

Gealan mit neuem Logistikzentrum:

# Mehr Lieferservice und weniger Lagerkosten

*Mit dem neuen Logistikzentrum in Tanna/Thüringen will die Gealan Fenster-Systeme den Begriff Logistik neu definieren. Bedarfsorientierte, integrierte Planung und Steuerung des gesamten Material- und Informationsflusses zwischen den Steuerungsgruppen, den Produktionsstätten, dem Lagerbereich und den Kunden – so lauteten die Zielvorgaben, die bei der Realisierung des anspruchsvollen Projektes im Mittelpunkt standen.*

Um in einem hochentwickelten Markt, wie dem der Fenstersysteme, erfolgreich zu sein, steht die Zufriedenheit der Kunden an erster Stelle. Dies gilt neben der Entwicklung innovativer und konkurrenzfähiger Produkte auch für den Bereich der Lieferfähigkeit, wobei diese beiden Faktoren in einer gegenseitigen Abhängigkeit zu einander stehen. Bei Gealan hat sich die Anzahl der lieferbaren Artikel in den letzten sechs Jahren verdoppelt. Dieser Sachverhalt stellt gleichzeitig auch eine Herausforderung an die Logistik dar. Um stetig steigende Artikelzahlen zu handhaben, eine näherungsweise 100%ige Artikelverfügbarkeit zu gewährleisten und immer kürzer werdende Lieferzeiten zu beherrschen, sind immer komplexere Planungs-, Organisations- und Steuerungsaufgaben zu erfüllen. Darin bestand für Gealan Fenster-Systeme die Aufgabenstellung bei der Planung und Realisierung des neuen Logistikzentrums.



4500 Profilvarianten und 1500 Zubehörteile werden in Tanna auf einer Lagerkapazität 25 000 m<sup>2</sup> vorgehalten

### *Stark wachsende Artikelvielfalt*

In den letzten Jahren sind bei Gealan nicht nur die Umsätze entgegen dem Branchentrend deutlich gestiegen, sondern auch die Zahl der verfügbaren Artikel stark angewachsen. Neue Holzdekore, Inlinedichtungen – systemübergreifend – in schwarz und papyrusweiß und die Einführung des neuen Systems „S 7000 IQ“ haben dazu geführt, daß heute 55 Prozent der Produkte jünger als fünf Jahre sind.

Die strategische Unternehmensentscheidung, die Artikelpalette mit intelligenten Produkten weiter auszubauen, konnte somit nicht ohne Konsequenzen für den bestehenden Lager- und Versandbereich umgesetzt werden.

### *Zeit ist Geld*

Der Druck zur Verkürzung von Lieferzeiten bei gleichzeitiger Ausweitung des Produktprogramms nimmt auch in der Fensterbranche stetig zu. Höhere Liefergeschwindigkeit beim Systemgeber und Kostenreduzierung im eigenen Lagerbereich sind zwei wesentliche Zielvorstellungen der

Fensterbaubetriebe. Die damit verbundenen Forderungen an den Profillieferanten sind eindeutig: neben der Entwicklung innovativer Profilsysteme ist es vermehrt seine Aufgabe, durch kurze Lieferzeiten Wettbewerbsvorteile für den Kunden zu schaffen. Mit dem Logistikzentrum im thüringischen Tanna will Gealan Fenster-Systeme ein klares Zeichen setzen. Zugleich wurden die Voraussetzungen für noch mehr Kundenservice geschaffen.

### *Enger Kundenkontakt*

Dem Unternehmen ist es im letzten Jahr gelungen, trotz allgemeiner Branchenstagnation seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um mehr als 20 Prozent zu steigern und den eigenen Marktanteil entsprechend zu erhöhen. Mit einem Jahresumsatz von 180 Mio. DM konnte man damit den positiven Trend der letzten Jahre fortsetzen. Was das eigene Wachstum angeht, so hat Gealan längst begrif-

fen, daß dies nur parallel mit der Entwicklung seiner Kunden einher gehen kann. Der Profilversteller arbeitet deshalb seit Jahren mit und am Kunden und stattet ihn mit allen Mitteln aus, die ihn in die Lage versetzen, erfolgreich Aufträge zu generieren. Gleichzeitig ist es aber auch das Bestreben, weitere Systemverarbeiter zu gewinnen.

Gealan betrachtet es als absolut notwendige und zwingende Aufgabe eines Systemgebers, eigenes Wachstum mit dem seiner Kunden in Einklang zu bringen; denn Bestandskunden sichern den Absatz des Unternehmens. So verfügt das Unternehmen über einen treuen Kundestamm, mit denen bereits seit langen Jahren zusammen gearbeitet wird. Die gute Kundenbeziehung drückt sich auch in extrem geringen Abwanderungen von Verarbeitern zu Wettbewerbsystemen aus. Dennoch ist zum Erreichen der gesteckten Wachstumsziele die Gewinnung von Neukunden eine feste Größe in der Zielhierarchie.

### Verkürzte Produktlebenszyklen

Die Anforderungen an das Endprodukt Fenster sind in den letzten Jahren erheblich gestiegen. Funktionale Aspekte wie Wärmeschutz, Schall- und Einbruchschutz gehen einher mit optischen Kriterien wie schmale Ansichtsbreiten, weichen Rundungen und unterschiedlichen Farbgestaltungen. Gealan hat daraus Konsequenzen gezogen. Das Ergebnis sind verkürzte Produktlebenszyklen und kürzere Entwicklungszeiten aufgrund der komplexen Aufgabenstellung. Ein Beispiel dafür ist das Exklusivprofil „S 7000 IQ“, das im März letzten

Jahres auf den Markt kam. Wie bei dem Oberkotzauer Hersteller üblich, gibt es das komplette System auch in allen 13 acrylcolor-Standardfarben und in neun Holzdekorvarianten. Berücksichtigt man noch die Tatsache, daß die Profile sämtlicher Systeme in allen Farbvarianten, alternativ mit oder ohne Dichtung, mit grauer oder schwarzer Dichtung, erhältlich sind, dann wird klar, wie umfangreich die Artikelvielfalt geworden ist und welchen Stellenwert eine leistungsfähige Logistik einnimmt.

### Vorteile für Verarbeiter

Bei der Betrachtung der Absatzwege des Fensters kommt man zu dem Ergebnis, daß die Profile speziell für Kunden im Handelsgeschäft bzw. im Direktvertrieb schnell zur Verfügung stehen müssen. Kunststoff-Fenster halten heute mit drei bis vier Wochen Lieferzeit die Spitze unter den Fenstern auch anderer Rahmenwerkstoffe. Nutzen für seine Kunden generiert Gealan aus kurzen Lieferzeiten und niedrigen Lagerkosten beim Fensterbauer selbst. Diese Kriterien hat das Unternehmen mit dem neuen Logistikzentrum auf sich verlagert. Denn die gesamte Produktpalette eines Systemgebers kann kaum noch ein Fensterbauer mehr selbst lagern. Das ist teuer und bindet zusätzlich erheblich Kapital. Durch das Logistikzentrum hat der Profilanbieter für seine Kunden die Basis geschaffen, um sich wesentliche Wettbewerbsvorteile zu erarbeiten. Damit soll er seine eigene Position am Markt stärken und im immer härteren Wettbewerb der Fensterbaubranche bestehen und seine Zukunft sichern können.



Im neuen Logistikzentrum sind alle Artikel im sofortigen Zugriff – in insgesamt 9000 Containern findet jeder Artikel seinen eigenen Lagerplatz  
Bilder: Gealan

Die Nutzen für Gealan-Kunden sind im einzelnen:

- jeder Artikel hat seinen eigenen Lagerplatz und ist sofort im Zugriff (hohe Verfügbarkeit)
- vorgehaltene Variantenvielfalt: 4500 Profile und 1500 Zubehörteile
- Lieferung aller Profile innerhalb von drei Tagen – auch bei Bestellung am Freitag
- eine DV-gestützte Lagerführung schließt Fehllieferungen weitgehend aus
- hohe Planungssicherheit bei termingebundenen Aufträgen
- Reduzierung der kundeneigenen Lagerhaltungs- und Kapitalkosten.

Am 2. Januar nahm das Logistikzentrum am Standort Tanna offiziell seinen Betrieb auf. Der Systemgeber investierte im Jahr 2000 allein in Tanna 25 Mio. DM, davon 15 Mio. in das neue Logistikzentrum. □

Gealan Fenster-Systeme  
95145 Oberkotzau  
Tel.: (0 92 86) 77 61 10  
www.gealan.de



Nach eingehenden Analysen erhielt ein Kragarmsystem den Vorzug gegenüber der Blocklagerung