

Einkauf, Lagerhaltung und Verwaltung sind Prozesse, die sich immer wieder optimieren lassen. Wenn aus einem Lieferanten ein Prozessoptimierer wird, hört sich das nicht nur gut an, sondern spart auch richtig Zeit und Geld. Dass dies nicht nur flotte Werbesprüche sind, davon konnte sich die Redaktion »de« bei Kunden von Solar Deutschland vor Ort überzeugen.

## Schneller werden durch optimierte Prozesse

Fachgroßhandel Solar verbessert Workflow seiner Kunden in Handwerk und Industrie

Mit einem neuen Produkt- und Servicekonzept bietet der Elektrofachgroßhandel Solar seinen Kunden die Möglichkeit, eigene Prozesse zu verbessern und damit kostengünstiger und schneller am Markt zu operieren.

Wer heute in der Elektrotechnik tätig ist, steht auch als kleines Unternehmen sehr schnell im internationalen Wettbewerb. So auch die Fa. Thele in Hilten bei Osnabrück. Mit zehn Mitarbeitern (Techniker, Meister und Industrielektro- niker) hat man sich auf den Schaltanlagenbau, die Automatisierung und Visualisierung spezialisiert. Vor allem bei der Rauchgasentschwefelung und der Fördertechnik hat die Fa. Thele einen internationalen Fokus. Man fertigt für deutsche Anlagenbauer, die weltweit tätig sind. Englisch ist daher für alle Mitarbeiter ein Muss. Die Verständigung mit den Kunden, die Dokumentation und die Auftragsabwicklung sind ohne die Verständigung auf Englisch nicht möglich. In jüngster Zeit ist auch Russisch von Vorteil, da immer mehr Aufträge aus Russland kommen.

### Großhandel als Problemlöser

Der Kontakt zu seinem Elektrogroßhändler ist natürlich auch für Thele-

Geschäftsführer *Thorsten Bussmann* besonders wichtig: »Heute wird der Zeitraum zwischen Angebot, Bestellung und Auslieferung immer kürzer. Will man hier die Kosten noch im Griff haben, kann man auf Optimierungen in der Logistik nicht verzichten.« Als Solar Deutschland Herrn *Bussmann* für ein Angebot von E/A-Modulen die Möglichkeiten des IWS-Konzeptes (Integrated Workflow System) vorstellte, war sein Interesse schnell geweckt. In einem ersten Schritt ergab eine Analyse des Projektes die exakten Anforderungen des Kunden von Thele. Daraus abgeleitet wurden Vorschläge für die Projektrealisierung von Solar Deutschland ausgearbeitet und mit der Thele GmbH diskutiert. So war beispielsweise anfangs nicht geklärt, welche Art von I/O-Modulen eingesetzt werden. Die gesamte Ein- und Ausgabebene wurde daher mit alternativen Baugruppen in drei verschiedenen Konzepten entwickelt. Die Wahl fiel dann auf die optimale Variante, in diesem Fall die Baugruppen Flex I/O. Die

komplette Lösung wurde dann vom Projektverantwortlichen bei Solar in einer Liste der benötigten Ein- und Ausgänge zusammengestellt.

Im Rahmen des Projektmanagements wurden Stücklisten und eine Dokumentation erstellt. Durch die strukturierte Arbeitsweise im Rahmen des IWS konnte eine Zeitersparnis von 15% für die Thele GmbH erzielt werden. Der Projektverantwortliche bei Solar war *Martin Franz*. Er und *Bussmann* arbeiten seitdem bestens miteinander zusammen und streben ein noch engere Zusammenarbeit an (Bild).

Immer mehr Kunden von Solar nutzen das IWS-Konzept, um die eigenen Prozesse zu optimieren. Ein Beispiel dafür ist die Fa. Converteam in Berlin. Das Unternehmen liefert weltweit Antriebssysteme und Automatisierungslösungen für nahezu alle Anwendungsbereiche der Grundstoff-, Papier- und Kunststoffindustrie. Durch den starken Servicecharakter der Geschäftstätigkeit ist man auf die flexible und verlässliche Zusammenarbeit im Logistikbereich angewiesen. Das IWS-Konzept von Solar Deutschland passt sich wechselnden Anforderungen an. Sogenannte Touchpoints definieren die Schnittstellen von Kundenbedarf und Serviceangebot. Das Modell der Touchpoints umfasst die Bereiche Einkaufsplanung, Bestellung, Lagerbetrieb, Lagermanagement, Technischer Support, Verwaltung, Schulung und Projektbearbeitung. Für diese Prozesse bei seinen Kunden bietet Solar Deutschland 12 Produkt- und Servicekonzepte an. Aus diesem »Servicebaukasten« werden projekt- und kundenbezogene Lösungen erarbeitet.



Martin Franz (links) von Solar Deutschland und Thorsten Bussmann von der Thele GmbH haben das IWS-Konzept bereits mehrfach umgesetzt

Roland Lüders,  
Redaktion »de«