

Mit mobilen Lagerprozessen für den Wettbewerb gerüstet

mobilcom-debitel mobilisiert Lagerprozesse mit MSB® Mobisys Solution Builder



Herausforderungen:

- Hohe Artikelvielfalt
- Unterschiedliche Vertriebslinien (B2B, B2C, eigene Stores)
- Anforderungen ISO Norm 9001
- Reduzierung von Fehlerquellen in der Logistik
- Wettbewerbsfähigkeit in der Telekommunikationsbranche

Für den Erfolg und eine starke Marktposition ist Kundennähe in sämtlichen Absatzkanälen für das handelsorientierte Telekommunikationsunternehmen freenet Group mit der starken Mobilfunkmarke mobilcom-debitel als Digital-Lifestyle-Provider unverzichtbar. Voraussetzung dafür ist eine perfekt funktionierende Logistikkette. Deshalb bildet das Unternehmen seine Lagerverwaltung in den Logistikzentren Oberkrämer und Büdelsdorf nun mobil ab. Die Verantwortlichen wählten dafür den MSB Mobisys Solution Builder, ein zertifiziertes SAP Add-On. Es ist nahtlos in die bestehende SAP-Landschaft des Unternehmens integriert.

Vorteile der MSB Lösung:

- Vereinfachte, digitalisierte Logistikprozesse
- Unmittelbare Integration in SAP
- Anwenderfreundliche Benutzeroberfläche
- Selbständige Umsetzung kleinerer Anpassungen
- Intuitive Handhabung
- Schneller ROI durch Prozessoptimierung

Mit rund 570 unter der Hauptmarke mobilcom-debitel betriebenen Shops und 43 unter der Premiummarke GRAVIS laufenden Stores sowie etwa 5.600 weiteren stationären Vertriebsstellen im Fachhandel und in 400 großen Elektronikmärkten ist die freenet Group im ortsgebundenen Handel flächendeckend in Deutschland vertreten. Insgesamt arbeiten rund 4.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der freenet Group laufend an der Verbesserung der Vertriebs- und Servicekompetenz.

Ohne eine leistungsfähige IT-Infrastruktur inklusive schlanker, integrierter Logistikprozesse ist eine solche Aufgabe kaum zu bewerkstelligen. Diese muss vor allem wirtschaftlich betrieben werden und flexibel skalierbar sein, um mit dem Wachstumskurs der Unternehmensgruppe Schritt halten zu können. „Als wir Anfang des Jahres 2013 die Gravis Computervertriebsgesellschaft GmbH (GRAVIS) übernommen haben, war schnell klar, dass wir die damit verbundene Artikelvarianz und das zugehörige Mengengerüst mit unseren bisherigen Lagerkapazitäten und unserem SAP-System allein nicht mehr adäquat abbilden konnten“, erklärt Sven Meißner, Abteilungsleiter Oberkrämer der mobilcom-debitel Logistik GmbH, die Ausgangssituation. „Wir haben daraufhin nach einer mobilen Speziallösung gesucht, mit der wir unsere interne Lagerverwaltung optimieren und ohne großen Aufwand in unser SAP-System integrieren konnten.“ Schließlich standen die Mitarbeiter vor der Aufgabe, die gestiegene Artikelvielfalt in den Logistikzentren transparent und vor allem effizient zu verwalten. Denn zum Portfolio zählen seitdem auch Laptops, Tablet-PCs sowie dazugehörige Veredlungskomponenten. Stand heute zählt GRAVIS mit 43 Stores zu einem der größten unabhängigen und autorisierten Händler von Apple-Produkten in Deutschland.



Im Logistikzentrum Oberkrämer fällt der Startschuss

Die Einführung des MSB Client startete im Logistikzentrum Oberkrämer im Landkreis Oberhavel (Brandenburg), von wo aus mobilcom-debitel ausschließlich Geschäftskunden (B2B) beliefert. Die Projektmitarbeiter setzten in einem ersten Schritt einen Workshop zur Soll-Aufnahme auf, bei dem ein mit dem Fachbereich abgestimmtes Pflichtenheft erarbeitet wurde. Umgesetzt wurde das Pflichtenheft im Anschluss mit Unterstützung der mobisys-Berater im Rahmen eines mehrtägigen Workshops. Nach dessen Ablauf war die IT-Abteilung von mobilcom-debitel in der Lage, alle noch erforderlichen Projektschritte selbstständig vorzunehmen und das Projekt erfolgreich abzuschließen. „Dank intensiver Tests vor der Einführung verlief die Inbetriebnahme vollkommen reibungslos“, berichtet Martin Schröter. Kleinere Anpassungen, die erst im laufenden Betrieb ersichtlich wurden, konnte das interne Entwicklerteam umgehend selbst vornehmen. Das Unternehmen nutzte dafür die Entwicklungsplattform MSB Developer, um die Lösung im laufenden Betrieb kontinuierlich zu optimieren. „Die intuitive Handhabung der MSB-Plattform sowie das einfach aufgebaute Entwicklungswerkzeug ist überzeugend. Die Anwenderakzeptanz war von Anfang an sehr hoch und hat so wesentlich zum Erfolg des Projekts in Oberkrämer beigetragen“, dessen ist sich Sven Meißner sicher. Nach dem erfolgreichen Projektstart rollten die Experten den MSB Client auch am Logistikstandort Büdelsdorf aus. Von dort aus bedient mobilcom-debitel vornehmlich Klienten im Privatkundenbereich (B2C).

Effizientes Warehousing durch mobile Prozesse

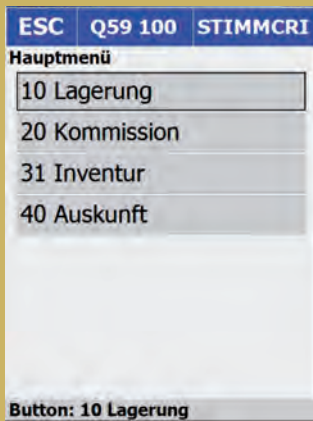
Seither greifen an zwei Standorten rund 60 Mitarbeiter über Datalogic- und Psion-Handhelds auf den MSB Client zu und beliefern sowohl Klienten aus dem Geschäfts- als auch dem Privatkundenbereich zuverlässig und schnell. Der mobile MSB Client bildet wichtige Logistikprozesse wirtschaftlich ab und schafft die notwendige Transparenz und Flexibilität durch die mobilen Prozesse, von der Einlagerung der Ware über die Umlagerung von Lagerplatz zu Lagerplatz, bis hin zur Auslagerung der Ware und deren Auslieferung.

Vor dem Einsatz des MSB Client konnten die Lagermitarbeiter Bestandsabfragen nur an festen Arbeitsplätzen durchführen, Picklisten ausdrucken und manuell abarbeiten, Transportaufträge in Papierform abzugleichen und zu quittieren. Auch Inventuren waren nur per Laptop zu bewerkstelligen. Mit dem Einsatz des MSB wurde der gesamte Logistikprozess digitalisiert und damit durchgängig optimiert. Aus den Aufträgen lassen sich sogenannte Gruppen bilden, über die die hauseigenen Shops, Fachhändler oder auch Privatkunden beliefert werden. Die daraus generierte Pickliste lässt sich nun ohne großen Aufwand mit dem MSB Client direkt im SAP-System abrufen und abarbeiten. Der zuständige Sachbearbeiter kann so alle einem Auftrag zugehörigen Materialien aus dem jeweiligen Lagerplatz picken und direkt vor Ort mit dem mobilen Client erfassen. Dieser stößt automatisch den Nachschub im SAP-System an, beziffert also exakt die Ware, die aus dem Hochregallager in die Kommissionier-Zone geht und von dort aus in den Versand verbracht wird.

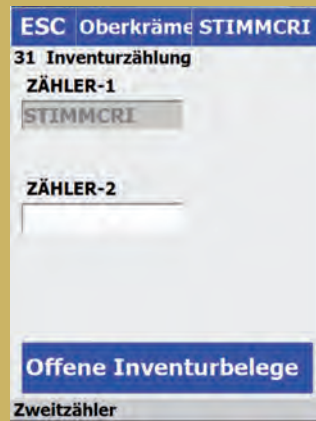


Nach mehrstufigem Auswahlverfahren fällt die Wahl auf mobisys

Den Zuschlag erhielt nach einem ausführlichen Auswahlverfahren der Walldorfer SAP Software Solution Partner mobisys. „Nachdem wir etliche Lösungen auf Herz und Nieren geprüft haben, hat sich der Mobisys Solution Builder durchgesetzt“, so Sven Meißner. Das SAP Add-On überzeugte durch seine einfache und anwenderfreundliche Benutzeroberfläche. Der MSB Client ermöglicht es, Erfolgs- und Fehlermeldungen individuell zu visualisieren und auf den im Einsatz befindlichen Handhelds darzustellen. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Lagermitarbeiter eine solche Meldung schlicht übersieht, geht somit gegen Null. „Vor dem Hintergrund, dass wir im Zuge unserer Zertifizierung nach ISO Norm 9001 die Fehlerquellen in unserer Logistik reduzieren wollten, hat uns das Handling des MSB Client in dieser Hinsicht besonders gut gefallen“, so Martin Schröter, Teamleiter Office der mobilcom-debitel Logistik GmbH. Darüber hinaus lässt sich der Client vollautomatisiert skalieren, wodurch sich ein aufwendiges Heranzoomen von Details oder Informationen umgehen lässt.



Hauptmenü / Startmaske



Inventur – Startmaske



Auskunft – Materialauskunft



Auskunft – Lagerplatzauskunft

Fehlerquoten sinken, Transparenz steigt

So lassen sich selbst Aufträge, die sich aus sehr vielen Warenpositionen zusammensetzen, fehlerfrei kommissionieren und abschließend quittieren: „Mit der mobilen Lösung haben wir unseren Logistikprozess entscheidend vereinfacht. Durch die Integration des Kontrollprozesses konnten wir potenzielle Fehlerquellen und zeitaufwendige Nachbearbeitungen im Vorfeld vermeiden und zudem Wegezeiten einsparen, da die Wege zum stationären Operator-Arbeitsplatz komplett entfallen sind“, erläutert Martin Schröter die Vorzüge des MSB Clients.

Da sich der MSB Client auch offline einsetzen lässt, nutzen ihn die Mitarbeiter problemlos in allen Lagerbereichen, auch dort wo keine WLAN-Abdeckung besteht. In dem Moment, in dem sie wieder in Reichweite des Funknetzes kommen, können Sie neue Daten, Listen und Informationen aus dem SAP-System laden und die bereits erfassten Positionen an das SAP-System zurücksenden und im Hintergrund verarbeiten lassen.

Nächster Schritt: Waren- und Datenströme mobil verwalten

Lediglich die Wareneingangsbuchung läuft aktuell noch über stationäre PCs. Allerdings soll der MSB Client in Kürze auch diesen Prozessschritt zuverlässig unterstützen. Aus gutem Grund: Denn mobilcom-debitel will in absehbarer Zeit auch die Datenmitführung von Seriennummern nahtlos in seine mobile Prozesskette integrieren. Als Telekommunikationsunternehmen ist mobilcom-debitel nämlich gesetzlich verpflichtet, für jeden eingelagerten PC, Laptop oder jedes Smartphone und Tablet-PCs die sogenannte IMEI-Nummer (International Mobile Station Equipment Identity) vorzuhalten. Dabei handelt es sich um eine 15-stellige Seriennummer, anhand derer jedes GSM- oder UMTS-Endgerät weltweit eindeutig identifiziert werden kann. „Deshalb wollen wir bei der Wareneingangsbuchung über den MSB Client künftig neben unseren gebräuchlichen Artikelnummern auch gleich die IMEI-Nummern erfassen und scannen“, so Linda Behrens, Abteilungsleiterin Standort Büdelsdorf. „So können wir die jeweiligen Nummern beim Packen der Waren ohne großen Aufwand auf der jeweiligen Rechnung und dem zugehörigen Lieferschein ausdrucken.“ Hierzu muss das interne Entwicklerteam lediglich das Transaktionstemplate von der SAP Materialnummer auf die verwendeten EAN (European Article Number) umstellen.



So schlägt das Unternehmen zwei Fliegen mit einer Klappe und bildet sowohl seine Waren- als auch Datenströme in der mobile Integrationsplattform ab. Auf diese Weise kommt das Unternehmen nicht nur seiner Nachweispflicht bei den zuständigen Behörden nach, sondern verfolgt im nächsten Projektschritt auch konsequent seine Strategie, die Komplexität seiner Lagerverwaltung weiter zu reduzieren.

Beträchtliches Einsparpotenzial realisiert

Durch die Digitalisierung der Logistikprozesse und der damit verbundenen Prozessoptimierung hebt mobilcom-debitel an den beiden Standorten ein beträchtliches Einsparpotenzial. Alleine für den B2B-Standort in Oberkrämer haben sich die Anschaffungskosten in 12 Monaten amortisiert. „Durch den Einsatz der Handscanner konnten wir umgelegt auf unsere einzelnen Lagermitarbeiter die Zeit für Laufwege beim Warenein- und -ausgang sowie bei der Inventur um die Hälfte verringern“, erklärt Logistikexpertin Behrens. Und auch der Roll-out der Lösung am B2C-Standort Büdelsdorf lohnt sich: Hier sind durch das aufgebaute Know-how Amortisierungszeiten von unter zehn Monaten möglich gewesen. Die Investition hat sich im wahrsten Sinne des Wortes innerhalb kürzester Zeit und in mehrfacher Hinsicht ausgezahlt: mobilcom-debitel leistet mit der Einführung des mobilen MSB-Client einen wichtigen Beitrag, Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen und damit seine Wettbewerbsfähigkeit aufrechtzuerhalten.

Nachschuberstellung in SAP läuft reibungslos

Stand heute erfassen die Mitarbeiter zahlreiche Material- und Lagerbewegungen direkt an Ort und Stelle mittels Handhelds, die kabellos über WLAN vernetzt sind. Über den MSB Client können die Lagermitarbeiter zuverlässig den Gesamtbestand eingelagerter Materialien abrufen, auch wenn das Unternehmen ein und dasselbe Produkt auf mehrere Wareneingangspositionen und einzelne Chargen aufgliedert und damit seinen unterschiedlichen Vertriebslinien (B2B, B2C, eigene Stores) Rechnung trägt. Durch die unmittelbare Integration der mobilen Plattform MSB in das SAP-System konnte das Unternehmen seine Logistikprozesse nicht nur vereinfachen, sondern auch transparenter und damit weniger fehleranfällig gestalten. „Wir haben mit dem MSB Client eine flexible und leistungsfähige Lösung im Einsatz, mit der wir die Nachschuberstellung im SAP-System komplett automatisieren konnten. Das hat mich wirklich überzeugt. Denn wir haben so per Knopfdruck einen zuverlässigen Überblick über unsere Warenbestände“, zeigt sich Linda Behrens zufrieden.



Die mobile Lösung leistet damit einen wichtigen Beitrag für mobilcom-debitel, sich im hart umkämpften Mobilfunkmarkt zu behaupten.

Kurzprofile

Über mobilcom-debitel

Die Marke mobilcom-debitel ist in der freenet Group als Digital-Lifestyle-Provider positioniert. Sie bietet eine große Bandbreite unterschiedlicher eigener Mobilfunk- und Datenangebote, Dienste und weitere Produkte, wie die mobilcom-debitel Cloud, die MusicFlat oder mobilcom-debitel SmartHome. Dazu gehören auch zahlreiche Produkte der deutschen Netzbetreiber sowie Energie- und Zubehörangebote. Das Unternehmen bietet in rund 570 Shops sowie in den Stores der Marke GRAVIS und in breiter Präsenz in Fachhandel, Elektronik- und Flächenmärkten sowie bei der Kundenbetreuung eine unabhängige und kompetente Beratung und Auswahl der Produkte.

2008 übernimmt die freenet AG die debitel AG und fusioniert diese 2011 mit der mobilcom Communications-technik GmbH zur mobilcom-debitel GmbH. Seit 2009 treten beide Unternehmen gemeinsam unter der Marke mobilcom-debitel auf.

Der Vermarktungsschwerpunkt liegt im Wesentlichen auf dem Kundengeschäft mit Privatkunden in Deutschland. (<https://www.mobilcom-debitel.de>)

Über die MOBISYS Mobile Informationssysteme GmbH
Kernkompetenz der mobisys GmbH ist die Entwicklung von SAP-Add On's für die Direkt-Integration **mobiler Prozesse in SAP** (LES, EWM, PP, PM, ITSmobile, CRM, BI). Mit der Produktlinie MSB® bietet mobisys eine Integrationsplattform, mit der sich SAP Prozesse schnell & einfach mobil abbilden und implementieren lassen.

Über 20 Jahre Know-how aus weltweit über 500 Installationen mit SAP-zertifizierten Softwareprodukten gewährleisten innovative Technologie, Investitionssicherheit und einen schnellen ROI in Projekten aus allen Branchenbereichen.

Mit mobilen Standardtransaktionen von mobisys können einzelne Arbeitsschritte in Bestandsführung, Lagerverwaltung, Produktion, Versand, Instandhaltung und Service wahlweise **online oder offline** abgebildet werden. Der MSB bietet die Möglichkeit Industriehandhelds, Smartphones und Tablet Computer sicher über WLAN/LAN oder UMTS in die IT-Infrastruktur einzubinden. Features des Produktspektrums MSB:

- Ready-to-use Standardtransaktionen
- Offline / Online Applikationen
- Eigene Projekte entwickeln mit dem MSB Developer Kit
- App für iPhone, Android
- Client für Windows basierte Endgeräte

mobisys Lösungen optimieren mobile Prozesse sowohl für internationale Konzernstrukturen als auch mittelständische Unternehmen. (www.mobisys.de)

MOBISYS®, MSB® und Mobisys Solution Builder® sind eingetragene Marken der MOBISYS Mobile Informationssysteme GmbH.



Hauptsitz Deutschland:

MOBISYS
Mobile Informationssysteme GmbH
D-69190 Waldorf
E-Mail: info@mobisys.de
www.mobisys.de

Niederlassung Schweiz:

MOBISYS
Mobile Informationssysteme GmbH
CH-8105 Regensdorf
E-Mail: info@mobisys.ch
www.mobisys.de

Kontakt:

vertrieb@mobisys.de
Tel.: +49 (0) 62 27 / 86 35 - 16