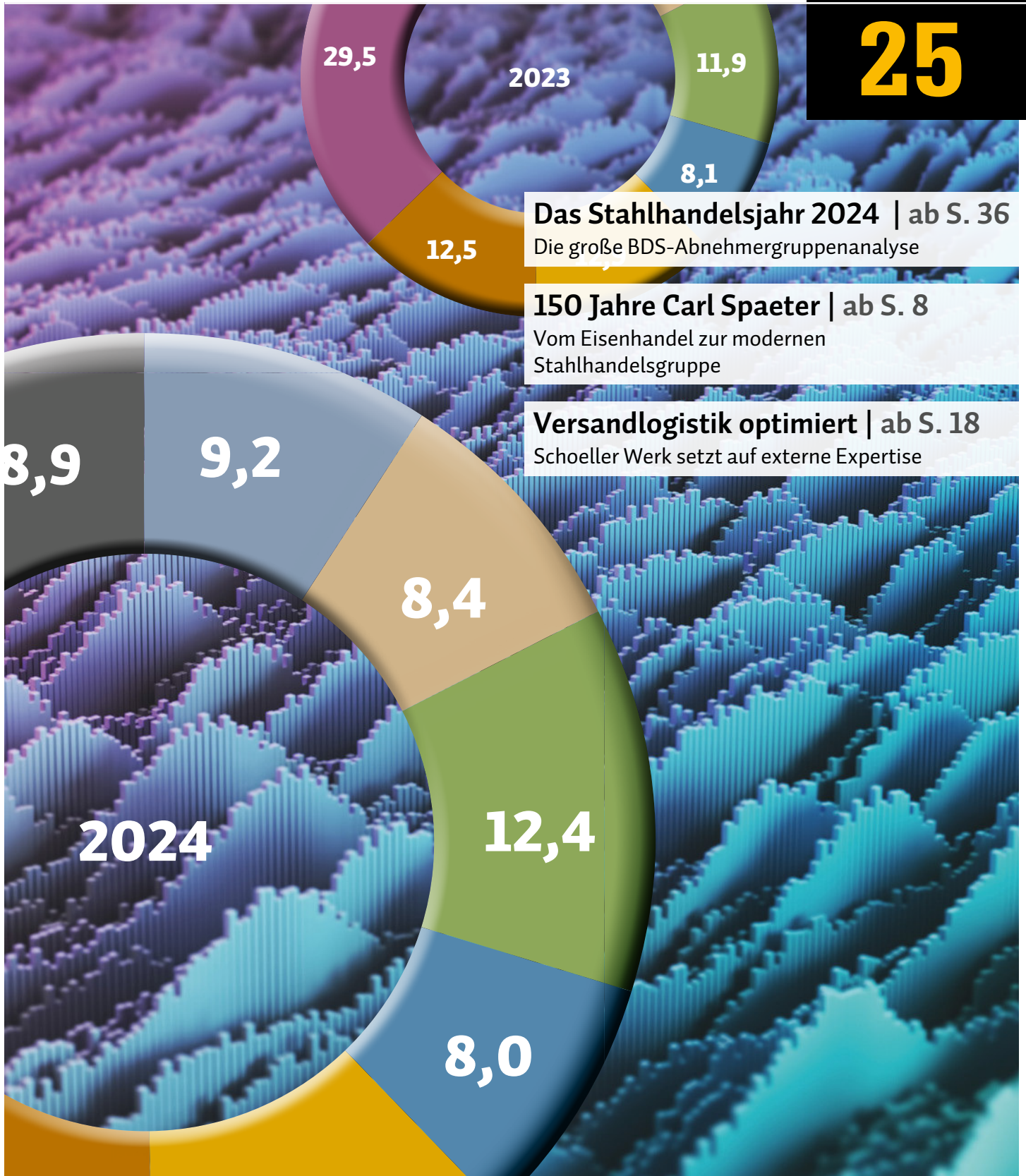


STAHLREPORT

Nachrichten aus Handel, Produktion und Verarbeitung

7/8

25





Wie HDS die Versandprozesse bei Schoeller Werk optimiert hat

Logistik im Griff? Check!

Die Schoeller Werk GmbH & Co. KG zählt zu den führenden europäischen Herstellern längsnahtgeschweißter Edelstahlrohre. Das Traditionsunternehmen beliefert Kunden weltweit mit qualitativ hochwertigen Rohrlösungen – unter anderem für die Automobil-, Energie- und Lebensmittelindustrie. Die komplexe Versandlogistik der Edelstahlrohre steuerte das Unternehmen solide und zuverlässig. Doch wie bei vielen gewachsenen Prozessen schlichen sich nach und nach Ineffizienzen ein, die im Tagesgeschäft kaum auffielen, in Summe jedoch die Steuerung erschwerten. Um klarere Strukturen zu etablieren, mehr Kostentransparenz zu erhalten und nicht zuletzt, um gegenüber Dienstleistern eine Argumentationbasis zu schaffen, holte Schoeller den Logistikberater HDS International Group ins Boot.

Täglich verlassen zahlreiche Sendungen das Schoeller Werk im nordrhein-westfälischen Hellenthal. Transportiert werden Edelstahlrohre in unterschiedlichsten Durchmessern, Längen und Verpackungseinheiten – oft sensibel, nicht selten sperrig, in vielen Fällen just-in-time. Die Produktpalette reicht von kalibrierten Standardrohren bis hin zu

hochspezialisierten Präzisionsrohren aus austenitischen und ferritischen Stählen, die nach individuellen Kundenvorgaben gefertigt und weiterverarbeitet werden. Kunden werden sowohl innerhalb Deutschlands als auch in europäischen und internationalen Märkten beliefert.

Komplexe Logistikprozesse

Die Vielfalt der Produkte, das hohe Versandvolumen sowie die geografische Bandbreite der Versandziele führen zu komplexen logistischen Prozessen: von der Beauftragung und Steuerung externer Spediteure über die konkrete Planung der Abgänge und die Überwachung der Lieferketten bis hin zur sorgfältigen Prüfung eingehender Frachtrechnungen. Die Logistik ist für Schoel-

ler aber nicht nur ein technisches „Problem“, sondern zugleich Aushängeschild für Kunden sowie ein zentraler kostenrelevanter Bereich.

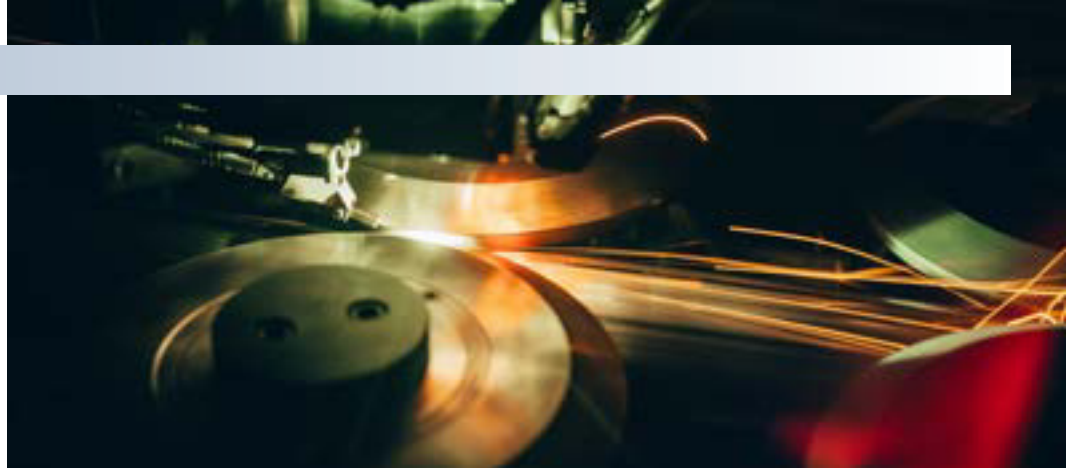
„Logistik bei uns bedeutet nicht nur Bewegung von A nach B – sie ist ein integraler Bestandteil unseres Qualitätsversprechens“, beschreibt Pratheepan Tharmalingam, Leiter Disposition & Versand von Schoeller, die Bedeutung der Logistik für das Unternehmen.

Die Prozesse müssen also nicht nur zuverlässig funktionieren, sondern gleichzeitig auch flexibel, nachvollziehbar und wirtschaftlich organisiert sein – bei wachsendem Wettbewerbs- und Preisdruck auf den Stahlmärkten einerseits sowie insbesondere aktuell auf den Transportmärkten.



HDS International Group, HDS Consulting GmbH
Hans-Sommer-Straße 67 · 38106 Braunschweig
Tel. +49 531 288 75-0
info@hds-international.group
www.hds-international.group

Schoeller Werk GmbH & Co. KG
Im Kirschseiffen · 53940 Hellenthal
Tel. +49 2482 81-0 · info@schoellerwerk.de
www.schoellerwerk.de



Ziel: Transparenter und kosteneffizienter werden

Den Versand der hochwertigen Edelstahlrohre koordiniert bei Schoeller ein eingespieltes Team in der Versandabteilung – zuverlässig und kundenorientiert. Unterstützt wird es dabei durch einen langjährigen, externen Logistikpartner. Abläufe, Zuständigkeiten und Dienstleisterstrukturen waren über Jahre hinweg gewachsen und funktionierten im Alltag überwiegend reibungslos.

Doch mehr und mehr traten typische Herausforderungen zutage, wie sie viele Industrieunternehmen in der Logistik kennen: Abläufe und Buchungsprozesse unterschieden sich mitunter je nach Abteilung oder Verantwortlichem, was zu uneinheitlichen Verfahren führte. Die Kostentransparenz ließ vor allem bei Zusatz- und Nebenkosten auf Frachtrechnungen zu wünschen übrig. Gleichzeitig erschwerten vielfältige manuelle Schnittstellen zu den eingesetzten Transportdienstleistern die Datenverarbeitung, zumal diese mit unterschiedlichsten Abrechnungsformaten arbeiteten. Und nicht zuletzt fehlte der neutrale Vergleich: Was marktgerechte

Preise und Kosten sind – und was nicht –, war intern oft schwer zu bewerten.

„Unser Ziel war es, Abläufe zu vereinheitlichen, mehr Transparenz in die Kosten zu bringen und die Prozesse effizienter zu gestalten.“

Pratheepan Tharmalingam, Leiter Disposition & Versand Schoeller Werk

„Auch wenn unser Logistiksystem funktionierte, wollten wir es systematisieren und optimieren. Unser Ziel war es, Abläufe zu vereinheitlichen, mehr Transparenz in die Kosten zu bringen und die Prozesse effizienter zu gestalten“, schildert Pratheepan Tharmalingam von Schoeller rückblickend die damalige Ausgangslage.

Um diese Ziele zu erreichen entschied sich Schoeller im November 2016 für eine strategische Partnerschaft mit der HDS International Group, einem neutralen Logistikberater mit Fokus auf Analyse, Prozessoptimierung und Kostenmanagement.

Erster Schritt: Analyse und neue Strukturen

Im ersten Schritt führte HDS eine strukturierte Aufnahme der bestehenden Logistikprozesse durch – teils vor Ort, teils in Online-Meetings. Dabei wurden sowohl die internen Prozesse für Versand und Logistik als auch die Abläufe für die Beauftragung, Datenübertragung, Abrechnung und Kommunikation mit Dienstleistern detailliert erarbeitet und dokumentiert – inklusive projektrelevanter Daten aus ERP-Systemen, Transportmanagementsystemen, Excel-Tabellen und weiteren Schnittstellen sowie Tracking-Informationen von Dienstleistern. Auch bestehende Preis- und Leistungsvereinbarungen wurden analysiert sowie die vertraglichen Grundlagen der Zusammenarbeit mit Dienstleistern ausgewertet.

Neben den technischen Prozessen spielte die zwischenmenschliche Komponente eine entscheidende Rolle für den Projekterfolg. Gerade zu Beginn musste zunächst Vertrauen aufgebaut werden – eine ganz normale Voraussetzung in einem Umfeld, das tief in operative Abläufe und bestehende Partnerschaften eingreift.

Bild: HDS



„Vertrauen muss man sich erarbeiten – aber durch unsere datengestützten, objektiven Auswertungen war dieses sehr schnell da, besonders in der Fachabteilung.“

Andrej Enders, Projektleiter bei HDS.

Ausschlaggebend war dabei die neutrale, faktenbasierte Herangehensweise von HDS: Mithilfe standardisierter Auswertungen nach dem ZDF-Prinzip (Zahlen, Daten, Fakten) wurden Schwachstellen identifiziert, ohne vorschnelle Urteile zu fällen. Insbesondere die Fachabteilung Logistik von Schoeller erkannte durch diese sachliche und nachvollziehbare Analyse schnell den Mehrwert.

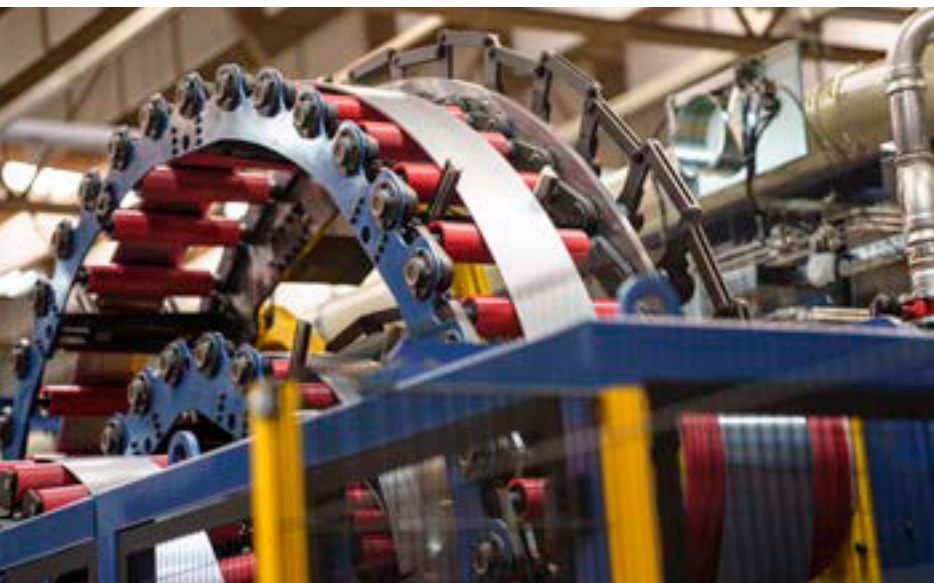
Dank der gewonnenen Transparenz wurde im Vergleich mit dem

HDS-Benchmark aktueller Marktpreise erstmals sichtbar, an welchen Stellen die Logistik von Schoeller unter strukturellen Nachteilen litt – etwa durch wenig transparente Nebenkosten oder uneinheitliche Vertragsgrundlagen mit den externen Dienstleistern. Denn solche Effekte bleiben im Alltagsgeschäft oft unter dem Radar.

Ein zentrales Ergebnis war schließlich der Aufbau eines Systems zur automatisierten Rechnungsprüfung. Jede einzelne Posi-

tion auf Dienstleisterrechnungen wird seither zu 100 % geprüft, Nebenkosten analysiert und Falschberechnungen aufgedeckt. Die Ergebnisse fließen in eine kontinuierliche, webbasierte Daten-Aufbereitung ein, wodurch für Schoeller jederzeit nachvollziehbar ist, welche Leistungen zu welchen Kosten von Dienstleistern erbracht wurden – und ob sie marktgerecht sind. „Wir liefern zudem die Daten in alle vorhandenen ERP-Systeme zurück und integrieren zuverlässig alle Kontierungen, Buchungen und Kostenzuordnungen“, so Andrej Enders.

HDS begnügte sich jedoch nicht mit der reinen Analyse und Datenaufbereitung. Auch in den anstehenden Gesprächen mit Bestandsdienstleistern und potenziellen neuen Partnern stand das Beraterteam unterstützend an der Seite von Schoeller. „Wir lassen unsere Kunden nicht mit Aussagen über mögliche Einsparpotenziale allein – wir begleiten alle



Gespräche und Prozessschritte persönlich“, betont Enders.

Fazit

Die Ergebnisse der Logistik-Optimierung bei Schoeller sind heute deutlich sichtbar. Alle transportrelevanten Daten werden zentral erfasst, ausgewertet und auch für angrenzende Bereiche wie die Finanzabteilung nutzbar gemacht. Gleichzeitig verbesserte sich dem Unternehmen zufolge die Kostenkontrolle spürbar: Seit Beginn der Zusammenarbeit sei es zu keinen nennenswerten Preiserhöhungen gekommen.

„Durch die gute Datenlage konnten wir auf Preiserhöhungsforderungen der Dienstleister nicht nur reagieren – sondern ihnen mit alternativen Angeboten entgegenzutreten“, fasst Thomas Hüllenkrämer, Leiter Einkauf NPM bei Schoeller, zusammen.

Deutlich erhöht hat sich auch die Prozesssicherheit. So erfolgt die Rechnungsprüfung mittlerweile

INFO Über HDS

Die HDS International Group ist ein unabhängiges, auf Logistikkosten-Management spezialisiertes Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen. Mit Hauptsitz in Basel (Schweiz) und weiteren Standorten in Braunschweig, Wien sowie Ho-Chi-Minh-Stadt (Vietnam) unterstützt das Beratungsunternehmen seit 2005 Industrie- und Handelsunternehmen bei der Analyse und Optimierung ihrer Logistikkosten. Das Unternehmen ist hauptsächlich in den Branchen Industrie und Handel aktiv. Zu den Kernleistungen zählen die Analyse und Optimierung von Logistikkosten, Benchmarking und Branchenanalysen, Prozessverbesserungen, Ausschreibungsmanagement, digitale Rechnungsprüfung sowie Standort- und Schwachstellenanalysen.

Besonderen Mehrwert bietet HDS seinen Kunden durch nachweisbare Kosteneinsparungen, Zugang zu einer umfangreichen Logistikkosten-Datenbank und unabhängige, neutrale Beratung mit konkreten Handlungsempfehlungen.

Die HDS International Group beschäftigt rund 100 Mitarbeitende und ist mit ihrer internationalen Präsenz und langjährigen Erfahrung ein gefragter Partner für innovative Logistiklösungen.

automatisiert und lückenlos, sodass fehlerhafte Abrechnungen frühzeitig erkannt und korrigiert werden können. Darüber hinaus eröffnete die gewonnene Datenbasis neue Möglichkeiten beim Marktzugang: Ausschreibungen lassen sich seither gezielt vorbereiten und durchführen – zunächst in Teilbereichen

ab dem Jahr 2018, später auch im nationalen und internationalen Maßstab, zuletzt im Jahr 2022.

„Der neutrale Blick von HDS hat uns Potenziale und Möglichkeiten aufgezeigt, die im Tagesgeschäft schlicht untergehen“, erinnert sich Thomas Hüllenkrämer bei Schoeller. ☉

