

NEUE INFRASTRUKTUR – NEUE KAPAZITÄTEN

Vollautomatisches Hochregallager
in Biberist

Logistik verbindet
Produktion und Markt

Im Gespräch mit Klaus Brammert, CEO der Bauwerk Boen Group

Logistik ohne
Assets

Sieber Wien zeigt wie's geht

Die digitale
Revolution

Fluch oder Segen?



Editorial

Chopin und Lagerlogistik

Zu Frédéric Chopin's Zeiten (1810-1849) war die Lagerhaltung viel lokaler und individueller als heute. Jeder produzierende oder handelnde Betrieb bevorratete die Produkte im eigenen «Lager». Lagerverwaltungen gab es höchstens in Form von Bestandesbüchern.

Die heutige Lagerhaltung und -bewirtschaftung ist vergleichbar mit der Harmonie und der Präzision in den Werken von Frédéric Chopin. Klare Strukturen, hohe Kompetenz, bestmögliche Instrumente und die richtige Interpretation sind nicht nur für die Umsetzung von Klavierwerken nötig, sondern sind auch Voraussetzung für die Realisation komplexer Logistikprojekte. Die Erkenntnisse aus der Digitalisierung unterstützen uns dabei.

Hören Sie in Chopin's Werke – beispielsweise die Nocturnes – hinein. Heute online bei Spotify oder Youtube jederzeit und für alle verfügbar. Die Digitalisierung macht's möglich.

Ich wünsche Ihnen interessante Einblicke und viel Spass beim Lesen.

Ihr Christian Sieber
CEO Sieber-Gruppe

➤ Neue Infrastruktur – neue Kapazitäten

Am Standort in Biberist investiert die Sieber-Gruppe aktuell in ein vollautomatisches Hochregallager. 22'000 Paletten stehen ab Oktober 2016 anspruchsvollen Kunden für Distributionskonzepte in der Schweiz zur Verfügung.

2014 eröffnete die Sieber-Gruppe ihren offiziellen Standort in Biberist (Kanton Solothurn). Ausschlaggebend für den Entscheid waren nicht nur die umfassenden Umschlagsflächen und die geographisch gute Lage, sondern auch der bereits vorhandene zweigleisige Bahnanschluss sowie das Hochregallager, das für Paletten bis 1500 kg ausgelegt ist. Besonders die optimale Lage im Schweizer Mittelland sowie die Bahnanschlüsse machen diesen Standort ideal für Distributionskonzepte mit Zentrallagercharakter sowie für direkte Anlieferungen an die Lager der Retailer.

Die Sieber-Gruppe investiert aktuell in die Inbetriebnahme des ursprünglichen Lagers der Papierfabrik Biberist. Da Paletten von bis zu 130 x 130 cm eingelagert werden können, ist die Infrastruktur nicht nur sehr flexibel bei übergrossen Paletten, sondern in seiner Art in der Schweiz einzigartig.

Ab Oktober 2016 stehen unseren Kunden 22'000 Palettenplätze mit vollautomatischen Zuläufen und Ausgabestationen sowie umfangreiche Flächen für logistische Mehrwert-Dienstleistungen zur Verfügung.

Warehouse Management System

➤ Hoher Digitalisierungsgrad mit unserem neuen WMS

Im neuen vollautomatischen Hochregallager in Biberist setzen wir auf modernste Technologie. Unser neues Lagerverwaltungssystem automatisiert und optimiert an allen Standorten der Sieber-Gruppe die Logistikprozesse und bildet den kompletten innerbetrieblichen Materialfluss ab. So werden die Lagerprozesse von einem transparenten Informationsfluss vollumfänglich begleitet.

Das Resultat für unsere Kunden: Logistische Mehrwerte dank Digitalisierung und Technologie.





Klaus Brammert
CEO, Bauwerk Boen Group



Die Bauwerk Boen Group ist mit der Marke Bauwerk Schweizer Marktführer im Bereich Parkettböden. An ihren Produktionsstandorten im In- und Ausland mit Hauptsitz in St. Margrethen produziert das Traditionsunternehmen Produkte bester Qualität. Seit 1935 wird Bauwerk Parkett mit Sorgfalt und Präzision in St. Margrethen gefertigt und kann schweizweit in mehreren Showrooms erlebt werden.

Mit ihren weltweit ca. 1'900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter steht die Bauwerk Boen Group für höchste Standards in Entwicklung, Produktion, Verlegung und sämtlichen diesbezüglichen Serviceleistungen.

Logistik verbindet Produktion und Markt

Geschätzter Herr Brammert, vielen herzlichen Dank, dass Sie uns für dieses Interview zur Verfügung stehen. Über unsere Zusammenarbeit und wie die Sieber-Gruppe die Produkte von Bauwerk Boen an Schweizer Kunden bringt, haben wir in der Ausgabe 1/2014 schon berichtet. Gerne möchten wir nun mehr über die Themen Digitalisierung und Lagerlogistik in Erfahrung bringen.

Christian Sieber: Als führender europäischer Produzent von hochwertigen Parkettböden sind Sie auf Lagerkapazitäten angewiesen. Wo und in welcher Funktion betreiben Sie Ihre Lager?

Klaus Brammert: Unsere internationalen Lager sind der Garant dafür, dass wir unsere Kundenversprechen einhalten können. In unserem grössten Absatzmarkt Schweiz sprechen wir dabei von einem 24-Stunden Lieferservice – von Parkett mit dazugehörigem Leim und Sockelleiste im Zimmermass auf die Baustelle geliefert. Das ist unser wesentlicher Wettbewerbsvorteil, der sich nur mit einem Top-Logistikpartner nachhaltig erfüllen lässt.

Christian Sieber: Die Lagerlogistik ist für viele Unternehmen ein notwendiges Übel. Welche Bedeutung hat das Lager für Sie im Zielkonflikt Kapitalbindung versus Kundenzufriedenheit?

Klaus Brammert: Da die Kundenwünsche immer individueller und unterschiedlicher sind, werden unsere Sortimente seit Jahren immer grösser und gleichzeitig erwarten unsere Bodenleger immer kürzere Reaktionszeiten. Dadurch steigt die Bedeutung des passenden Lagers, aber vor allem des richtigen Logistikpartners. Mit den optimierten Reaktionszeiten von uns und Sieber, lässt sich die Kapitalbindung auf das sinnvolle Mass reduzieren.

Christian Sieber: Wir gehen davon aus, dass der (digitale) Kunde in Zukunft noch anspruchsvoller sein wird. Wie sehen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden in den nächsten fünf Jahren?

Klaus Brammert: Die Kunden werden sich überwiegend digital informieren und werden neu auch die gesamte Innenraumwirkung sehen können. Auch werden unsere Kunden vermehrt über das

Internet einkaufen – wobei dies bei weitem noch nicht die dominierende Bezugsquelle ist. Neue Plattformen werden sich bilden, welche rund um die Uhr digitale Inspirations- und Informationsprozesse optimieren und Verbindungen zur Bestellquelle sowie zu analogen Prozessen, wie die Verlegung des Bodens zum gewünschten Zeitraum, schaffen. Andererseits werden Kunden immer kurzfristiger planen, wie zum Beispiel einen Boden für die nächsten 3-5 Jahre, und nicht mehr für die Ewigkeit.

Christian Sieber: Wie gehen Sie auf diese Anforderungen ein und wie setzt Bauwerk Boen diese um? Was ist die Erwartung an den Logistiker?

Klaus Brammert: Wir arbeiten sehr stark an der Digitalisierung des Informationserlebnisses mit der Gestaltung von individuellen Raumwelten – sowie an der Anbindung unserer Bodenlegerkunden über B2B Plattformen. Für Sie als unser Logistikpartner führt dies zu einer tiefergehenden Vernetzung der IT-Systeme. Die Individualwünsche unserer Endkunden werden dazu führen, dass unser Logistikpartner

verstärkt Leistungen personalisieren wird, wie zum Beispiel einen neutralen Standard-Lagerartikel individuell zu kommissionieren und zu verpacken. Auch erwähnenswert, unsere Cradle2Cradle Produkte. Hier werden Sie in wenigen Jahren Altböden von unseren Kunden zur Wiederaufbereitung zurück in unser Werk in St. Margrethen bringen.

Christian Sieber: Als Sieber-Gruppe sehen wir diese Herausforderungen ebenfalls und sind heute in der Entwicklung einer digitalen Supply Chain-Ebene in unserem Unternehmen. Mit unserem SLI (Sieber Logistic Integration) möchten wir in der Lage sein, Informationsflüsse in unserem Netzwerk zu modellieren und zu verarbeiten. Schlussendlich sollen auch Sie als Kunde von diesem Mehrwert profitieren.

Herr Brammert, ich danke Ihnen für das Gespräch und wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg.



Logistik ohne Assets – Sieber Wien zeigt wie's geht



Sieber Logistics GmbH
Business Base 7Senses
Arsenalstrasse 11
AT-1030 Wien

Tel. +43 (0)664 855 80 71
info@sieber.at

Günter Watzl
Geschäftsführer



Unsere Niederlassung in Wien hat sich in den vergangenen Jahren auf Seefrachten und Supply Chain in Mitteleuropa konzentriert. Da Sieber Wien ohne Assets arbeitet, machte Günter Watzl aus der Not eine Tugend.

Die Sieber-Gruppe entwickelt auch am neuen Standort in Wien zu verlässige Logistik- sowie Supply Chain-Lösungen und integriert Lagerkapazitäten in den Prozess. Somit wird die Gesamtkostenbetrachtung effizienter und dem Kunden kann gleichzeitig höchste Präzision geboten werden. Zwei anonymisierte Kundenbeispiele verdeutlichen unsere Zielsetzung.

Massengüter mit höchster Lieferpräzision

Für einen Produzenten von Massengütern transportieren wir ab Ostösterreich Produkte nach Südfrankreich. Obwohl wir täglich mit bis zu 8 Lastwagen unterwegs sind, liegt die Herausforderung an der Auslieferpräzision. Über eine Distanz von mehr als 1500 km ist ein minutengenaues Zeitfenster einzuhalten, um die operativen Prozesse und die infrastrukturellen Gegebenheiten nicht zu überlasten. Um die Kundenbedürfnisse zu erfüllen, lagert Sieber rund 2000 Paletten in der Grossregion Südfrankreich und beliefert dort den Warenempfänger rund um die Uhr höchst präzise. Ein Konzept, dass Auftraggeber und Warenempfänger überzeugt.

Importe bereits im Hafen veredeln

Ein europäisches Handelshaus beschafft in allen Regionen der Welt Samen und Kerne. Diese gelangen per Seefracht in einen Südhafen. Sieber übernimmt gleich im Ankunftshafen und führt umfangreiche Qualitäts- und Hygienekontrollen durch, lagert die Produkte und packt diese von den Grossverpackungen in Verkaufseinheiten um. Durch einen dynamischen und proaktiven Kundenkontakt ist unser Kunde stets Herr der Lage und dennoch flexibel (auch kostenmässig) organisiert.

Customer Experience

Als Logistikdienstleister verstehen wir uns auch am Standort Wien als Lösungsanbieter und nicht einfach als Transporteur. Wertschöpfung und «Customer Experience» entsteht über Zusatzleistungen, die wir unseren Kunden bieten können, damit auch der Kunde seinerseits Marktvorteile erreichen kann. Gerade in dieser Hinsicht investiert Sieber viel in die Entwicklung von entsprechenden Kompetenzen, Systemen und Ressourcen.

Die digitale Revolution

In den letzten Jahrzehnten hat keine Innovation derart tiefe Spuren hinterlassen, wie es mit der Digitalisierung zu erwarten ist. Im täglichen Prozess ist bereits heute die Digitalisierung omnipräsent. In den nächsten fünf Jahren wird sich noch einiges verändern. Ist dies ein Fluch oder ein Segen?

Die Digitalisierungswelle ist heute spürbar angekommen. Veranstaltungen zum Thema Digitalisierung sind unübersehbar. Aus logistischer Sicht hat die Digitalisierung seit Jahren wesentliche Schritte gemacht. Wo wären heute Lagerverwaltungen, Konzepte zur Produktverfolgung, Transportdispositionen, Verzollungstätigkeiten oder die Rechnungserstellung ohne leistungsfähige Applikationen?

Operative Herausforderungen insbesondere für KMUs

Gerade kleinere und mittlere Unternehmen stehen vor der Herausforderung, welche Mittel zur Unterstützung der Geschäftsprozesse eingesetzt werden sollen. Software gibt es heute in allen Facetten. Schlussendlich stellt sich die Frage und die Herausforderung, wie diese Systeme zu einem leistungsfähigen und effizienten Konzept zusammengeführt werden. Diese Aufgabe erfordert nicht nur ein finanzielles Engagement, sondern auch Kompetenzen und Ressourcen.

Digitalisierung heisst Change-Management

Die Adaptation und die konstante Weiterentwicklung der Kundenbedürfnisse, der Systeme sowie der Prozesse erfordert von Mitarbeitenden ein hohes Mass an Verständnis für die Gesamtzielsetzung und die Rahmen-

bedingungen. Nur mit veränderungsbereiten Mitarbeitenden sind wir beispielsweise als Logistiker in der Lage, die Anforderungen unserer Kunden umzusetzen oder Effizienzgewinne zu realisieren.

Logistik-Mitarbeitende der Zukunft

Unsere Mitarbeitenden werden in Zukunft von autonomen Kommissioniergeräten begleitet, von autonomen Lastwagen chauffiert oder von Systemen durch Lagerstrukturen geführt. Dies führt bei vielen Menschen zu Unbehagen oder Ängsten. Die Antwort auf diese Fragestellung liegt in der Ausbildung und Qualifikation sowie im Service am Kunden. Logistik ist People-Business. Unsere Kunden wollen einen Partner resp. Dienstleister, der nicht nur digital links oder rechts abwickelt, sondern der unterstützt, berät, ausführt und in seltenen Fällen sich bei Problemen einsetzt. Dies ist nicht nur die Aufgabe von Kadermitarbeitenden, sondern auch die zukünftige Daseinsberechtigung aller Funktionen. Engagierte, ausgebildete und kundenorientierte Mitarbeitende werden in der Logistik immer Herausforderungen finden.

Chance für moderne und veränderungsbereite Unternehmen

Wir sehen diese Herausforderungen und sind heute in der Entwicklung einer digitalen Supply Chain-Ebene in unserem Unternehmen. Mit unserem SLI (Sieber Logistic Integration) schaffen wir ein Steuerungstool, um Informationsflüsse in unserem Netzwerk zu modellieren und zu verarbeiten, Fachapplikationen anzusprechen und maximale Transparenz zu schaffen. Mit dieser Basis wollen wir bereit sein, zukünftige Geschäftsmodelle zu beherrschen und unseren Kunden Mehrwert zu schaffen.

Königsdisziplin Kontraktlogistik – Logistiklösungen gemeinschaftlich gestalten.



Ihre ausgeprägte Kundenindividualität macht Kontraktlogistik zur «Königsdisziplin» in der Logistikdienstleistung. Sie zeichnet sich durch partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen zwischen Verlager und Logistikdienstleister aus. Da das Kontraktlogistikgeschäft durch die spezifischen Verlager-Anforderungen getrieben wird, sind Logistikdienstleister gefragt, mit innovativen Konzepten Impulse im Kontraktlogistikmarkt zu setzen. Kostensenkung steht dabei als Hauptmotiv für das Outsourcing von Kontraktlogistikleistungen im Vordergrund. Logistikdienstleister sind gut beraten, wenn sie diesbezüglich systematisch «Produkt- bzw. Serviceentwicklung» betreiben, um mit innovativen Konzepten sowohl Kostensenkungseffekte, als auch Qualitätsverbesserungen und Leistungssteigerungen zu realisieren. Ein klares Problemverständnis bezüglich der Anforderungen und Rahmenbedingungen, eine hohe (elektronische) Datenqualität sowie die richtige Darstellung der Mengengerüste sind kritische Erfolgsfaktoren. Verlager und Logistikdienstleister sollten daher gleich zu Beginn

eines Entwicklungsprojektes offen, transparent und partnerschaftlich miteinander umgehen. Eine Kontraktlogistiklösung wird von Anfang an nicht erfolgreich sein können, wenn der Verlager seine ungelösten Probleme auf einen Dienstleister überträgt, ohne selbst konstruktiv zur gemeinschaftlichen Lösungsfindung beizutragen. Eine gemeinsame Kontakt-Historie schafft Vertrauen zwischen Logistikdienstleister und Verlager. Auch einschlägige Branchenerfahrung des Logistikdienstleisters ist ein weiterer kritischer Erfolgsfaktor in der Kontraktlogistik. Der operative Erfolg in der Kontraktlogistik beruht nicht zuletzt auf einer ausgewogenen Kombination von Vertrauen und Kontrolle im Tagesgeschäft.

Lese-Empfehlung: Tyssen, Christoph; Klaas-Wissing, Thorsten & Stölzle, Wolfgang. (2010). Studie Kontraktlogistik: Geschäftsbeziehungen in der Kontraktlogistik erfolgreich gestalten, verstehen, konzipieren, implementieren. Cuvillier Verlag.
Kontakt: Dr. Thorsten Klaas-Wissing, Vize-Direktor, Universität St. Gallen, Lehrstuhl für Logistikmanagement, email: thorsten.klaas@unisg.ch, www.logistik.unisg.ch



Sieber Schweiz

Aigle · Allaman · Altstätten
Au · Bedano · Berneck · Biberist
Chiasso · Balerna · Dietikon
Kloten · Pratteln · St. Margrethen
Villeneuve · Widnau

Sieber Österreich

Lauterach · Wien · Wolfurt
Infoline +43 (0)5574 71900 15

Sieber USA

New York

Sieber Vietnam

Ho Chi Minh City

www.sieber.ch

info@sieber.ch

Infoline +41 (0) 800 817 070

