

18. Mai 2010

Beschaffungsmanagement WASI Sc@n

WASI hilft Unternehmen, den Beschaffungsprozess für Verbindungselemente effizienter zu gestalten



WUPPERTAL - Die Wagener & Simon WASI GmbH & Co. KG hat das Beschaffungsmanagement WASI Sc@n entwickelt, mit dem mittelständische Industrieunternehmen ihre Beschaffungsprozesse für Verbindungselemente aus Edelstahl effizienter gestalten und so ihre Beschaffungskosten senken.



Unternehmen, die das Beschaffungsmanagement WASI Sc@n einsetzen, profitieren von einer Reduzierung der Fehlerquellen durch eine effektive Bestellerfassung. Gleichzeitig erhalten

sie im Vergleich zum herkömmlichen Bestellprozess eine umfassendere Prozesstransparenz sowie eine höhere Prozesssicherheit. Die Einkäufer der Firmen freuen sich über die Entlastung in der operativen Arbeit, weil unter anderem die Durchlaufzeiten für eine Bestellung wesentlich kürzer sind als früher. Weiterer positiver Nebeneffekt sind die geringeren Prozesskosten. Operativ sichern sich die Unternehmen die Versorgung mit Verbindungselementen, deren Fehlmengen im Betrieb häufig sehr kostspielig wären. Zugleich ermöglicht WASI kundenspezifische Lösungen durch unterschiedliche Module, die die Unternehmen individuell anpassen können.

„Heutzutage sind Industrieunternehmen verstärkt in der Pflicht, ihre Prozesskosten noch weiter zu senken, um im weltweiten Wettbewerb mithalten zu können. Daher setzen immer mehr Firmen auf Belieferungssysteme mit einer elektronischen Anbindung, wie sie WASI entwickelt hat. Denn auf diese Weise können Unternehmen ihre Beschaffungskosten für Kleinteile spürbar reduzieren“, sagt Dirk Kiele-Dunsche, Geschäftsführer von WASI.

Presseinformation

KOMPETENZ IN EDELSTAHL
EXCELLENCE IN STAINLESS STEEL

18. Mai 2010

Drei Module für individuelle Kundenprozesse

Den WASI-Kunden stehen drei Module zur Auswahl:

- WASI Sc@n WS I Der Kunde scannt – WASI liefert in handelsüblichen Standardverpackungen bis in den Wareneingang des Kunden.
- WASI Sc@n WS II Der Kunde scannt – WASI liefert in handelsüblichen Standardverpackungen bis in das Regal des Kunden.
- WASI Sc@n WS III WASI scannt und liefert in handelsüblichen Verpackungen in das Regal des Kunden.

„WASI orientiert sich stets an den Wünschen und Anforderungen des Kunden. In einem ersten Schritt erstellen wir gemeinsam mit dem Kunden das für ihn passende Konzept“, erläutert Kiele-Dunsche. Jedes Modul ist mit jeder der folgenden Optionen kombinierbar:

	Optionen			
Module	Barcodekatalog	Systemverpackung	Behälter	Systemregal
WS I				
WS II	X		X	X
WS III				

WASI-Scanner als Herzstück des Beschaffungsmanagements

Das Herzstück des Beschaffungsmanagement WASI Sc@n ist der WASI-Scanner. Jeder Kunde erhält vom Spezialisten für Edelstahl-Verbindungselemente einen WASI-Scanner und zu seinen Produkten passende Barcodeetiketten, die auf die Regalböden geklebt werden. Mit dem Scanner liest der Kunde oder WASI schnell und einfach direkt am Regal die Barcodes der Artikel ein, deren Vorrat zur Neige geht. Anschließend werden die gescannten Daten des Scanners in einen Onlineshop hochgeladen. Dort kann der Kunde jederzeit die Bestellmengen anpassen und verändern sowie weitere Artikel auswählen, die er nicht in seinen Regalen bevorratet. Somit hat ein WASI Sc@n-Nutzer auch alle Artikel im Griff, die er nicht so häufig benötigt. In den Werkstätten und Produktionshallen bevorraten die Unternehmen in den Regalen nur noch die Artikel, die sie regelmäßig einsetzen.

18. Mai 2010

Nach Absendung der Bestellung gehen die Daten automatisch bei WASI ein, und die Nachfüllmengen werden geliefert.

Neben diesem effektiven Grundprozess bietet WASI jedem Kunden zusätzliche Optionen, um das Beschaffungsmanagement weiter zu optimieren. Das neue Beschaffungsmanagement-System WASI Sc@n lässt sich flexibel erweitern und individuell auf die Bedürfnisse eines Unternehmens anpassen: Jeder Nutzer kann sich mit der Option Barcodekatalog eine Favoritenliste generieren und diese ausgedruckt als Barcodekatalog für seine Nachbestellungen nutzen. Mit dem Barcodekatalog führt er seine Bestellungen bequem vom Schreibtisch aus. Mit Systemregalen und den dazu passenden Systemverpackungen oder Behältern schöpft er alle Möglichkeiten für einen schlanken Beschaffungsprozess aus.

Schräge Regalböden, Kartons mit Schüttfunktion

Die im neuen Belieferungssystem verwendeten Regale verfügen über schräge Regalböden, damit die Kartons mit den rostfreien Verbindungselementen sofort nachrutschen. Die Kartons und die Lagerbehälter sind vom Volumen her genau auf die stabilen und rotlackierten Regale zugeschnitten, sodass sie platzsparend auf die Regalböden passen und den Raum optimal ausnutzen. Darüber hinaus verfügen die in elf verschiedenen Größen erhältlichen Kartons über eine Schüttfunktion. Die Anwender müssen somit nicht zusätzlich schütten, um an die benötigten Teile zu kommen. Der Kunde bekommt die WASI-Artikel stets in den optisch ansprechenden Kartons mit einem roten Streifen und einem WASI-Logo geliefert. Dies sorgt für ein einheitliches und sauberes Erscheinungsbild im Regal.

Auf dem Etikett ist immer ersichtlich, wie viele Kartons in eine Reihe passen. Auf diese Weise sehen die Anwender sofort, wie groß der Bestellbedarf ist.

WASI hat das neue Beschaffungsmanagement WASI Sc@n bei zwei Testkunden im Einsatz, die selbst scannen und die Regale einräumen. Insgesamt wurden dort neun Regale aufgestellt, und seit Anfang Januar liefert WASI die benötigten Artikel in den passenden Kartons. „Derzeit stehen wir in Gesprächen mit weiteren Kunden, die am kompletten Service von WASI interessiert sind und teilweise auch mit eigenen

18. Mai 2010

Lagerbehältern arbeiten“, berichtet der WASI-Geschäftsführer. „Zudem sprechen wir mit dem Fachhandel, zum Beispiel dem Holzfachhandel, um direkt in den Verkaufsräumen eine optimale Warenpräsentation von Verbindungs-Elementen aus Edelstahl anzubieten. Dies betrifft Verpackungen mit Sichtfenster und Kundenlogo auf dem Etikett.“

Fazit

Das Beschaffungsmanagement WASI Sc@n reduziert die Fehlerquote und den Arbeitsaufwand im Beschaffungsprozess sowie den Platzbedarf im Lager, es liefert mehr Transparenz und Versorgungssicherheit, sodass Kunden einen großen Teil der Versorgungsverantwortung für Verbindungselemente aus Edelstahl einfach auf WASI verlagern.



Über WASI

Die Wagener & Simon WASI GmbH & Co. KG ist Spezialist für Edelstahl-Verbindungselemente und weltweiter Marktführer im Handel mit rostfreien Verbindungselementen aus A1 bis A5 in allen Festigkeitsklassen. Seit 1978 gehört das 1961 in Wuppertal gegründete Unternehmen zur Würth-Gruppe, dem weltweiten Marktführer im Handel mit Montage- und Befestigungsmaterial. WASI beschäftigt am Standort Wuppertal mehr als 180 Mitarbeiter und beliefert über elf eigenständige Landesgesellschaften mehr als 5.800 Kunden in rund 60 Ländern. Die Geschäftsbereiche des Lieferanten mit dem breitesten und tiefsten Sortiment auf dem Markt gliedern sich in WASI Norm, WASI Solar, WASI Spezial und WASI Maritim. Der Name WASI steht seit fast 50 Jahren für Innovation, Kundenzufriedenheit und höchste Produktqualität. Die Zertifizierung nach der internationalen Norm DIN EN ISO 9001 gewährleistet, dass das Unternehmen ein weltweit anerkanntes Qualitätsmanagementsystem mit standardisierten Abläufen besitzt.

Pressekontakt:

Anja Merker

anja.merker@wasi.de

 + 49-202 26 32- 207 + 49-202 26 32- 330