

# Heavy Data: Automatisierte Konsignationslager als Verkaufshilfe für kleine und mittelständische Unternehmen

## Ausgangssituation:

Die Firma Technikbedarf Mustermann beliefert seit Jahrzehnten Unternehmen in der Region mit sogenannten C-Teilen sowie Werkzeugen, wie z.B. Bohrer, Bits, Trennscheiben und Verbrauchsmaterialien u.a. Reinigungsmittel und Kleber. Die hohe Beratungskompetenz der Mitarbeiter und das Wissen, was welches Unternehmen wann braucht, haben zu einer engen Lieferanten-Kunden Beziehung geführt, die über lange Jahre hinweg nahezu unangreifbar war. Aktuell wird Technikbedarf Mustermann aber durch den explosionsartigen Anstieg der Konkurrenz im Internet massiv unter Druck gesetzt. Die einfache Bestellung im Internet und die dort aufgerufenen Preise zehren den Vorteil der Beratung und des Kundenwissens immer mehr auf. Der aktuell betriebene Webshop bietet keinen Mehrwert gegenüber den großen Wettbewerbern und bietet aufgrund der geringen Integration in die Abwicklungsprozesse nur wenig Einsparpotential.

## Mögliche Strategien für das zukünftige Geschäftsmodell:

1. Weiter wie bisher, irgendwann werden die Kunden schon einsehen, wie wertvoll der Service von Technikbedarf Mustermann ist.
2. Beibehaltung der Beratungsleistung Vorort und paralleler Ausbau des Webshops.
3. Schließung des Vorortgeschäftes und Konzentration auf den Webshop.
4. Beibehaltung der Beratungsleistung Vorort und Optimierung des Verkaufs- und Lieferprozesses durch Erweiterung des Serviceangebotes.

## Bewertung der Strategien:

- Zu 1.: Weiter wie bisher ist keine Option. Viele Beispiele in der Praxis zeigen, dass diese Strategie mittelfristig in den Ruin führt. Neue, junge Mitarbeiter bei den Kunden sind stark durch das Internet geprägt und sind nicht mehr bereit nur für Beratungsservice hohe Preise und umständliche Bestellprozesse zu akzeptieren.
- Zu 2.: Der Aufbau eines professionellen Webshops ist obligatorisch, aber ressourcenintensiv. Der neue Webshop steht dann im direkten Wettbewerb mit den etablierten Shops großer Wettbewerber und wird keine hohen Margen erzielen können. Die Beratungskompetenz Vorort verursacht weiterhin hohe Kosten und ist nur schwierig gewinnbringend in das Webshopkonzept zu integrieren.
- Zu 3.: Hier gilt wie im vorgenannten Punkt, dass man mit einem Webshop nur einen me too Prozess anbietet und sich nur schwierig positiv vom Wettbewerb differenzieren kann. Preismäßig kann man gegenüber den großen Anbietern aufgrund des geringeren Einkaufspotentials naturgemäß nicht mithalten. Diesen Vorsprung aufzuholen dauert zu lange, um erfolgreich im Markt zu bestehen und der Wettbewerbsvorteil des Beratungs-Know-hows wird aufgegeben.

Zu 4.: Die Bestell- und Lieferprozesse sollen optimiert werden und dem Kunden einen echten Mehrwert gegenüber einer Bestellung bei einem Internetshop bieten. Das Beratungs-Know-how der Mitarbeiter von Technikbedarf Mustermann soll weiterhin genutzt werden aber in einer effizienteren und wertschöpfenderen Art.

**Definition des neuen Geschäftsmodells, Kriterien für eine positive Kaufentscheidung des Kunden:**

1. Vereinfachung des Lieferprozesses und Optimierung der Lieferzeiten durch den Aufbau eines Konsignationslagers auf dem Firmengelände des Kunden.
2. Vereinfachung des Bestellprozesses durch Definition von Mindestlagerbeständen und automatischen Nachlieferungen.
3. Vereinfachung der Buchhaltung durch nur noch eine monatliche Abrechnung für alle Verkaufsprodukte.
4. Jederzeit einen aktuellen Überblick über alle im Konsignationslager verfügbaren Komponenten.
5. Überwachung der Nutzung des Konsignationslagers. Wer hat wann was entnommen und automatische Zuordnung zu Kostenstellen.
6. Professionelle Überwachung und Analyse der Lagerbewegungen. Hinweise durch den Lieferanten über neue Produkte, anzupassende Lagermengen usw.

**Anforderung an das neue Geschäftsmodell aus Sicht von Technikbedarf Mustermann:**

1. Konsignationslager sollen aktiv als Verkaufsstelle im Firmengelände des Kunden genutzt werden.
2. Das Verkaufslager soll zwar beim Kunden aufgebaut werden, aber voll durch Technikbedarf Mustermann gemanagt werden können.
3. Die Bestände sollen automatisch überwacht und nachgefüllt werden.
4. Verkaufstrends können frühzeitig erkannt werden und die Beschaffung kann rechtzeitig reagieren, bevor ein Materialengpass entsteht.
5. Die Ressourcen der Mitarbeiter von Technikbedarf Mustermann sollen von Routineaufgaben (Aufnahme einzelner Bestellungen, Lieferterminklärung, Preisverhandlungen für einzelne Bestellungen usw.) entlastet werden. Die freigewordenen Ressourcen sollen in den Aufbau neuer Kundenbeziehungen und die Etablierung weiterer Verkaufslager genutzt werden. Weiterhin kann durch die intelligente Bestückung des Verkaufslager das aktive Verkaufsprogramm beim jeweiligen Kunden ausgebaut werden.
6. Um Schwund im Verkaufslager und damit unerwünschte Diskussionen mit dem Kunden zu vermeiden, sollen nur autorisierte Personen des Kunden Zugriff auf das Verkaufslager haben.
7. Es soll jederzeit ein Überblick über die aktuellen Bestände und Entnahmen möglich sein. Der Zugriff auf diese Informationen soll über das Internet möglich sein.

## **Die Heavy Data Lösung: vollautomatische Materialausgabe mit der digitalen Waagen-Cloud**

Eine geschlossene Schrank Lösung mit intelligentem Zugriffsmechanismus und integrierter Wägetechnik. Das Prinzip ist einfach: Jeder einzelne Lagerplatz im Schrank ist mit einer Waage ausgestattet. Diese meldet das Gewicht der eingelagerten Teile und Waren (und damit deren Menge) an die Heavy-Data Waagen-Cloud. Somit ist der entsprechende Lagerbestand jederzeit überall auf der Welt mit einer sicheren und natürlich verschlüsselten Internetverbindung abrufbar. Durch ein kartenbasiertes Zugriffsmanagement kann gewährleistet werden, dass nur autorisierte Mitarbeiter Zugriff auf den Schrankinhalt haben.

### **Die Vorteile des digitalen Lagerbestandsmanagements von Heavy Data**

- **Maximale Transparenz:** Der aktuelle Lagerbestand steht nicht nur intern für die eigene Disposition und Verkaufsabwicklung zur Verfügung, sondern grundsätzlich auch für Kunden, Lieferanten oder andere externe Prozessbeteiligte. Alle blicken auf ein und denselben Wert, der jederzeit „live“ in der Cloud zur Verfügung steht.
- **Maximale Datenqualität:** Durch die automatische Bestandserfassung über das tatsächlich (physisch) gemessene Gewicht sind Bestandsfehler so gut wie auszuschließen. Es gibt kein „Verzählen“ bei der Ausgabe und auch keine „Tippfehler“ bei der Dateneingabe.
- **Minimaler Aufwand:** Der gesamte Prozess einer Warenentnahme (oder Warenannahme) kann vollständig automatisiert und digitalisiert werden. Sobald ein Teil aus dem Lager entnommen (oder hinzugefügt) wird, stehen die Daten sofort in der Cloud zur Verfügung. Zusätzliche Verwaltungsdaten können leicht durch entsprechende Ausweissysteme und/oder Barcodescanner digital erfasst und der Entnahme zugeordnet werden.  
Nachbestellungen werden automatisch bei Unterschreitung definierter Mindestmengen ausgelöst.
- **Kosten-Minimierung:** durch den fast vollständigen Wegfall von aufwändigen Verwaltungstätigkeiten bei der Warenentnahme wird nicht nur die Datenqualität verbessert, sondern auch Zeit eingespart und wertvolle Personalressourcen. Nebenbei lassen sich auch Inventuraufwände drastisch verringern.

Das vollautomatische Warenbestandsmanagement ermöglicht es den Lagerbestand zu verringern und die benötigten Teile zum richtigen Zeitpunkt automatisch nachzubestellen. Bei im Unternehmen verteilten Lagerplätzen, behält man zudem immer den Überblick an welchem Lagerort sich wie viele Teile befinden. Schnellläufer und Ladenhüter lassen sich leicht erkennen und entsprechende Einkaufsstrategien entwickeln.



## **Firmenprofil Heavy Data GmbH**

Die Gründer Roger Faust und Dr. Jens Achenbach besitzen zusammen mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Konzeption und dem Vertrieb von Komponenten und Systemen im Bereich der Wägetechnik. Das im Februar 2019 in Oberursel gegründete Start Up nutzt das Konzept Industrie 4.0 für wägetechnische Anwendungen. Hierzu wird eine Cloud-Plattform entwickelt, die Gewichtsdaten sammelt, speichert, verarbeitet und zur Verfügung stellt. An die Cloud können alle Geräte angebunden werden, sofern sie über entsprechende Schnittstellen und Protokolle verfügen. Die notwendigen Informationen werden bei Bedarf durch die Heavy Data GmbH allen Interessenten zur Verfügung gestellt. Weiterhin können Programme von Drittfirmen die Daten in der Cloud abholen und nutzen, vorausgesetzt dies wird vom Anwender freigeschaltet. Die Heavy Data GmbH ist zur Zusammenarbeit mit allen Akteuren im Markt bereit, um eine umfassende und schnell wachsende Infrastruktur zu schaffen.

### **KONTAKTDATEN**

Heavy Data GmbH

Roger Faust

Kreuzbergstrasse 17

61440 Oberursel

Tel. 0170 126 24 25

E-Mail [R.Faust@heavy-data.de](mailto:R.Faust@heavy-data.de)

Web: [www.heavy-data.de](http://www.heavy-data.de)