

# Logistischer „Dadaismus“

Das Handelsunternehmen PAPSTAR hat sich mit Hilfe einer ausgeklügelten Software zum **Supply-Chain-Management**-Spezialisten entwickelt – und übernimmt die komplette Logistik namhafter Hersteller.

**D**er Arbeitsbereich von Gregor Falke gleicht einem Lehrbetrieb für angehende und weiterbildungshungrige Logistiker. Falke ist EDV- und Logistikleiter der PAPSTAR Vertriebsgesellschaft in Kall bei Euskirchen. Hervorgegangen aus einem Produktions- und Handelsunternehmen für Einmalgeschirr konzentriert sich PAPSTAR inzwischen völlig auf den Vertrieb – und hat sein Produktportfolio wesentlich erweitert. Inzwischen bietet das Familienunternehmen ein Sortiment aus über 5.000 Haushaltsprodukten.

Die Spannweite reicht von der patentierten Papier-Serviette „Royal Collection“ bis hin zur Duftkerze. Zu den Produkten gehören Schnell- und Langsamdreher, diverse Kleinteile und Verkaufs-Displays, die vor Ort hergestellt werden. Jedes der chaotisch gelagerten Produkte hat unterschiedliche Anforderungen und Eigenschaften. Entsprechend vielseitig sind die Bereiche des Logistikzentrums mit 42.000 Palettenstellplätzen, zu dem auch ein Werkverkehrsfuhrpark mit 25 Sattelzügen zählt. In Kall findet man unter einem Dach neben einem Hochregal-, einem Kleinteile- und einem klassischen Blocklager auch ein Kanal – sowie Rollenlager. Gesteuert wird das Zentrum durch das Lagerverwaltungssystem (LVS) PRAMAG der Firma Wanko.

Im Spitzenzeiten wickelt PAPSTAR damit in zwei Schichten 22.000 Aufträge pro Monat mit bis zu 1,2 Millionen Picks ab. Dabei bewegt das Unternehmen auch rund 1.200 „fremde“ Produkte anderer Firmen wie zum Beispiel Pelikan, Faber Castell, Hallmark und 3M, die ausnahmslos

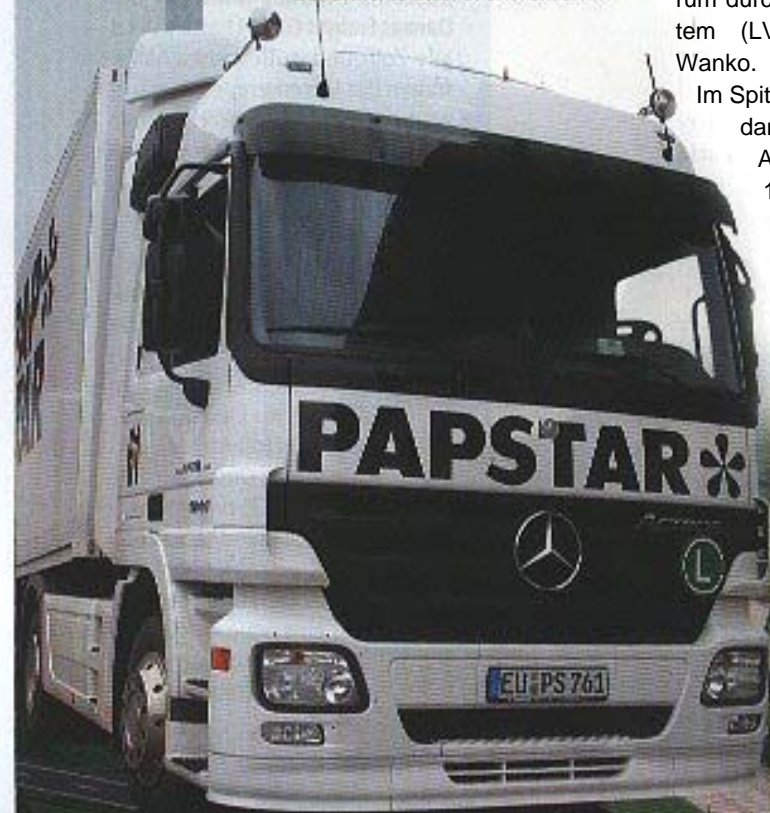


an dieselben Adressen liefern wie PAPSTAR. Die Dienstleistung von PAPSTAR umfasst dabei nicht nur Ein- und Auslagerung sowie den Transport, sondern auch die Regalpflege im Einzelhandel. In Zukunft will PAPSTAR für weitere Firmen die Logistik übernehmen. Parallel wächst auch das Aufkommen an eigenen Produkten, so dass ein ständiger Rationalisierungsdruck besteht. Bereits seit Einführung des LVS vor sechs Jahren stieg der Umsatz kontinuierlich – bei unverändertem Personalstand. Die Anzahl der Paletten im täglichen Warenausgang stieg von 500 auf 700 und damit um 40 Prozent. Die Zahl der Artikel kletterte im selben Zeitraum um 70 Prozent nach oben, während die Auftragsgrößen zurückgingen.

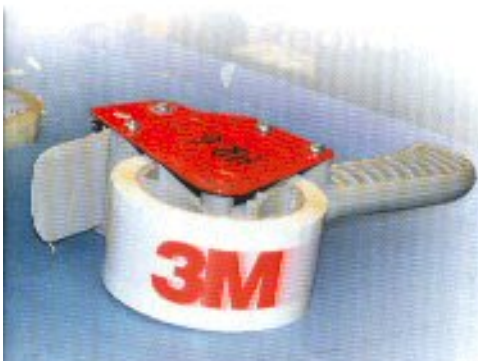
## Auf Kundenfang

„Neben der schnellen und kundenspezifischen Sortimentsgestaltung wurde die Logistik zur tragenden Säule des PAPSTAR-Geschäftes“, resümiert Falke. „Indem wir die Logistik anderer Unternehmen übernehmen, sorgen wir für eine noch effizientere Auslastung der zur Verfügung stehenden Kapazitäten“, erläutert der Prokurist. Die Regalpflege am „Point of Sale“ für mehrere Unternehmen ermöglicht auch hier eine verbesserte Wirtschaftlichkeit, wobei PAPSTAR mit einem einfachen Preissystem auf Kundenfang geht.

25 eigene Sattelzüge: Klares Bekenntnis zum Werkverkehr.



## Hintergrund: RFID-Pionier PAPSTAR



Paralleles Handling: Unterschiedliches Klebeband für PAPSTAR- und 3M-Produkte.



Das mittelständische Unternehmen PAPSTAR war der erste Lieferant, der die Anforderungen der Metro Logistik an die Transpondertechnik erfüllen konnte. Bei PAPSTAR können schon heute Paletten kundenabhängig mit einem RFID Etikett versehen werden.

Die Etikettierung erfolgt am identischen Ort der Förderstrecke, wo derzeit die Barcode-Etiketten an der Palette angebracht werden. Der RFID-Paletten-Etikettierer stammt von der Firma Bluhm Systeme und programmiert 868 MHz-Smartlabels.

„Im Gegensatz zu anderen Unternehmen berechnen wir für das Handling der Produkte am Point of Sale feste Preise, die sich nach Art und nicht dem Wert der Produkte richten. Wir unterscheiden dabei lediglich in Hänge, Liege- und Displayware.“

Einfache und schnell erlernbare Lösungen bevorzugt Falke auch bei seinen logistischen Lösungen.

So kommissionieren pro Schicht 25 Mitarbeiter beleglos und zu 95 Prozent funkgesteuert. Die Aufträge erzeugt und sendet die Wanko-Software auf PC-Arbeitsstationen und mobilen Staplerterminals,

auf deren Oberfläche unmissverständliche Anweisungen erscheinen. „Ich nenne dieses Prinzip den logistischen Dadaismus“, schmunzelt Falke. „Der Mitarbeiter muss sofort erkennen: DA muss ich draufdrücken und DA muss ich hinfahren.“

Im Anschluss an die Kommissionierung und die Versandbereitstellung übernehmen Falkes Mitarbeiter die Tourenplanung, wobei PAPSTAR auch hier von Wanko-Software – dem Modul PRACAR 3000 – unterstützt wird. Der eigene Fuhrpark aus DaimlerChrysler-Zugmaschinen und Doppelstockaufliegern von Schmitz Cargobull wird nur für Touren mit maximal drei Ablieferstellen eingesetzt, die mit Rückfracht von Lieferanten versorgt werden können. Dadurch kommt Falke im Fernverkehr auf eine traumhafte Auslastungsquote von 99 Prozent.

Touren ohne Rückfracht vergibt PAPSTAR an Spediteure – in Deutschland arbeitet das Unter-

nehmen mit DHL, Danzas und ABX zusammen. Die Besonderheit: Zwischen ABX und PAPSTAR besteht eine Kooperation, bei der ABX im Gegenzug auch Frachten an PAPSTAR vergibt. Auf diese Weise optimiert Falke die Wirtschaftlichkeit eigener Linienverkehre nach Belgien. „So lange unser eigener Fuhrpark derart wirtschaftlich arbeitet, steht der Werkverkehr nicht in Frage“, erklärt Falke, der großen Wert auf eigene Fahrzeuge legt. „Eigene Fahrer lassen sich besser steuern als ein Transporteur, was insbesondere für unsere Ladezeiten gilt. Darüber hinaus ist unser Fuhrpark ein wichtiges Werbeinstrument, mit dem wir Flagge zeigen.“

Hinzu kommt der psychologische Effekt: „Spediteure wissen, dass ich nicht von externen Dienstleistern abhängig bin und Transporte auch selbst durchführen kann.“ im nächsten Schritt will Falke ein leistungsbezogenes Entlohnungsmodell einführen, mit dem die Produktivität in der Kommissionierung weiter steigen soll. Im vergangenen Jahr stieg die Leistung bereits um über acht Prozent. Erreicht wurde dies durch eine Vielzahl von Maßnahmen, die „ohne eine flexible Software nicht umsetzbar gewesen“ wären.

Marcus Walter

### „Die Logistik wurde zur tragenden Säule des PAPSTAR-Geschäftes.“

Gregor Falke, Logistikleiter PAPSTAR

