

SUCCESSSTORY



SUCCESSSTORY



„Wir müssen kein Gestell mehr ausbuchen“

Die Erfolgsgeschichte der IDEAL-Fensterbau Weinstock GmbH

Das Unternehmen ist seit August 2010 Teilnehmer und hat derzeit 2.600 Gestelle in den Gestellpool eingebracht. Ein Gespräch mit der Geschäftsleitung über die klaren Vorteile der zentralen Gestellverwaltung und die Notwendigkeit zur direkten Kommunikation mit den Kunden.

IDEAL produziert an den Standorten Wittlich-Wengerohr und Traben-Trarbach in fünf Produktionshallen wöchentlich rund 6.500 Einheiten Fenster und Türen nach Kundenwunsch und in millimetergenauer Präzision. Das 1990 von Ludwig Weinstock gegründete Unternehmen bietet heute eine breite Produktpalette mit unterschiedlichen Systemen in Kunststoff und Kunststoff-Aluminium mit und ohne Klebtechnologie, Holz und Holz-Aluminium für Fenster, Hebeschiebe-, Parallelschiebe- und Haustüren. Rund 300 qualifizierte Mitarbeiter und Auszubildende engagieren sich für Händlerkunden in Deutschland, Österreich, der

Schweiz, in Frankreich, Belgien, Luxemburg und Holland – aber auch in Australien, Dubai und Südafrika sowie Kasachstan.

Geschäftsführerin Sabine Weinstock lässt keinen Zweifel darüber aufkommen, dass die Integration der eigenen Logistik in die zentrale Gestellverwaltung von Gestellpool der richtige Schritt war. Logistik sei der größte Kostenapparat im Unternehmen, gleichzeitig liege hier ein großes Einsparpotenzial. Wie sah die eigene Gestellverwaltung früher aus? „Wir haben die Gestellverfolgung manuell mit Excel-Listen vorgenommen. Mit der Hand wurde eingetragen, wann die Gestelle ausgeliefert und wann sie zurückgeholt wurden.“ Es gab einen Mitarbeiter, der ausschließlich mit der Gestellnachverfolgung beschäftigt war. „Gestelle eintragen, austragen, hinterher-telefonieren, ob die Gestelle abgeholt werden können – das war ein Vollzeitjob, den wir uns heute sparen“, berichtet Sabine Weinstock.



Zur Produktpalette von IDEAL gehören auch Hebeschiebe- und Parallelschiebefenster.



Fahrer Jürgen Kaiser ist bereit zur Abfahrt: IDEAL liefert mit 14 Lkw wöchentlich rund 6.500 Einheiten aus.

SUCCESSSTORY



Fortsetzung von Seite 1

„Die klare Belegbarkeit ist ein Riesenvorteil“

Die Erfolgsgeschichte der IDEAL-Fensterbau Weinstock GmbH

Ein weiterer „Riesenvorteil“, so die Geschäftsführerin, sei die „klare Belegbarkeit“ gegenüber den Händlerkunden, wenn ein Gestell nicht auffindbar ist. **„Heute können wir sagen, Ihr habt das Gestell an einem bestimmten Datum erhalten, hier ist Eure Unterschrift. Früher mussten wir jährlich bis zu 100 Gestelle ausbuchen, weil nicht nachzuweisen war, dass wir das Gestell nicht wieder zurückgeholt hatten.“** 100 Gestelle mit einem Wert von 400 bis 500 Euro, das war ein relevanter Kostenfaktor. Heute gibt es durch die zentrale Verwaltung und digitale Gestellnachverfolgung praktisch keine Ausfälle mehr. Und wenn doch mal ein Gestell abhandenkommt, zahle der Kunde dafür über die Miete.

IDEAL ist weitgehend entlastet von der Aufgabe, den Status von Gestellen zu klären. Sabine Weinstock: **„Heute schauen unsere Kunden selbst nach, welche Gestelle sich bei ihnen befinden und ab wann sie in die Miete**

kommen. Das läuft sehr stabil.“ Am Anfang sei das zentrale Verwaltungssystem für die Händlerkunden eine Umstellung gewesen, denn plötzlich fiel ihnen eine Dokumentations- und damit eine Sorgfaltspflicht zu. Das führte anfangs zu Problemen und erforderte Überzeugungsarbeit durch die Außendienstmitarbeiter. Heute gebe es bei den Stammkunden keine Kooperationsprobleme, aber jeder Neukunde muss vom Außendienst natürlich aufgeklärt und informiert werden. Es brauche dann ein oder zwei Belieferungen, bis sich das System eingespielt hat, so die Erfahrung von Weinstock.

Eine zuverlässige und gleichmäßige Gestellrückführung wirkt sich natürlich auf die Produktion bei IDEAL Fensterbau aus. Wolfgang Follmann, Koordinator und Qualitätsmanagement-Verantwortlicher, berichtet: **„Vor dem Eintritt in den Gestellpool ergab sich häufig das Problem, dass wir in den Werken keine Gestelle mehr zur Verfügung hatten.“**

SUCCESSSTORY



Das war für uns immer eine schwierige Situation, denn wir produzieren just in time und unterhalten kein Lager. In dieser Situation mussten wir die fertigen Elemente irgendwo im Werk an die Wand lehnen.“ Solche Staus haben sich dank der zentralen Gestellverwaltung verflüssigt. In diesem Zusammenhang lobt Wolfgang Follmann ausdrücklich, dass sich die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern des Gestellpools in Hannover in den zurückliegenden Monaten wesentlich verbessert habe.



Die Produktion von Fensterelementen und Türen erfolgt just in time und millimetergenau.



SUCCESSSTORY

Fortsetzung von Seite 2

Persönliche Kommunikation bleibt unerlässlich

Auch Sabine Weinstock betont, dass eine gute Kommunikation im Dreiecksverhältnis Kunde-Lieferant-Gestellpool ein wichtiger Erfolgsfaktor sei. Trotz der lückenlosen digitalen Erfassung der Gestelle ergeben sich im Alltag immer wieder Ausnahmen, die nur in der direkten persönlichen Kommunikation zu klären seien. Bei der Klärung von Standort- und Statusfragen gebe es eine enge Zusammenarbeit mit dem Gestellpool. **„Eine komplette Automatisierung ist nicht möglich, weil es immer Ausnahmen geben wird.“** Als Beispiel nennt Sabine Weinstock einen Händlerkunden mit Geschäftsbeziehungen in den Irak. **„Bei dem haben gepackte Gestelle mal ein Jahr gestanden, weil zolltechnische Fragen zu klären waren. Da telefonieren wir natürlich mit dem Gestellpool und nehmen den Kunden aus der Miete heraus“.**

IDEAL hatte mit Kunden zu tun, die der Auffassung waren, dass sie mit dem Auftrag an den Produzenten keine Geschäftsbeziehung mit Gestellpool eingehen. Wie geht das Unternehmen damit um? Sabine Weinstock: **„Wer hier hartnäckig ist, der erhält seine Ware eben nicht mehr auf Gestellen. Der Aufwand für lose angelieferte Fenster und Türen ist enorm hoch, wer will Hebe-**

Schiebe-Türen, sechs Meter lang, drei Meter hoch, mit der Hand abladen – deswegen ist es auch nie dazu gekommen.“ Das Unternehmen kommuniziert die „Sonderbedingungen über die Belieferung mit Mehrwegtransportgestellen“ auf vielen Wegen. Der Außendienst informiere die Kunden und ein entsprechender Hinweis befinde sich auf der Konditionsbestätigung, der Auftragsbestätigung, auf der Preisliste und natürlich in den AGBs.

Wo hakt es noch, was lässt sich weiter verbessern?

Wolfgang Follmann und Sabine Weinstock berichten von einem Problem mit den Scannern. Die Lkw seien zum Teil mehrere Tage unterwegs und erst nach der Rückkehr können die Gestelldaten aus den Geräten ausgelesen werden. So entstehe ein falsches Bild. Gestelle, die scheinbar im Bestand sind, rollen tatsächlich über die Straße. Für dieses Problem mangelnder Datenaktualität zeichnet sich jetzt eine Lösung ab. Das Unternehmen gehört zu den ersten Gestellpool-Teilnehmern, die den neuen Smartphone-Scanner PA700 im Einsatz haben. **„Zwei Fahrer setzen die Handys ein. Die Ergebnisse sehen gut aus“**, fasst Sabine Weinstock zusammen.



Die Geschäftsleitung von IDEAL Fensterbau: Sabine, Ludwig und Stefan Weinstock.

INTELLIGENTE VERWALTUNG

Die IT- und Scanner-gestützte Nachverfolgung und Verwaltung von Mehrweg-Transportgestellen für Produkte der Flachglasindustrie sowie Fenster- und Türenhersteller ist die Aufgabe des zentralen und neutralen Gestellpools.

Aus diesen Wirtschaftszweigen rekrutieren sich die zurzeit 122 Unternehmen, die auf die Logistikdienste der Gestellpool Europe GmbH zurückgreifen. Mit Hilfe der nahezu lückenlosen Bewegungsdaten von rund 120.000 Gestellen vermeiden die Teilnehmer Stillstandszeiten, Lieferengpässe und kostspielige Gestellverluste. Permanent optimiert der Gestellpool seine Prozesse, um die Transportströme weiter zu „verflüssigen“. Dazu gehört die Steigerung der Serverleistung ebenso wie eine kostenlose Freimelde-App für Kunden, die Einführung von schnell arbeitenden Scannern im Handyformat und eine immer umfassender mitdenkende Gestellbuchungssoftware, die Fehler erkennt und im Anschluss automatisch korrigiert.

Nicht nur die Technik ist dem Logistikspezialisten wichtig, auch die Kundenbeziehungen werden positiv gestaltet. Die Kundenbetreuer des Gestellpools durchlaufen ein mehrstufiges Training, damit sie die hohen Qualitätsstandards in der Kommunikation sicher gewährleisten können.

Ein durchdachtes Anreizsystem motiviert die Kunden als Gestell-Empfänger, abholbereite Gestelle frei zu melden und somit die Rückführung für die Teilnehmer präzise und kurzfristig zu ermöglichen. Im Zeitraum 2013 bis 2014 hat der Gestellpool mehr als 270.000 Gestell-Freimeldungen erfolgreich verarbeitet.

Sie möchten gerne selbst Teil dieses Erfolgssystems werden oder weitere Informationen zum Gestellpool erhalten? Dann rufen Sie uns doch einfach an oder schreiben uns eine E-Mail an: info@gestellpool.com Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

KONTAKT

Sebastian Block, Geschäftsführer
Gestellpool Europe GmbH & Co. KG
Vahrenwalder Straße 269A
30179 Hannover

Telefon: +49 (0) 511 9666 941
Telefax: +49 (0) 511 38072 657
E-Mail: block@gestellpool.com
www.gestellpool.com