



Alles im Griff

Optimale Lagerlösung aus dem Hause SSI Schäfer



Guter Rat 10
Der langjährige Schenker-Manager Hans-Jörg Hager berät seit Oktober die Kühne + Nagel-Gruppe.



Guter Sprung 60
Für die Rallye Dakar leistet das Team von Volkswagen Spitzenlogistik im Wüstensand.

Fokus Lagertechnik

Mit ihrem Schwerpunkt informiert diese *lj*-Ausgabe ausführlich über effiziente Lagertechnik: vom Behälter bis zum automatischen Hochregallager.



Mit Smart Supply von Mannesmann Röhren Logistic kommt es im Lager nicht zu Engpässen.

Komplettlösung mit Köpfchen

Service Ein System, ein Paket, eine Rechnung: Mit Blick auf Beschaffung und Versorgung bietet die Mannesmann Röhren Logistic GmbH dem Handel, der Industrie und dem Handwerk einen nützlichen Service an.

> Schnell, einfach und dazu auch noch kosteneffizient liefert Smart Supply von Mannesmann Röhren Logistic in nur einem System (online), in nur einem Lieferpaket und mit nur einer Rechnung die unterschiedlichsten Artikel für die Versorgung von Industrie, Handel und Handwerk. Dazu zählen Werkzeuge, elektronische Teile, Büroartikel sowie Verbindungselemente und Gegenstände für den Arbeitsschutz. Durch sorgfältige Liefe-

rantenauswahl und Nutzung von Bündelungsvorteilen im Einkauf werden Kosten erheblich reduziert und zugleich Spitzenqualitäten gesichert. Die deutliche Prozessvereinfachung erzielt eine hohe Geschwindigkeit: von der Bestellung bis hin zu Lieferung und Abrechnung. Darüber hinaus sichern investitionsfreie eProcurement-Lösungen eine komfortable Nutzung für jeden Mitarbeiter. Erfahrene Partner und individuelle Reportings sowie

Verbrauchsauswertungen sind die Sicherheitsgaranten des dienstleistungsorientierten Produkts.

»Aus unserer langjährigen Erfahrung wissen wir, dass es in der Regel nicht mehr als 5.000 Artikel sind, die von Unternehmen wirklich gebraucht werden«, erklärt Dr. Adrian Seeger, Geschäftsführer der Mannesmann Röhren Logistic GmbH die Idee. »Was also lag näher, als mit Smart Supply ein begrenztes, optimal ausgehandeltes Sortiment zentral bereitzustellen und mit möglichst einfachen Prozessen zu unseren Kunden zu bringen und abzurechnen.«

Beträchtliches Marktpotenzial

Das Marktpotenzial jedenfalls ist gegeben. Bei konservativer Berechnung liegt es allein in Deutschland bei rund 1,2 Milliarden Euro. Adressaten sind kleine und mittlere Unternehmen, die über keine eigenen Kapazitäten verfügen, eine aufwendige Lieferantenauswahl zu betreiben, unzählige Bestellungen zu schreiben und monatlich eine Vielzahl unterschiedlicher Rechnungen zu prüfen. Was dem Verbraucher beim Einkauf im Discounter recht ist, sollte der Industrie also billig sein: einfach einkaufen. Mit dem Unterschied, dass die Unternehmen die Ware auch noch geliefert bekommen und erst später bezahlen müssen.

Viele Vorteile für den Kunden

Die Mannesmann Röhren Logistic GmbH übernimmt für Unternehmen den gesamten Beschaffungs- und Versorgungsprozess (Beschaffung, C-Teile-Management und Logistik/Fullfilment-Service). Damit versteht sich der Anbieter als Prozess-Dienstleister und strategischer Partner. Das Unternehmen arbeitet mit 780 Lieferanten und einem Content-Management von über 200 Warengruppen. Pro Jahr werden in direkter Verbrauchsstellen-Versorgung beim Kunden rund 350.000 Aufträge ausgeführt und über 50.000 Artikel renommierter Marken angeboten. Dabei sind alle Belege (Bestellungen, Lieferscheine, Rechnungen) elektronisch integriert. Ziele sind die Reduzierung von Beschaffungskosten, günstige Einkaufspreise, die Entlastung von Wareneingang und Lager beim Kunden sowie geringere Kapitalkosten. <

www.mrllogistic.com