



## Modernisierungsprojekt bei Kerschgens

# Etiketten optimieren Prozesse

In einem mehrjährigen Modernisierungsprojekt optimiert die Kerschgens-Gruppe derzeit ihre internen Prozesse im Stahlhandel. Neben Angeboten im Bereich Anarbeitung will sich der Vollsortimenter dauerhafte Wettbewerbsvorteile in der Liefer- und Servicequalität erarbeiten. Eine Schlüsselrolle in der Prozessoptimierung kommt dabei Etiketten als Informationsträger zu.

Im Stahlhandel agieren wir als Vollsortimenter. Hier ist der Wettbewerbs- und Preisdruck enorm gestiegen. Nur wer seine Prozesse ständig verbessert und optimiert, kann die vom Markt geforderte Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit in der Belieferung seiner Kunden erreichen“, erläutert Heinz Herbolt, Mitglied der Geschäftsleitung in der Kerschgens-Gruppe, die Situation der Branche. 2007 startete man in dem rheinischen Handelshaus daher ein umfangreiches Modernisierungsprojekt.

### Die Ausgangslage

Bis dahin agierte die Kerschgens-Gruppe in ihren Ein- und Auslagerungsprozessen wie der Großteil der Branche und des Wettbewerbs: Lieferanten-Lkw fahren auf den Hof, die Lieferungen wurden von eigenen Leuten anhand von Lieferlisten geprüft und die Produkte nach Anweisung des jeweiligen Mitarbeiters eingelagert. Auch die Auslieferung wurde über ausgedruckte Listen gesteuert. Die bestellten Produkte wurden einzeln für die nächst-

liche Verladeschicht vorbereitet, mit Zetteln (oft uneindeutig) gekennzeichnet und dann bei der Verladung auf Basis einer Liste gesucht sowie verladen.

„Das Problem: Diese über Jahre eingeschliffenen Abläufe wurden in Zeiten etabliert, in denen vorwiegend Standardprodukte vertrieben wurden und der Konkurrenz- und Preisdruck deutlich niedriger war. Heute aber müssen wir möglichst fehlerfrei binnen Tagesfrist liefern und dabei auch zeitversetzt über-

**Am Sägeportal** werden die Waren aus dem Kasto-Hochregallager angefordert und auftragsgemäß zugeschnitten.



**Neben dem Barcode** sind auf den Etiketten die Informationen auch in Klarschrift aufgeführt.



**Auf den Poldern** warten die Waren als Auftrag gebündelt auf die Verladung – jeder Polder entspricht bereits einer Tour.



mittelte und aus vielen Einzelprodukten gemischte Bestellungen für Kunden und Abladestellen bündeln“, skizziert IT-Leiter Michael Köttgen die Ausgangslage beim Startschuss des Modernisierungsprojektes.

Insbesondere die Kennzeichnung der ausgelagerten Produkte per Zettel bereitete immer wieder Probleme. Schon durch die Warenbewegungen bei Zwischenlagerung und Verladung wurden Zettel und Produkte immer wieder getrennt, was zwangsläufig zu Suchzeiten und zu Fehlern führte.

„Bei den Projektvorbereitungen wurde uns schnell klar, dass wir einen wirklichen, nachhaltigen Effizienzsprung wollten. Wir mussten Material- und Informationsfluss synchronisieren, und dies war nur über ein völlig neues Zusammenspiel von Lagerorganisation, Lagertechnik und Ein- und Auslagerungsprozessen zu erreichen“, bekräftigt Geschäftsführer Heinz Herbort

### Einbindung externer Partner

Eine Besonderheit des Modernisierungsprojektes beschreibt in diesem Zusammenhang Karl Tochtermann, Geschäftsführer des Kennzeichnungsanbieters S+P Samson GmbH:

„Die Projektverantwortlichen bei der Kerschgens-Gruppe haben schon in einem frühen Stadium die Unterstützung externer Spezialisten gesucht. Im Projekt saßen alle Projektpartner – von der Software bis

zur Auszeichnung – regelmäßig an einem Tisch und konnten die technischen und organisatorischen Schnittstellen exakt abstimmen. Das Projekt hat davon enorm profitiert – im Verlauf und in den Ergebnissen. **Federführend war Herr Roth vom Ingenieurbüro Roth (IBR) mit der Aufgabe betraut, Technik und Logistik in Einklang zu bringen. Herr Roth hat mit seiner langjährigen Erfahrung und Begleitung der Kerschgens-Gruppe die verschiedenen an dem Projekt beteiligten Firmen koordiniert.**“

So begannen bei Kerschgens im laufenden Lieferbetrieb die Bauarbeiten für ein neues Kasto-Hochregallager, das in seinen 3.000 Mehrfachkassetten Stahlprodukte in mehr als 2.000 Abmessungen bis zu maximal 6 Meter Länge aufnehmen sollte. Gleichzeitig startete das Projektteam unter IT-Leiter Michael Köttgen mit der Optimierung der Ein- und Auslagerungsprozesse. Ein Ziel war es, durch eine entsprechende IT-seitige Abbildung auf Listen und Papier weitgehend verzichten zu können. Als Schlüssel dazu erwies sich die Kennzeichnung und Prozessunterstützung über Etiketten.

### Anlieferung mit Avis

In einem ersten Schritt wurde der gesamte Prozess vom Wareneingang bis zur Einlagerung neu strukturiert.

Kommt heute ein Lkw mit Waren an die Werkspforte, so liegt dort

bereits ein Liefer-Avis des Lieferanten. Der Fahrer bekommt einen Warenübergangsschein ausgehändigt und fährt auf die angewiesene Abladestelle. Dort sind alle Schritte zur Vereinnahmung konzentriert. So werden die Waren vom Abladekran sofort verwogen und die Lieferung gegen das Avis geprüft. Für alle Waren stellt das IT-System direkt am Abladeort die erforderlichen Etiketten zum Ausdruck bereit. Der Mitarbeiter etikettiert die Waren, verbucht deren Eingang in der EDV und verteilt sie auf die vorgegebenen Lagerorte. Dies können für die Schneldreher und das Paketgeschäft die Hürden in der Lagerhalle sein, für alle anderen Produkte ist es das Hochregallager.

„Dabei bestimmt das Material den Lagerort. Die früher übliche Verteilung nach Anweisung durch den Mitarbeiter gibt es nicht mehr. So stimmen die realen Lagerorte in der Halle und im Kasto-Hochregallager immer mit den Informationen in den IT-Systemen überein. Bezeichnung, Gewicht, Lagerort und Eingangsnummer sind zudem deutlich sichtbar für alle Mitarbeiter auf dem Etikett vermerkt“, veranschaulicht IT-Leiter Michael Köttgen den neuen, deutlich zuverlässigeren Prozess.

### Touren gerechte Auslagerung

Auch die Auslagerungsprozesse wurden komplett neu gestaltet.

IT-gestützt und nach Kunden bzw. Abladeorten sortiert kommen

**Kerschgens-Geschäftsführer** Heinz Herbort inspiziert die Auftragsbündel.



**Für die Bündelung** am Portal hebt der Magnetkran die Materialien aus den kast-Kassetten.



**Am Kasto-Portal** warten die Auftragsbündel auf den Transport zu den Bereitstellungs-Poldern.



- die Waren aus dem Hochregallager. Direkt am Portal zu ihm werden sie auftragsweise gebündelt und bekommen dann ein zusätzliches Bundetikett, dessen Aufdruck aus Barcode und Klarschrift automatisch ausgedruckt wird.

Statt wie früher chaotisch im Verladebereich abgelegt zu werden, wandern diese Bündel im neuen Prozess auf 13 nach Postleitzahlen und Touren strukturierte Polder. Der Vorteil: Die Verladeschicht findet alle Waren einer Tour auf dem jeweiligen Polder. Für Selbstabholer und zur Weiterleitung an die Anarbeitung gibt es weitere Polder.

„Mit diesem System der Polder konnten wir nicht nur die Ladezeiten erheblich reduzieren und Suchzeiten praktisch komplett eliminieren. Zusätzlich hat sich auch unsere Lieferqualität nochmals deutlich verbessert, weil dieses System hilft, Fehler zu vermeiden. Die Bundetiketten erlauben dabei eine schnelle und sichere Prüfung gegen die im Terminal geführten Auftrags- und Ladelisten“, erklärt Heinz Herbort und zeigt damit auch, wie gut er als Geschäftsführer mit allen Details im Lager vertraut ist.

Die Optimierung geht dabei bis ins Detail. Die Polder wurden höhenoptimiert, so dass die Waren nun von dem entsprechenden Mitarbeiter ohne große körperliche Anstrengung und rückenfreundlich verladen werden können.

**FIRMENGESCHICHTE**

Seit 1876 und zunächst als kleiner Familienbetrieb ist die heutige Kerschgens Stahl & Mehr GmbH K im Stahlhandel aktiv. Gegenwärtig gehören zur Kerschgens-Gruppe sechs Standorte – Stolberg, Bitburg, Trier, Viersen, Neuss und Würselen –, über die Stahl, Edelstahl, NE-Metalle und Kunststoffe an Industrie sowie Bauunternehmen in die Regionen Niederrhein, Rheinland, Rheinland-Pfalz, Saarland bzw. in das angrenzende In- und Ausland geliefert werden. Das Unternehmen mit seinen rund 250 Mitarbeitern und knapp 80 Millionen Euro Umsatz hat sich darüber hinaus mit umfangreichen Anarbeitungsleistungen eine Position auch bei überregionalen Großprojekten erarbeitet.

Weiterhin werden die Bundetiketten exakt so angebracht, dass sie immer zur Mitte der beiden Polderreihen ausgerichtet sind. Der Vorteil: Die Mitarbeiter sparen sich bei der Verladung Wege, weil sie im Mittelgang zwischen den Poldern alle Bundetiketten lesen können.

Die Auszeichnung durch die speziellen Kombietiketten der S+P Samson GmbH tragen wesentlich zur Prozesssicherheit bei, hat sich gezeigt. Je nach Produkt können sie angehängt oder geklebt werden. „Wir haben in diesem Projekt sehr vom Auszeichnungs-Know-how des S+P-Teams profitiert. Vom Material über das Design und den Aufdruck der Informationen bis hin zur IT-Anbindung und zum Drucker hat Herr Tochtermann eine Komplettlösung präsentiert“, beschreibt Heinz Herbort die intensive und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit S+P Samson.

Selbst die ergonomische Anordnung von Terminals und Druckern

an den Arbeitsplätzen sowie die gegen den Schmutz in der Lagerhalle notwendige Druckerabdeckung gehen auf Empfehlungen von S+P Samson zurück.

Und wie sieht es mit angearbeiteten Waren aus? Ist ein Zuschnitt notwendig, werden diese Aufträge vom IT-System automatisch auf den Sägearbeitsplatz geroutet, der einen weiteren Ausgang des Hochregallagers bildet. Der Mitarbeiter dort fordert die Waren aus dem Lager an, erledigt den Zuschnitt, zeichnet die Waren entsprechend neu mit den Auftragsdaten aus und schickt sie zu den bereits beschriebenen Verladepoldern. Ist die Restmenge noch ein Standard, so wandert diese zurück in das Hochregallager, kleinere Abschnitte gehen in den Abfall.

**Zwischenbilanz**

Noch läuft die Umsetzung des Modernisierungsprojektes, aber schon jetzt zeigen sich deutliche Verbesserungen.

Das Zeichen „D1“ auf dem Bundetikett markiert den Bereitstellungspolder und erlaubt eine einfache Sichtkontrolle.



Rennerprodukte befinden sich außerhalb des Kasto-Hochregallagers in Hürden.



FOTOS: B. S+P

„Wir haben Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit unserer Lagerprozesse deutlich steigern können. Schafften wir in drei Schichten vorher knapp 200 Positionen, so verarbeiten wir allein im Kasto-Hochregallager heute knapp 440 Positionen – in nur 1,5 Schichten“, berichtet Heinz Herbort. „Damit erreichen wir eine Liefertreue von über 99 Prozent, liefern also bis auf wenige Ausnahmen stets ohne Fehler und in den von uns zugesagten 24 Stunden Lieferzeit.“

Transparenz und Prozessunterstützung durch moderne, etikettenbasierte Auszeichnung hat dazu einen wesentlichen Beitrag geleistet – auch bei der erfolgreichen Einführung. Die Akzeptanz in der Belegschaft war auch deshalb so hoch, weil die Informationen auf dem Label nicht nur über Barcodes, sondern zusätzlich in Klarschrift aufgetragen waren. Zwar wurden den Mitar-

beitern in einer Übergangszeit noch angeboten, sich zur Sicherheit noch Listen ausdrucken zu lassen, aber auf dieses Angebot wurde schnell verzichtet. Heute laufen die Prozesse im Lager komplett papierlos.

#### Kontinuierliche Verbesserung

Und Kerschgens wandelt sich weiter. Derzeit steht der Roll-out von Prozessen und Etikettierung auf weitere Standorte der Gruppe an, und in Stolberg wird über Vorschläge aus einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess weiter optimiert.

Zum Beispiel bei der Lieferantenintegration: Lkw-Fahrer können sich telefonisch über die Abladekapazitäten in Stolberg informieren, ihr Kommen anmelden und so ihre Standzeiten verringern. Die von Abholern gemeldeten Zeiten werden im Intranet erfasst und direkt an den zuständigen Abholbereich gemeldet. Außerdem erhalten die

Lieferanten Anweisungen, ihre Kerschgens-Lieferungen möglichst „kranorientiert“ – beispielsweise nicht unter festen Abdeckungen – zu laden.

Bei den Ein- und Auslagerungsvorgängen sollen künftig mobile Scanner die Laufwege verkürzen, die Erfassung komfortabler gestalten und noch effizienter machen. Die Funkausstattung dafür steht in der Halle schon. Auf Kundenseite laufen erste Projekte, bei denen auf den S+P-Etiketten auch Prozessinformationen des Kunden aufgebracht werden. Das Design von S+P Samson sah hier von Beginn an zwei kundendefinierbare Zeilen vor – auch dies ist laut IT-Leiter Michael Köttgen, „ein Vorteil aus der Zusammenarbeit mit Partnern, die sich wirklich engagieren, in der Branche auskennen und über die kundenseitig definierten Anforderungen hinaus denken können.“