

NR. 10/2011  
OKTOBER

eine marke der  
specialmedia.com

www.bl.co.at

# BUSINESS LOGISTIC

## CONVENIENCE

Ch. Erlach (Jungheinrich) und M. Hutschinski (Sochor)  
über neue Logistikkonzepte im Baustoffhandel

# „Unser Sorglospaket für Baukunden“

**JUNGHEINRICH**

12 | **Business+Finanzen**

**Prognose:  
Auf einem Auge blind**

32 | **Best Practice**

**Kick-back: Stau  
vor der Rampe**

40 | **Transport+Infrastruktur**

**Fashion:  
Alles auf einmal**

## IM INTERVIEW

# „Die Logistik ist ein Marketinginstrument“

Auch für das Beratungsunternehmen **x|vise** gilt das Projekt Sochor als etwas **Besonderes**. Warum, darüber sprach **DI (FH) Gregor Gluttig, Leiter Region Ost & Süd von x|vise**, mit **BUSINESS+LOGISTIC**.

**B+L:** Das Projekt „Sochor“ gilt als herausragend in der österreichischen Logistikszene. Was sind für Sie die besonderen Merkmale?

**Gluttig:** Es ist ein für den Baustoffhandel ungewöhnliches und meines Erachtens zukunftsweisendes Projekt, weil es letztlich eingefahrene Schienen verlässt – beginnend beim Service über die Prozesse bis hin zur Lager- und Fördertechnik. So ging man etwa bei den Palettenplätzen über sieben Etagen und setzte bei Ausstattung auf flexible Kragarmregale und ein Palettendurchlaufregal.

**B+L:** Was waren die Aufgaben von x|vise?

**Gluttig:** Unsere Aufgabe war vor allem die Gestaltung der Prozesse auf dem gesamten Gelände, wir waren für den IT-Background verantwortlich und erarbeiteten zusammen mit Jungheinrich die technische Ausstattung des Projektes. Hinzu kamen die Umsetzungsbegleitung des Projektes, welches ja in mehreren Ausbaustufen angelegt war, Coaching und Betreuung der Mitarbeiter und diverse Trainings.

**B+L:** Was waren für Sie die zentralen Herausforderungen an diesem Projekt?

**Gluttig:** Die zentrale Herausforderung war, die Nutzung eines vergleichsweise kleinen Geländes zu optimieren und hier den Umschlag entscheidend zu verbessern. Dies wurde unter anderem durch eine Entflechtung der Kunden-, Anliefer- und Zustellverkehre gewährleistet.

**B+L:** Welches Ziel hat hier Sochor vor allem verfolgt?

**Gluttig:** Sochor ging es dabei vor allem darum, die Kundenzufriedenheit entscheidend zu erhöhen und die Effizienz des Standorts zu verbessern. Dies sollte insbesondere dadurch erfolgen, dass Kunden wesentlich schneller bedient werden als anderswo. Sie müssen wissen, Herr Schlobach, dass gerade in Wien eine hohe Dichte von Baumärkten vorhanden ist. Kunden, die lange Wartezeiten in Anspruch nehmen müssen, weichen sofort aus – und sind dann so leicht nicht mehr zurück zu gewinnen. Daher ist die Logistik ein entscheidendes

Element, diese Zufriedenheit zu schaffen. Logistik ist hier ein mächtiges Marketinginstrument.

**B+L:** Wie sieht die Lösung von x|vise für Sochor konkret aus?

**Gluttig:** In erster Linie wurde bei Sochor

wesentlich schneller abgearbeitet werden können und der Kunde nur noch so lange wie nötig auf dem Gelände verweilen muss, d.h. wir haben hier eine klassische Win-Win-Situation. Der Kunde verliert keine Zeit, was ihn zufrieden macht und Sochor beschleunigt seinen Warenumschatz erheb-



**G. Gluttig:** „Das Ware-zum-Kunden-System bei Sochor verhindert Staus.“

ein Ware-zum-Kunden-System eingeführt. Das ist für den Baustoffhandel ungewöhnlich. Dort muss sich der Kunde normalerweise selbst um die Bedienung im Lager kümmern. Genau dieser Umstand führt insbesondere in Stoßzeiten am frühen Morgen oder am Vormittag jedoch dazu, dass Staus auf dem Gelände entstehen. Das Ware-zum-Kunden-System bei Sochor verhindert solche Staus, weil bei jedem Selbstabholer der Start der Kommissionierung gleichzeitig mit Anstoß der Bestellung erfolgt. Dies erfolgt IT-gestützt, d.h. jedem Kunden wird vom System eine Ladestelle zugewiesen, die am Ende einer Wege-optimierten Kommissionierreihenfolge steht. Der Convenience-Charakter dieses Systems führt letztlich dazu, dass Kommissionierungen

lich, weil mehr Kunden in der gleichen Zeit bedient werden können.

**B+L:** Wie war Ihr Zugang zu Jungheinrich?

**Gluttig:** Wir erarbeiteten gemeinsam mit Sochor eine Ausschreibung, welche den technischen Background für das soeben beschriebene Konzept liefern sollte. Hier bot Jungheinrich die leistungsfähigste und unterm Strich kostengünstigste Lösung an. Gleichzeitig arbeiteten wir gemeinsam an der Optimierung der Technik, wenn sich zum Beispiel unvorhergesehene Änderungen am Projekt ergaben.

**B+L:** Vielen Dank für das Interview! \*

► [www.xvise.com](http://www.xvise.com)