilanz vier Jahre nach der Fusion.

Die Orientierung an den Kunden aus
Industrie, Bau und Handwerk stellte
für die Fusion beider Unternehmen
von Beginn an ein wichtiges Ziel dar:
Beide Unternehmen orientierten sich
an hoher Produktkompetenz und
Beratungsleistung für diesen Kunden-
kreis und legten Wert auf die Auswahl
aus einem breiten Sortimentsangebot
bei flexibler, kundenindividueller Be-

schaffung. Die neue Supply Chain
Strategie sollte einerseits die Vorteile
der Lagerzentralisierung für die Logis-
tikprozesse realisieren und dennoch
regionale Standortnähe erhalten durch
eine starke Kundenorientierung mit
Abholmarkt und großer Sortiments-
breite.

Alle drei Ziele wurden verwirklicht. Die
Zusammenfassung der Lagerlogistik
in einem Zentrallager im
österreichisch-deutsch-schweizerischen
Dreiländereck Vorarlberg bei
gleichzeitiger Servicesteigerung ge-
langen mit dem Bau des neuen Logi-
stikzentrums. Der darin entstandene
Abholmarkt soll die Bedürfnisse des
Kunden vor Ort im Eilbedarf decken.
Direktabholer können heute innerhalb
von sieben Minuten aus dem großen
Lagersortiment bedient werden.
Gestützt durch tägliches Controlling
wird diese Lieferzusage der Logistik
an den Vertrieb mit einer Genauigkeit

von +/- drei Prozent erreicht. Eine wei-
tere Benchmark für die hohe Qualität
der Serviceleistungen ist der 24h Lie-
ferservice in ganz Österreich.
Heute befinden sich auf ca. 10.000 m²
bebauter Fläche nahezu 22.000 m²
Nutzfläche, die einerseits die gefor-
derten Logistikfunktionen leisten kön-
nen, andererseits aber auch die Flexi-
bilität bieten, langfristigen Sortiment-
anpassungen folgen zu können.

Somit kann durch das neue Supply
Chain Konzept, entworfen mit Unter-
stützung des Beratungsunternehmen
Miebach Consulting, Zug,
ökonomischere Lagerhaltung betrie-
ben werden und zum anderen besser
und kurzfristiger auf die Kunden-
bedürfnisse Haberkorn Ulmers einge-
gangen werden.

(continued on page 2)

(continued from page 1)



v. l. n. r.:
Rainer Schulz, Geschäftsführer Miebach
Consulting, Zug
Vorstand (Logistik) Gerald Fitz von Haberkorn
Ulmer

Interview-Auszug über die Fusion Haberkorn Ulmers mit Gerald Fitz, Vorstand bei Haberkorn Ulmer.

**Interviewführer:
Dr. Volker Krobisch.**

Krobisch: Herr Fitz, vier Jahre nach dem logistischen Zusammengehen von Haberkorn und Ulmer, was bleibt Ihnen in guter, was eher in schlechter Erinnerung?

Fitz: Positiv war, wie wir das ganze Projekt angegangen sind. Wir haben mit dem Distributionskonzept für ganz Österreich begonnen. Daraus haben wir das technische Konzept für den neuen Standort abgeleitet und in der nächsten Stufe dann wiederum die Feinplanung durchgeführt. Es war sicherlich ein Erfolgsfaktor, dass wir einen „white paper Ansatz“ gewählt hatten und schrittweise vom Groben ins Detail gegangen sind. Das ist gut gelungen und war entscheidend. Ein

zweiter Erfolgsfaktor war das Team das von beiden Unternehmen, Haberkorn und Ulmer, sehr gut besetzt war. Einerseits haben die Teams sehr gut harmoniert andererseits wurde das Know-how des Teams ergänzt durch externes praktisches Know-how von Miebach Consulting. Das war ein weiterer wichtiger Faktor und ein Garant für das Gelingen.

Krobisch: War die Fusion erfolgreich?
Fitz: Ja, denn wir sind mit dem Distributionskonzept und auch mit der Logistik, die wir aufgebaut haben, in der Lage, hohe Durchsatzleistungen verbunden mit einem breiten Serviceangebot zu realisieren. Über 5000 Positionen pro Tag aus 80.000 Lagerartikeln innerhalb von 24 Stunden in ganz Österreich zum Kunden zu bringen - das sagt, denke ich, alles aus.

Cortefiel Group eröffnet neues Distributionszentrum für Hänge- und Liegendware



Cortefiel Shop in Spanien

Die Cortefiel Group (dazu gehören die Marken, Cortefiel, Pedro del Hierro, Springfield und Women'secret) ist eines der größten Modeunternehmen in Spanien mit mehr als 1600 Verkaufsläden in über 61 Ländern weltweit. Die Unternehmensstrategie dieses Unternehmens basiert auf Expansion. Dafür ist eine effiziente und prozessoptimierte Supply Chain von absoluter Wichtigkeit.

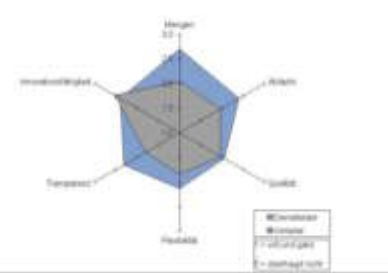
Um dieses Unternehmensziel zu erreichen, startete die Cortefiel Group vor drei Jahren ein Großprojekt mit der Aufgabe, die gesamten Supply Chain Strukturen neu zu gestalten – unter anderem mit dem Bau eines neuen Multimarken-Distributionszentrums in Aranjuez bei Madrid. Miebach Consulting übernahm dabei gemeinsam mit der Logistikabteilung der Cortefiel Group die Gebäudekonzeption, Generalplanung und managte die Implementierungsphase des neuen Logis-

tikzentrums. Das neue Lager erfüllt dabei vor allem auch strategische Zwecke und ist daher mit High-Tech-Systemen und neuester Informationstechnologie ausgestattet. Das Lager ist zudem sowohl auf Hänge- als auch Liegendware ausgerichtet, wodurch die Cortefiel Group ihre Lagerhaltung zentralisieren konnte und somit Synergien in den Bereichen Service und Verkauf erreicht. Von nun an werden alle Verkaufsläden weltweit von diesem Zentrallager aus und einem weiteren in Hong Kong beliefert.

Im Rahmen der Supply Chain Umstrukturierungen hat die Cortefiel Group jüngst die Auszeichnung CEL 2010 für die Entwicklung ökonomischer Logistiklösungen gewonnen. Dieser Preis wird jährlich durch das Centro Español de Logística vergeben, einer Vereinigung, die innerhalb der Logistikindustrie Spaniens einen hohen Stellenwert besitzt.

Outsourcing-Studie 2009 "Mehr Cash weniger Service" birgt auch Gefahren

Welcher entspricht die Veranschaulichung des Zusammenhangs der vorliegenden Verhältnisse?



(Zu) hohe Erwartungen führt zu Unzufriedenheit in der Beziehung zwischen Verladern und Dienstleistern

Die von Miebach Consulting und der Deutschen Verkehrszeitung (DVZ) durchgeführte Outsourcing-Studie 2009 zeigt Trends und Erfolgsfaktoren von Outsourcing-Entscheidungen auf. Die Ergebnisse zeigen, dass eine tendenzielle Unzufriedenheit zwischen verladenden Unternehmen und Logistikdienstleistern in der Kontraktlogistik herrscht. Während Verlager oft Mängel bei der versprochenen oder erhofften Innovationsfähigkeit der Dienstleister sehen und deutlich mehr Initiative und Optimierungsvorschläge von Logistikdienstleistern erwarten, sehen sich Dienstleister von der Kostenschraube eingezwängt. Es wundert jedoch wenig, dass Verlager entsprechend wenig bereit sind, umfangreiche Serviceleistungen der Dienstleister zu entlohnen, wenn doch die Gründe für das Outsourcing vor allem Sparmaßnahmen sind. Nach dem Motto „Cash is King“ wird auch in Zei-

ten der Finanzkrise so wenig ausgegeben wie nur möglich und dennoch guter Service erwartet.

„Eine mögliche Sackgasse“, warnt Dr. Klaus-Peter Jung, Autor der Studie, denn „Innovation und Ideenreichtum treiben den Service entscheidend voran. Bei anhaltendem Trend besteht die Gefahr, dass sich die Prozesse in der Supply Chain insgesamt verschlechtern“. Es bleibt nun abzuwarten, wie sich die Outsourcing-Beziehungen zwischen Verladern und Dienstleistern weiterentwickeln. Anpassungen in der Preisstruktur seien dabei ein wünschenswertes Ziel. Denn dies bedeute mehr Innovationsspielraum für das Serviceangebot der Logistikdienstleister.

Die komplette Studie kann unter jung@miebach.com kostenlos angefordert werden.

LogiMAT - Experten diskutieren über die Zukunft von Logistikimmobilien



V. l. n. r.: Podiumsdiskussion mit Bernd Müller-Dauppert (Miebach Consulting), Frank Brexel (Gazeley), Wolfram Senger-Weiss (Gebrüder Weiss), Alexander Nehm (Fraunhofer-Institut ILS), Hans Christian Siegert (Dr. Schaab + Partner) und Moderator Hans-Joachim Schlobach von Business + Logistik

Auf der diesjährigen Logistikmesse LogiMAT diskutierten Dienstleister, Unternehmer und Wissenschaftler über die Gegenwart und Zukunft von Logistikimmobilien, darunter Miebach Consulting mit Bernd Müller-Dauppert, Partner und Mitglied der Geschäftsleitung.

Die Podiumsrunde war sich einig: Der Spielraum für Investitionen in Logistikimmobilien sei aufgrund der Krise gering. Die Kreditklemme verschärfe dabei zusätzlich die finanzielle Lage der Unternehmen und somit auch die Suche nach Investoren.

Kontrovers wurde diskutiert, ob Immobilienstandorte nach Investoreninteressen ausgewählt werden sollten, oder ob dieser Ansatz nicht zu kurz greife. Bernd Müller-Dauppert riet dazu, bei der Suche nach geeigneten Logistikstandorten die kundenindividuelle Perspektive nicht zu vernachlässigen. „Erst die Prozesse,

dann der Standort“ lautete sein Credo. Denn je nach Größe, Branche und wirtschaftlicher Situation entscheiden mehr weiche oder harte Faktoren über die Standortwahl. Mit weichen Faktoren seien dabei alle Bereiche gemeint, die den Menschen beeinflussen (Kulturangebot, Gemeinde/Behörden). In der Schlussrunde wagten die Podiumsdiskussionsteilnehmer einen Blick in die Zukunft von Logistikimmobilien. Dabei fielen die Schlagworte „Dezentralisierung“, „Outsourcing“ und „Nachhaltigkeit“. Der Nachweis von Nachhaltigkeit durch Zertifikate stelle einen nicht aufzuhaltenden Trend dar. Zudem zeichne sich ab, dass Logistikimmobilien weg von zentral hin zu dezentral positioniert werden. Gründe dafür seien steigende Transportkosten und hohe Ansprüche an den Lieferservice, die zentrale Lösungen trotz geringerer Standortkosten unwirtschaftlich machten.

HUGO BOSS baut neues Multi-Channel-Warehouse für Hängeware



HUGO BOSS' Distributionszentrum in Metzingen

In 24 Monaten Planungs- und Bauzeit errichtete die HUGO BOSS AG das nach eigenem Bekunden „modernste Distributionszentrum für Hängeware in Europa“ am Firmenstandort Metzingen. Bei der Planung und dem Projektmanagement für die Intralogistik und Lagerprozesse unter SAP-LES wurde HUGO BOSS von Miebach Consulting unterstützt. Dieses mit modernster trolleyloser Fördertechnik ausgestattete vierstöckige Gebäude besitzt eine Lagerkapazität von rund 1,5 Millionen Teilen Hängeware und ist für eine Kapazität von 100.000 Teilen am Tag ausgelegt. Daraus werden nun seit Juni 2009 Own-Retail und Wholesale aus einem Lager beliefert.

Das innovative und qualitätsorientierte Unternehmen HUGO BOSS wird auch in der Anlauf- und Hochlaufphase von Miebach Consulting begleitet. Um eine möglichst reibungslose Anlaufphase des neuen Distributionszentrums zu gewährleisten, führte Miebach im November und Dezember 2009 unter dem Motto „Job-Enrichment“ sechs Tage lang Trainings und Workshops im Logistikzentrum Metzingen durch. Ausgewählte Mitarbeiter wurden dabei als interne Trainer (Multiplikatoren) für den Anlauf ausgebildet. Mit vielen praktischen Tipps, Videofeedbacks und Live-Übungen erlernten die angehenden Trainer das notwendige Handwerkszeug, um kompetent und handlungssicher die eigenen Kollegen in den neuen Abläufen zu unterstützen. Die Weiterbildung konnte insgesamt die Kommunikation im Distributionszentrum verbessern.

Modernste Logistikstrukturen und geschulte Mitarbeiter gewährleisten nun langfristig, dass HUGO BOSS' Logistikzentrum seine volle Leistungsfähigkeit entfalten kann.

Buchankündigung Was ist Supply Chain Engineering?

Im Juni dieses Jahres wird Dr. Joachim Miebach, Gründer und Beiratsvorsitzender von Miebach Consulting, ein Fachbuch mit dem Titel „Supply Chain Engineering: Die Methodik integrierter Planung in der Logistik“ herausgeben.

Inhaltlich geht es darum, die Methode des Supply Chain Engineering, die Miebach Consulting über die letzten Jahrzehnte als Projektmethode entwickelt und verfeinert hat, genauer zu definieren und praxisnah darzustellen.

Die Methode verbindet die Stärken des „German Engineerings“ mit der Philosophie des angloamerikanischen Supply Chain Managements. Dabei sind der Lösungsweg und die Umsetzung der Methode ingenieurwissenschaftlich geprägt, das Ergebnis ganzheitlich. Die Prozessgrößen Strategie, Technik und Organisation

werden gleichermaßen berücksichtigt, um wirtschaftlich sinnvolle Prozesse zu definieren und umzusetzen. Die ausgewählten Themen des Supply Chain Engineerings — von der Struktur- und Konzeptfindung über die Planung der logistischen Prozesse bis hin zu den technischen Einrichtungen und der Realisierung der Gesamtsysteme — werden von Experten aus dem Hause Miebach auf theoretischer und praktischer Ebene praxisnah dargestellt und diskutiert.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und aufschlussreiche Lektüre!

Editorial ++++++

The "Global Logistics Trends" journal is released in all "Miebach Countries" worldwide to inform our customers of the Miebach Consulting Group and other interested parties in the public domain about international trends and projects, global developments in logistics and in the supply chain as well as regional services and dispositions of the Miebach Consulting Group.

We understand this journal as a part of our service for you. So if you have any questions or like to have more information please get in contact with us. We are looking forward to your email to:

*tillmanns@miebach.com
wilbers@miebach.com*