

"Durch LogoMate® haben wir Zeit gewonnen und können mit den Kunden die wirklich wichtigen Dinge besprechen."

Martin Steffen, Innendienst-Leiter Vertrieb der Allmess GmbH

Wasser- und Wärmehzähler für alle Anwendungen

Die Allmess GmbH in Oldenburg (Holstein) ist Mitglied der international tigen Actaris-Itron-Gruppe und gehört zu den führenden Herstellern von Wasser- und Wärmehzählern. Als weltweit einziges Unternehmen bietet Actaris ein komplettes Zählerprogramm mit den dazugehörigen Systemen und Services für die Verbrauchsmessung von Strom, Gas, Wärme und Wasser an. Mit 6500 Mitarbeitern ist Actaris heute in 30 Ländern und an 60 Standorten vertreten. Die Messgeräte des Tochterunternehmens Allmess sind durch erprobte und modernste Technik auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse zugeschnitten. Um einen intensiven Kontakt mit den Kunden zu gewährleisten, ist Allmess mit Werksvertretungen und Vertriebsingenieuren in ganz Deutschland präsent.

Seit 2006 ist Allmess Mitglied in der 1988 gegründeten ARGE Neue Medien mit Sitz in Paderborn. Es ist eine Interessengemeinschaft von derzeit ca. 100 führenden Markenherstellern der Branche Sanitär-Heizung-Klima (SHK). Die Mitglieder der ARGE möchten die Geschäftsprozesse bei allen Marktpartnern im dreistufigen Vertrieb optimieren. Die Artikelstammdaten werden in einem standardisierten, durch den „grünen Haken“ zertifizierten Qualitätsformat zum Download angeboten. Dadurch können die Herstellerangaben problemlos in das Warenwirtschaftssystem des Fachhandels übernommen werden. Bestellabläufe werden vereinfacht und Kosten eingespart.

Technologischer Sprung zum Vendor Managed Inventory (VMI)

Die Aufbereitung der Artikelstammdaten war der Grundstein für die Bereitstellung weiterer Dienstleistungsangebote für den Fachhandel, erläutert Martin Steffen, Innendienst-Leiter Vertrieb bei Allmess. „Die logische Konsequenz war nun der Schritt zum Vendor Managed Inventory, dem herstellergesteuerten Bestandsmanagement. Das wird in der SHK-Branche LO-GH-IN – Logistik zwischen Großhandel und Industrie – genannt.“ Seit 2007 setzt Allmess dafür LogoMate® von Remira ein. „Wir haben uns von vornherein auf eine Software-Lösung konzentriert, die unabhängig von unserem Warenwirtschaftssystem arbeitet und mit ihm ausschließlich per elektronischem Datenaustausch kommuniziert“, betont Steffen. Die meiste Unterstützung durch LogoMate® erwartet der Vertriebsexperte von Allmess auf Dauer beim saisonalen Ablauf des Geschäftes: „Wir vertreiben eichpflichtige Messgeräte. Die Eichung ist gebunden an das Kalenderjahr, sodass unsere Produkte ein Verfallsdatum von fünf bis sechs Jahren nach der Eichung haben.“ Deshalb müssen die Lagerbestände des Fachhandels zum Jahresende auf das notwendige Minimum reduziert und unmittelbar am Jahresanfang mit der Produktion des neuen Eichjahres wieder aufgefüllt werden. „Das ist eine komplexe logistische Aufgabe, die höchste Anforderungen an uns stellt“, räumt Steffen ein. Darüber hinaus muss die ständige Lieferfähigkeit der Produkte über den Fachhandel sichergestellt werden.

Bis dahin standen Werksvertreter mit den Fachgroßhändlern in ihrem Vertretungsgebiet permanent in Kontakt. Sie hatten mit hohem Aufwand die Bestellungen zum Jahresanfang ebenso im Auge wie die sinnvolle Reduzierung der Lagerbestände zum Jahresende. Während des Jahres erledigte der Disponent im Fachhandel diese Aufgabe.



Allmess in Oldenburg (Holstein) liefert Geräte zur Wasser- und Wärmehzählverbrauchsmessung und bietet Dienstleistungen für Installateure an. Mit Werksvertretungen und Vertriebsingenieuren ist das 1981 gegründete Unternehmen mit Sitz im hohen Norden gegenüber der Insel Fehmarn deutschlandweit präsent. Allmess beschäftigt rund 200 Mitarbeiter.

Allmess GmbH
www.allmess.de

Remira legte 1994 mit der Entwicklung von LogoMate® den Grundstein für genaue Absatzprognose und Automatische Disposition. LogoMate® geht weit über die Technologie vorhandener Warenwirtschafts- und Transaktionsysteme hinaus. Bei den zahlreichen Installationen in Handel und Industrie wird LogoMate® sowohl als Lösung für die Disposition im Lager als auch für die Filialsteuerung eingesetzt. Beispielloos ist die unproblematische und schnelle Implementierung in bestehende Systeme, die beeindruckende visuelle Darstellung mit dem Cockpit und die leichte Handhabbarkeit.

Remira GmbH
www.Remira.com

Intercompany – Einbindung der Produktionswerke

Seit der Einführung von LogoMate® im Jahr 2007 geht vieles einfacher. Die Lösung wurde installiert, getestet und musste nur wenig an die Erfordernisse bei Allmess angepasst werden. Unmittelbar anschließend fand schon die erste Anwenderschulung statt. „Vom ersten Workshop bis zur Live-Schaltung der ersten Lagerorte im Fachhandel vergingen nur etwa 8 Wochen“, berichtet Steffen. Heute bearbeitet das System im Fachhandel über 20 Lagerorte mit jeweils 60–70 Artikeln. Damit war es für Allmess noch nicht genug: „Wir als Lieferanten wollten die andere

Mehr Effizienz durch Automatische Disposition

Mit LogoMate® werden die Aufträge gleichmäßiger und in optimierten Verpackungseinheiten abgewickelt – ein wichtiges Ziel bei der Einführung des Systems ist damit schon erreicht worden. Dabei profitiert Allmess von einer der großen Stärken der Software, wie Steffen feststellt: „Durch die Bestandswarnungen von LogoMate® können wir frühzeitig reagieren, um kritische Lagerbestände auszugleichen.“ Das Programm ist in der Lage, sehr schnell neu zu disponieren, d.h. alle Daten noch einmal zu berechnen und einen neuen Bestellvorschlag aufzubauen.

der ein Benutzer alle Informationen sofort auf einen Blick erhält. „Engpass- und Out-of-Stock-Situationen im Fachhandel sind unmittelbar erkennbar. LogoMate® verarbeitet Dispositionsdaten und -änderungen sehr schnell.“ Zu den positiven Ergebnissen der Einführung bei Allmess gehört auch, dass die Anbindung an Kunden und Lieferanten sich stark verbessert hat. „Durch LogoMate® haben wir viel Zeit gewonnen und können nun mit den Kunden über die wirklich wichtigen Dinge sprechen. Das bringt uns im Markt voran“, sieht Steffen weitere Expansionspotenziale. In einer Zeit steigender Energiekosten werden gute und genaue Messgeräte stärker nachgefragt. Die Anfragen aus dem Fachhandel über Preise, Produkte und Konditionen seien in den letzten Jahren deutlich gestiegen, wie Steffen hervorhebt. Die Allmes-Vertriebsmitarbeiter können durch das neu gewonnene Zeitfenster – dank LogoMate® – den Kundenkontakt intensivieren.



Fertigungshalle im Werk Macon in Frankreich, Teil des Actaris-Verbundes

Seite der Dispositionskette kennenlernen, nämlich die Belieferten“, erzählt Steffen. „Nach den Auswertungen von LogoMate® lassen wir in der Actaris-Gruppe das Lager in Oldenburg, die Fertigungsstätten in Asti (Italien) sowie Macon und Massy (Frankreich) mit dem System ausstatten. Die Standorte in Italien und Frankreich disponieren ihre Lagerorte untereinander ebenfalls mit diesem System.“ Das ist in der Actaris-Gruppe das sog. Intercompany-Geschäft. In Zukunft sollen weitere eigene Werke in das System integriert werden. Der Warenfluss, der auch im Intercompany-Handel durch Bestellung, Auftrag, Lieferung und Rechnung dargestellt wird, ist so weit automatisiert, dass nur bei außergewöhnlichen Ereignissen eingegriffen werden muss.

Das ist immer dann wichtig, wenn der Fachhandel z.B. einmal die tägliche Übermittlung der Bestandsdaten versäumt hat. Sie werden dann in das System eingelesen und in wenigen Sekunden präsentiert LogoMate® die neue Disposition.

Alles auf einen Blick im Cockpit von Remira

Aufgrund seiner Erfahrungen in der SHK-Branche konnte Remira die Anforderungen von Allmess schnell umsetzen. „Die Flexibilität hat unsere Erfahrungen und Erwartungen sogar noch übertroffen“, freut sich Steffen. Als größten Vorteil des Systems sieht er die „Cockpit-Lösung“, die flexible und übersichtliche Arbeitsmaske, mit

Software und Manpower in idealer Ergänzung

Die hohe Funktionalität und die Bedienerfreundlichkeit haben die Beschäftigten von Allmess schnell überzeugt. „Nicht zuletzt wegen der sehr guten Anwenderschulung gehörte die Arbeit mit LogoMate® bald zur täglichen Routine“, betont Steffen. Bis heute ist der Kontakt zu Remira sehr persönlich: „Das Programm ist so flexibel wie die Mitarbeiter. Remira versteht unter ‚Hotline‘ das, was der Kunde erwartet: Erreichbarkeit, Aufgeschlossenheit und schnelle Hilfe“, meint der Vertriebschef.

Gute Perspektiven im Branchenverbund

Da es nichts gibt, was sich nicht noch verbessern ließe, arbeiten Allmess und Remira weiter eng zusammen: „Wir bauen unsere Tätigkeit mit LogoMate® in der Gewissheit aus, dass wir bei Remira mit Verbesserungsvorschlägen immer auf Verständnis treffen“, resümiert Steffen. Auch im Rahmen der ARGE, in der u.a. zukünftige Aufgaben der SHK-Branche diskutiert werden, stoßen innovative technologische Lösungen wie LogoMate® nach den Erfahrungen des Innendienst-Leiters von Allmess auf immer mehr Interesse.