

Albert.nl (www.albert.nl), Lieferservice von Albert Heijn, Etos und Gall & Gall, beliefert täglich mehr als 1000 Privat- und Geschäftskunden die Ihre Einkäufe im Internet bestellen und bis an die Haustür geliefert bekommen. Damit all diese Bestellungen den richtigen Kunden zum richtigen Zeitpunkt erreichen, ist eine sehr detaillierte Planung erforderlich. Mit dem Tourenplanungssystem ORTEC Shortrec ist das im Handumdrehen erledigt, ohne dass die Planer besondere Fachkenntnisse benötigen.

Albert.nl: „Seit der Implementierung von ORTEC Shortrec werden innerhalb kürzester Zeit optimale Ergebnisse erzielt.“

Eine gute Planung ist ein entscheidender Faktor

Wer das Gelände von Albert.nl betritt, versteht gleich warum die Planung einer der wichtigsten Punkte des Betriebsprozesses ist. Zahlreiche Lieferwagen stehen bereit, um ihre Fracht in Randstad, dem Ballungsgebiet im Westen der Niederlande, und weit darüber hinaus auszuliefern. In den riesigen Lagerhallen werden die unzähligen Bestellungen ordentlich in Fächern sortiert, von den Kommissionierern in Faltkörbe gefüllt und jedes eingepackte Produkt zur Registrierung gescannt. Ilse ter Burg, Leiterin der Zustellung, erklärt: „Die Transporter können erst starten, wenn alle Körbe in der richtigen Reihenfolge eingeladen sind während die Kommissionierer wiederum erst anfangen können, wenn sie wissen, welche Kunden auf welcher Tour eingeplant sind.“ Die Planung muss also bereits weit im Voraus abgeschlossen sein.

Albert.nl ist ein junges Unternehmen, das in kurzer Zeit enorm gewachsen ist. Immer mehr Haushalte und Geschäftskunden mit engem Terminplan entdecken den Komfort der Internetbestellung und lassen sich die Einkäufe direkt nach Hause liefern. Infolge dieses Trends entwickelt sich die Logistikplanung zu einem immer komplexer werdenden und zeitintensiveren Prozess, der das Augenmerk der Teamleiter immer stärker auf die Disposition richtet. Alex Grootveld, Betriebsleiter erklärt dazu: „Die Planung

albert.

- 65 Fahrzeuge
- 2 Planungen pro Tag
- Bestellungen per Internet
- Lieferung an Privat- und Geschäftskunden
- Vollautomatisierte (Black-Box-)Planung
- Zwischen 11 bis 14 Stopps pro Fahrt

entwickelte sich für die Teamleiter von einer Nebentätigkeit zu ihrer Hauptaufgabe.“ Aufgrund der manuellen Tourenplanung hatten die Teamleiter alle wichtigen Informationen im Kopf, was die Einstellung und Einarbeitung neuer Teammitglieder erschwerte. „Seit der Implementierung von ORTEC Shortrec werden innerhalb kürzester Zeit optimale Ergebnisse erzielt und mehr Freiraum für die Teamleiter geschaffen, die sich wieder auf den gesamten Aufgabenbereich konzentrieren können.“

Albert.nl unterhält zwei Vertriebszentren in den Niederlanden und vier weitere Lagerstandorte. Die Lieferwagen fahren direkt von den Vertriebszentren zu den Kunden und größere Lastwagen zu den Umschlagstandorten. Nach der Umlagerung fahren auch von hieraus Lieferwagen zu den Kunden. Früher wurden Postleitzahlenkarten für die Planung verwendet. Ausgehend von diesen Karten sowie dem Know-how und der Erfahrung der Teamleiter wurden den verschiedenen Fahrzeugen Kunden zugewiesen und entschieden, welche Fahrzeuge von welchem Standort abfahren. Danach fand noch während der Fahrt das „Finetuning“ statt.

Einsparungen

Die Geschäftsleitung von Albert.nl entschied sich gegen die manuelle Planung und für die ORTEC

Lösung. Projektleiter Antoine Doppenberg: „Aufgrund der manuellen Planung besteht eine zu starke Abhängigkeit und das Risiko von Verzögerungen im Planungsprozess ist zu groß. Wir können es uns nicht erlauben, dass die Lieferanten zur Abfahrt bereitstehen, während die Planung noch nicht so weit ist.“ Neben der Realisierung einer optimalen Tourenplanung konnte Albert.nl auch deutliche Kosteneinsparungen realisieren. „Seit unserer Gründung im Jahr 2001 haben wir immer 11 Stopps pro Fahrt eingeplant. Mit der steigenden Kundenzahl müsste es unserer Ansicht nach möglich sein, mehr als 11 Kunden auf einer Tour zu beliefern.“

Seit der Implementierung der ORTEC Lösung realisiert Albert.nl inzwischen mehr als 14 Stopps pro Fahrt. Ter Burg: „Mit diesem Ziel vor Augen bieten wir nun auch variable Lieferkosten an. Dass ORTEC Shortrec bedeutenden Anteil an dieser Verbesserung hat, steht außer Zweifel.“ Grootveld ergänzt, dank der ORTEC Lösung können wir nun flexibel auf die verschiedenen Anforderungen unserer Kunden reagieren. „Wir teilen die Zeitfenster für die Zustellung jetzt ganz nach eigenem Bedarf ein, ohne befürchten zu müssen, dass es zu kompliziert wird.“

Black-Box-Planung

Da die Tourenplanung die Basis der Kommissionierung darstellt und diese bereits um 6:00 Uhr beginnt, muss die Planung schon vorher fertig sein. Eine Herausforderung stellt dabei die Möglichkeit der Kunden dar, Bestellungen bis Mitternacht für den nächsten Tag aufgeben zu können. Dies hat zur Folge, dass die Planer mindestens um 5:00 Uhr anfangen müssen. Da die verbleibende Zeit sehr kurz war und ein noch früherer Arbeitsbeginn auch keine attraktive Lösung darstellte, vollzog Albert.nl einen weiteren Schritt im Planungsprozess: die so genannte Black-Box-Pla-

nung. Die Planung erfolgt jetzt vollautomatisch, auf Wunsch mitten in der Nacht. Die Bestellungen, Fahrzeuge, Lieferanten und Lagerhallen werden aus dem Back-Office-System eingelesen. Während ORTEC Shortrec die optimalen Touren erstellt, werden die Planungsdaten direkt zurück ins Back-Office-System gegeben, ohne dass ein Planer damit zu tun hat. Doppenberg: „Der Einsatz der Black-Box war für uns eine Herausforderung verlief aber reibungslos.“

Angenehme Zusammenarbeit

Eine Voraussetzung für die Anschaffung eines Planungssystems war laut Albert Heijn die Möglichkeit der Integration eines selbst entwickelten Planungssystems. Da dies mit der ORTEC- Lösung gewährleistet ist, unterzeichnete Albert Heijn für alle seine Unternehmen einen Rahmenvertrag mit ORTEC. Die Entscheidung fiel Albert.nl nicht schwer. Doppenberg: „Selbstverständlich ist es finanziell attraktiv, sich Albert Heijn anzuschließen, aber es ist auch wichtig, dass wir bereits zuvor gute Erfahrungen mit ORTEC gemacht haben. Man kennt sich und das macht die Arbeit angenehm.“

Alex Grootveld fasst den Prozess noch einmal zusammen: „Insgesamt zeichnete sich die Implementierung von ORTEC Shortrec durch eine kurze Projektlaufzeit aus und stellt eines der erfolgreichsten Verbesserungsprojekte von Albert.nl dar. Wir haben eine enorme Verbesserung der Produktivität realisieren können und sind außerdem in der Lage unsere Mitarbeiter effektiver einzusetzen.“ Ilse ter Burg ist vor allem von der Stabilität der Softwarelösung begeistert. „Seit der Implementierung hat sich SHORTREC als leistungsfähiges und zuverlässiges System bewährt.“

info@ortec.com - www.ortec.com

North America +1 (678) 392 3100

Deutschland +49 (0) 4431 7377 0

Niederland +31 (0)182 540 500

België/Belgique +32 (0)16 244 220

France +33 (0)1 44 25 05 25

Central and Eastern Europe +40 (0)21 31 10 227

United Kingdom and Ireland +44 (0)24 7632 3218

International +31 (0)182 540 500