

home 24

Anwenderbericht

home24 erhöht Transparenz im Warenzulauf

Neue Möglichkeiten in der Avisierung durch **Zeitfenstermanagement** und **kollaborative Anlieferplattform**



Home24 in Zahlen

Branche: Möbel

Anzahl Mitarbeiter: mehr als 1.500

Jahresumsatz: 492 Millionen Euro

Niederlassungen: Zentrale in Berlin, Logistikzentren in Ludwigsfelde, Walsrode und Halle an der Saale, 11 Showrooms und 5 Outlets in der DACH-Region

In der Standortlogistik liegen auch im Online-Handel erhebliche Effizienzpotenziale, die sich durch mehr Digitalisierung heben lassen. Das zeigt das Beispiel von home24: Der Online-Möbelhändler hat in einem Eilprojekt seine Warenanlieferung optimiert. Anstatt per E-Mail buchen über 300 Lieferanten jetzt auf der Cloud-Plattform von leogistics ihre Zeitfenster. Die Lösung sorgt für Transparenz bei der Lieferung und passgenaue Schätzungen, wie lange Verladeteams an der Rampe für den Wareneingang benötigen.

Es darf gewohnt werden! In der Corona-Krise erlebt der Online-Handel einen zusätzlichen Boom. Das gilt insbesondere auch für Möbel, denn das Zuhause soll neben Wohlfühlort derzeit zugleich Büro und Schule sein. Schon 2009 griffen die home24-Gründer die Idee des Onlineshopping auch für Produkte rund um Home & Living auf. **Heute ist das Unternehmen mit mehr als 1.500 Mitarbeitern einer der größten Online-Möbelhändler in Europa.** In 2020 erwirtschaftete der Möbelanbieter 492 Millionen Euro und verzeichnete einen Umsatzanstieg um 32 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Gemeinsam mit kreativen Köpfen aus der ganzen Welt entwickelt man Möbel in zeitgemäßem Design, viele davon **mit dem Zertifikat „Made in Germany“**. Die digitale Ebene spiegelt sich auch darin wider, dass home24 bewusst die Bedürfnisse und das Feedback seiner Kunden in die Design-Vorhaben einfließen lässt. Damit Kunden die Möbel auch in der echten Welt ausprobieren können, sind mittlerweile in vielen Großstädten Showrooms am Start. Die enge Zusammenarbeit mit Partnern beispielsweise aus Europa und Asien, oft kleine Manufakturen, bringt erhebliche Anforderungen an die Logistikplanung mit sich. **Im Schnitt liefern allein am Standort Halle 35 bis 40 LKW pro Tag Ware an den home24-Standorten an.** Dabei arbeitet der Online-Möbelhändler mit rund 300 Partnern zusammen.



Der Schuh drückte in der Zeitfenstervergabe

In den vergangenen Jahren musste man dabei noch vergleichsweise aufwendige manuelle Prozesse bewältigen. Zunächst sandte der Lieferant einen Vorabliefererschein per Mail. Daraufhin wurde geprüft, welche Produkte geliefert werden und wie lange die Entladung dauern würde. Anschließend schickte home24 eine Mail mit einem Zeitfenstervorschlag, die der Supplier dann noch bestätigen oder ablehnen musste. So entstand regelmäßiges E-Mail-Pingpong, weil vorab offen war, ob der Lieferant dann überhaupt einen LKW organisieren kann.

„Unsere gesamte Zulaufsteuerung lief durch E-Mail und Telefonanfragen ab. Dabei haben wir viel Manpower und Zeit in die Avisierung investiert“, erinnert sich Jens Kraska, Strategic Technical Officer bei home24. Für die Verwaltung der Termine kam für jedes der sieben bis vierzehn Tore pro Logistikzentrum ein Google-Kalender zum Einsatz. Zugleich fiel bei diesem großen Kommunikationsumfang auch immer mal wieder etwas unter den Tisch oder es herrschte Unklarheit darüber, was bereits fertig geplant war – und was nicht. Hinzu kamen Verständigungsprobleme mit Lieferanten, die weder Englisch noch Deutsch sprechen. Im ERP-Umfeld setzt der Online-Möbelhändler SAP ERP ECC 1610 ein, in der Lagerverwaltung EWM 9.4. Doch in der Logistik und der Absprache mit den Lieferanten reichten die Systeme nicht aus.

Optimierung und bessere Prognosen gefragt

Es war klar: Eine bessere Lösung muss her. Zudem wollten die Berliner gern aus den Praxisdaten lernen: Per Auswertung sollte ermittelt werden, wie lange das Entladen, aber auch das Beräumen der jeweiligen Lieferung auf der Fläche etwa dauert – denn das gestaltet sich oft deutlich langwieriger als das reine Entladen. In einer neuen Lösung sollte also der Lieferant einen Termin aussuchen, die Zeit für die Entladung ermittelt werden und der Zeitaufwand, bis die Fläche für die nächste Anlieferung wieder zur Verfügung steht.

Hubertus Mikliss, Vice President Warehouse & Distribution, und sein Team schauten sich verschiedene Software-Tools an. Meist wäre eine langwierige Greenfield-Entwicklung nötig gewesen: zu zeitaufwendig. Viele Tools basierten rein auf Palettenanlieferung oder die Spediteure hätten pro Buchung zahlen müssen. Das hätte Akzeptanzprobleme aufgeworfen. Dann evaluierte man das Portfolio von leogistics. **„Uns hat zum einen die große SAP-Expertise überzeugt, zum anderen das Angebot, die myleo / dsc Cloud-Plattform im Standard so mitzuentwickeln, dass sie zu unseren Aufgaben passt“**, berichtet Kraska. Der Logistikexperte war zudem offen für eine Lösung, die nicht on-premise angesiedelt ist. „Public Cloud war die günstigere Alternative“, stellt Kraska fest.

Die wichtigsten Verbesserungen

- * Hohe Transparenz im Wareneingang: Wer liefert was wann?
- * Keine aufwendigen manuellen Absprachen mit Zulieferern mehr nötig
- * Genauere Lieferterminvorhersagen für die Endkunden
- * Konkrete Belegungsplanung der Verladetore
- * Optimalere Auslastung der Verladeteams
- * Kapazitäre Planung
- * Realistischere Einschätzung der Entlade- und Beräumdauer

Avisierungsprozesse entwirren und automatisieren

Dabei entschied man sich für die Einführung der myleo / dsc mit den Modulen myleo / supply, myleo / slot und myleo / yard. **Die wichtigsten Ziele: Transparenz, digitale Abläufe, wesentlich schlanker werden im Prozess.** Die Avisierung war zuvor innerhalb der einzelnen Standorte aufgehängt. Lieferanten meldeten sich also direkt beim Standort, wobei es je nach Niederlassung und Supplier wiederum unterschiedliche Abläufe gab: Es zirkulierten mehr als sechs verschiedene Avisierungsprozesse und vier Untervarianten davon – kaum möglich also, hier noch durchzusehen. Besonders wichtig war dem Unternehmen deshalb, dass der Prozess für alle Anlieferungen gleich funktioniert: Egal ob Domestic Partner oder Lieferanten aus anderen Ländern, egal ob Ex works von home24 organisiert oder Container-Lieferungen aus Übersee.

Jens Kraska

Strategic Technical Officer
home24

„Wir konnten das Projekt in Rekordzeit abschließen, alles lief überdurchschnittlich gut – das ist bei IT-Projekten keine Selbstverständlichkeit und lag vor allem dem sehr guten Projektmanagement von leogistics und der tollen Unterstützung durch Cora Raddau und ihrem Prozessmanagementteam sowie dem Standortleiter Danny Eberhardt.“

Die Avisierung landet in der neuen Lösung erst dann im SAP-System, wenn das Zeitfenster fest gebucht ist. Lieferanten können selbständig ihr Zeitfenster buchen, die endgültige Bestätigung erfolgt im System per Click, ohne Mailverkehr. Vom ERP-System aus werden alle Bestellungen, nachdem sie dort angelegt sind, automatisch in die myleo / dsc übertragen. So könnte nach der Anlage ein Lieferant bei Bedarf auch direkt avisieren. Dafür wählt der Supplier im Cloud-System aus der Bestellung das aus, was er mitbringen will, anstatt wie zuvor einen Lieferschein zu schicken. So hat er die Möglichkeit, die Bestellungen so zu bündeln, wie es für ihn am besten ist. Nachdem der Lieferant avisiert und den Slot verbindlich bestätigt gebucht hat, greift das ERP die Meldung ab und erstellt eine Anlieferung. Der Wareneingang läuft im EWM weiter, in der myleo / dsc wird verfolgt, wann und wo der LKW ankommt, einschließlich Zeitverfolgung: „Es ist schön transparent geworden“, so Kraska.

Cloud-System auch für Lieferanten

Die Lieferanten und Logistikpartner in die vorherige Software-Landschaft einzubinden, habe man nie versucht, berichtet der Strategic Technical Officer: „Zum einen bräuchten sie gleich teure SAP-Lizenzen, zum anderen müssten sie auf unser System zugreifen.“ Das hätte deutlich mehr Sicherheitserwägungen bedeutet. Zudem war unklar, ob das bestehende System überhaupt mit vielen unterschiedlichen, parallelen Zugriffen klargekommen oder eine Neuentwicklung nötig geworden wäre. Auch unter diesem Gesichtspunkt erschien eine Cloud-Lösung sinnvoll.

Für die Umsetzung wurden die Partner im Projekt gleich mit ins Boot geholt, denn das erfolgreiche Einbinden der Supplier hatte für home24 eine hohe Priorität. „Wir haben einigen Pilotlieferanten unsere Ideen vorgestellt und ihr Feedback eingeholt – dabei lag der Fokus bewusst auch auf kleineren Lieferanten, die vielleicht besonders große Schwierigkeiten mit neuer Software haben würden“, erklärt der Strategic Technical Officer. Doch die Lösung bestand den Praxistest: **„Alle waren begeistert: Nach drei Klicks haben sie jetzt ihr Zeitfenster“**, resümiert Kraska.



Der Lieferant meldet sich heute in der Cloud-Lösung an, sieht die Destinationen, für die er freigeschaltet ist, und kann auswählen, wo er wann hinkommen möchte. Noch gibt es einen manuellen Zwischenschritt, weil Lieferanten beispielsweise oft Zeitfenster um 6.30 Uhr buchen, obwohl es schon um 6.00 Uhr losgeht. Künftig soll der Kalender automatisiert eine neue Uhrzeit vorschlagen. Die Mail mit der Buchungsnummer bringt der LKW-Fahrer zur Anmeldung beim Pförtner mit, der ihn dann zum Parkplatz oder zum geplanten Tor schickt. Dort warten in Walsrode sieben und in Halle vierzehn Entladeteams mit jeweils vier oder fünf Mitarbeitern.

Agiles Projekt ganz ohne Stress

Im Januar 2020 begann das Projekt zunächst mit der Spezifikation. Dabei wurden die Grundidee von leogistics und die Anforderungen von home24 übereinander gelegt. Tatkräftige Unterstützung kam dabei von Cora Raddau und ihrem Prozessmanagementteam und Danny Eberhardt, dem Standortleiter home24 in Halle. Die Beteiligten leisteten wertvolle Beiträge von der Anforderungsdefinition über die Funktions- und Prozesstests bis hin zur Live-Setzung. Basis des Projekts war das bereits existente Produkt Slot Management, die Bausteine Yard und Supply entstanden auf der Grundlage von Mockups. Ab April begann die Entwicklung und im August erfolgte schon die Live-Schaltung mit einem Big Bang an allen Standorten. **„Wir konnten das Projekt in Rekordzeit abschließen, alles lief überdurchschnittlich gut – das ist bei IT-Projekten keine Selbstverständlichkeit und verdankt sich vor allem dem sehr guten Projektmanagement von leogistics“**, lobt Kraska.

Natürlich waren auch einige Herausforderungen zu nehmen. Dazu gehörte die technische Kommunikation innerhalb der neu geschaffenen Schnittstelle zu SAP. Doch es waren höchstens „Problemchen“, die sich schnell durch einen engmaschigen Austausch lösen ließen. Kein Thema musste auf den kritischen Pfad verschoben werden: **„Das reibungsloseste Projekt in seiner Zeit bei home24“**, sagt Kraska, der auch schon für den Aufbau des 70.000 qm großen Logistikzentrums in Halle verantwortlich zeichnete. „Die Zusammenarbeit war immer konstruktiv und lösungsorientiert. Die agile Software-Entwicklung und das agil geführte Projekt waren für uns ungewohnt, haben aber einen großen Benefit gebracht“, so Kraska. Diese Anregung wolle man auch mit in andere Projekte nehmen.



Die Lösung in Stichworten

- * Einsatz von myleo / dsc mit supply, yard, tnt und slot
- * Durchgängige Lieferbildung mit myleo / supply und SAP-Anbindung ohne Medienbrüche
- * myleo / yard verfolgt die Verarbeitung der Anlieferung in einzelnen Prozessschritten, grafische Darstellung auf Yard-Karte
- * Entladeteams sehen, welche Arbeitslast auf sie zukommt frühzeitig

Stark variierende Entladezeiten abschätzen

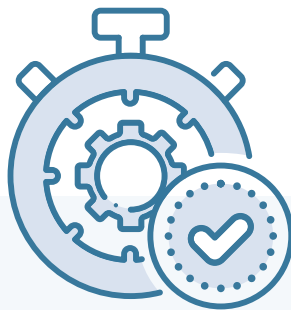
Die Entladezeit ist die wohl größte Herausforderung, denn sie kann erheblich variieren. „Bei uns zählt die Anzahl von Packstücken auf dem LKW. Dabei wird in Colli gerechnet – drei Stühle sind beispielsweise drei Colli“, erklärt Jens Kraska. Dafür musste das System, das im Standard mit Paletten arbeitet, an die lose Anlieferung angepasst werden, die im Möbelhandel typisch ist. Eine Anlieferung mit hunderten Schrankteilen, bei der jeder Schrank aus 13 oder mehr Packteilen besteht, kann durchaus auch fünf Stunden dauern. Volle Aufmerksamkeit ist dabei Pflicht: „In einen LKW können schon mal Sofapolster nach dem Tetris-Prinzip gestapelt sein. Zudem muss man bei Lieferanten, die nicht industriell fertigen, gut aufpassen, welche Teile zu welchen anderen gehören – sonst würden später die Bohrlöcher nicht passen“, beschreibt Kraska den Alltag. Qualitätsvorgaben sorgen dafür, dass so etwas nicht passiert.

Dazwischen kann sich auch palettierte Ware befinden, die sich deutlich schneller mit einem Stapler verbringen lässt. Für unterschiedliche Produktarten, aber auch für einzelne Lieferanten sollen Praxiswerte helfen, eine optimierte Zeiteinschätzung vorzunehmen. **Ziel ist, die Zeiten zu tracken, um die Kapazität der Mitarbeiter wesentlich besser auszunutzen.** „Das bedeutet auch, dass wir perspektivisch bestimmte Lieferungen für bestimmte Tage ansetzen, weil sich im Gesamtgefüge der Anlieferungen eine bessere Auslastung ergibt“, berichtet der Strategic Technical Officer.

Transparenz bringt Einsparungen

Schon jetzt sind die **Logistikprozesse um bis zu 15 Prozent effizienter** geworden, meint Kraska. Ein deutliches Nutzenpotenzial ergibt sich auch bei Liefertermintreue und Kundenbindung: „Je höher die Anliefertransparenz, desto verlässlicher können wir den Kunden die Lieferzeit im Webshop anzeigen“, sagt der Logistikexperte. Dazu trackt man im Yard die Zeit mit. Typische Punkte sind LKW an der Pforte, Check-in im Wareneingangsbüro, Start und Ende Entladung sowie „Fläche ist geräumt“ und LKW hat den Yard verlassen. Letztere Info ist vor allem für die Lieferanten wichtig, denn sie wollen natürlich gerne wissen, wann der LKW wieder losfahren kann. Die Analyse hat auch Auswirkungen auf die Einlagerung und benötigte Pufferflächen. Künftig will man auch das schwierige Thema Optimierung der Langzeit- und Flächenplanung angehen. Zudem gibt es Überlegungen, die Outbound-Prozesse zu digitalisieren und Track & Trace für die LKW zu nutzen.

Bei den Mitarbeitern sei die Akzeptanz hoch, erzählt Jens Kraska noch: „Viele Kollegen sind trotz anfänglicher Skepsis Feuer und Flamme: Man merkt, dass wir einen Nerv getroffen haben, denn der alte Avisierungsprozess hat viele Konflikte mit sich gebracht.“ Für alle ist so deutlich übersichtlicher, welcher Hersteller wann und was liefert.



LOGISTIKPROZESSE
um bis zu 15 %
EFFIZIENTER

Über myleo / dsc:

Your Digital Supply Chain



Die **myleo / dsc**, ein Produktportfolio der leogistics GmbH, ist eine Cloud-basierte Plattform, die sowohl einzelne Lösungskomponenten bereitstellt als auch zur ganzheitlichen Abbildung digitaler Geschäftsprozesse aus dem Logistik-Umfeld eingesetzt werden kann.

Bei der **myleo / dsc** wurde unter Berücksichtigung angrenzender Prozesse ein ganzheitlicher Fokus gewählt: Die digitale 360° Logistikplattform für Werks- und Transportlogistik deckt unter anderem Hofsteuerung, Anliefersteuerung, Echtzeitverfolgung von Transportmitteln, Behältermanagement und Zeitfenstermanagement ab.

Eine Besonderheit der **myleo / dsc** stellt die Verwendung von state-of-the-art Technologie (wie künstliche Intelligenz und Machine Learning) und die Offenheit für IoT-Cases dar.

Mehr Informationen unter myleodsc.de

Über leogistics:

Supply Chain Excellence



Die **leogistics GmbH** ist führender und global agierender Partner in der Konzeption und Einführung digitaler Softwarelösungen für Logistik und Supply Chain Management. Dabei weist die leogistics GmbH eine besonders hohe Expertise in den Bereichen Transportmanagement, Werks- & Bahnlogistik sowie Lagerlogistik auf.

Die **leogistics GmbH** ist ein Tochterunternehmen der cbs Corporate Business Solutions Unternehmensberatung GmbH und gehört zur Materna Gruppe. Zum Kundenstamm des zertifizierten SAP Service Partners zählen namhafte Firmen aus den Branchen Consumer Products, Automotive, Pharmaceuticals, Chemicals, Retail und Manufacturing Industries.

Mehr Informationen unter leogistics.com



Das leogistics Know-How ist nun weltweit für Kunden verfügbar. Verfolgen Sie die Neuigkeiten und Entwicklungen von leogistics unter leogistics.com/blog