

Wareneingang

Der Wareneingang als Schlüssel zur optimierten Logistik

Ein effizienter Wareneingang ist der Schlüssel zu einer optimierten Logistik. Bei vielen Händlern erweist er sich jedoch als kritisches Nadelöhr. Ist er schlecht organisiert, führt dies automatisch zu Störungen nachfolgender Prozesse wie der Kommissionierung. Und damit zu verzögerten Lieferungen, wirtschaftlichen Schäden und unzufriedenen Kunden.

Wir zeigen Ihnen, mit welchen Kniffen sich der Wareneingang optimieren lässt.

Wie optimieren?

Die Optimierung des Wareneingangs beginnt schon vor der Warenannahme – nämlich bei der Bestellung beim Lieferanten. Natürlich ist es aufwendig, unterschiedliche Lieferanten auf eine einheitliche Anlieferungsstrategie umzustellen. Aber es ist wichtig, richtig und möglich! Außerdem sollten Arbeitsplätze standardisiert werden und eine klare Aufteilung und Kennzeichnung der Räumlichkeiten erfolgen, um festzulegen, wo Ware mit und ohne Palette abgestellt wird und wo Wege für die weitere Bearbeitung freigehalten werden müssen. Hierzu eignen sich besonders auf dem Boden angebrachte Kennzeichnungen.

Lieferbedingungen

Gut ausgearbeitete Lieferbedingungen sind unabdingbar. Diese definieren, wie Ware angeliefert werden muss. Wichtige Vorgaben sind hierbei u. a.

- Lieferschein inklusive Bestellnummer muss mitgeliefert werden.
- Die Aufbringung vorgeben bspw.

Außenseite der Kartons, damit entfällt lästiges Suchen.

- Auszeichnung der Produkte (scanbarer EAN-Code) vereinbaren.
- Wie soll der EAN-Code aufgebaut sein (ggf. Muster als Vorgabe bereitstellen)?
- Werden für die nachgelagerte logistische Abwicklung das Gewicht und/oder die Geometriedaten benötigt? Anfordern dieser Daten bei der Bestellung, alternativ leistungsstarke Wiege- und Messgeräte direkt beim Wareneingang etablieren für die Übergabe an das ERP.
- Anlieferungszeiten klar kommunizieren, damit die Anlieferung logistisch nicht mit den Auslieferungen kollidieren.

Vor der Warenannahme

- Kann ein Lieferant Ware nicht mit Ihren eigenen Barcodes auszeichnen, muss bei der Bestellung ein Lieferantenbarcode angefordert und im ERP hinterlegt werden.
- Der Einkäufer kontaktiert den Lieferanten einige Tage vor dem vereinbarten Liefertermin. Damit kann sichergestellt werden, dass die Ware wie vereinbart angeliefert wird (extrem wichtig auch für Personalplanung). Kann ein Liefertermin nicht gehalten werden, können so auch gleich Alternativen verhandelt werden.
- Sind noch weitere Produktionsschritte nötig, wie bspw. das Umpacken

oder Aufbereiten der Ware? Diese Informationen dem Wareneingangsmitarbeiter im ERP für den schnellen Zugriff nach der Identifikation der Ware anzeigen. So kann die verzögerungsfreie Weiterverarbeitung in die Wege geleitet werden.

- Für einen umfangreichen Qualitätscheck der Ware ist heutzutage meist keine Zeit – Stichproben sollten aber in jedem Fall durchgeführt werden, um Retouren zu vermeiden. Und das möglichst effizient. Klären Sie deshalb, ob Produkt-Bilder im ERP hinterlegt werden können (möglichst aus mehreren Perspektiven). Können vom Einkauf wichtige Erfahrungswerte zu Lieferant und Produkt genannt werden (bspw. „Bitte auf Steckernorm achten. Lampen wurden häufig mit Steckern für die Schweiz geliefert“)? Auch das sollte im ERP hinterlegt werden.
- Außerdem sind für die Annahmeprüfung die Fragen „Wurde die Ware überhaupt bestellt?“ und „In welcher Stückzahl?“ schnell zu beantworten.

Der optimale Wareneingangsprozess

Wurden diese Vorbereitungen getroffen, kann der optimale Wareneingangsprozess starten. Anhand des Lieferscheins wird der Lieferant im ERP aufgerufen. Die ausgezeichneten Produkte werden gescannt und es erfolgt ein Qualitätscheck anhand der hinterlegten Produktbilder und der direkt eingeblendeten Produktbeschreibung. Gibt es weitere Informationen zu den Produkten zu beachten (Umpacken o. ä.), stehen auch

diese schnell und einfach zur Verfügung. Werden Geometriedaten benötigt, checkt bestenfalls das ERP, ob diese vollständig vorliegen und meldet nur noch fehlende Daten.

Bei der Frage, auf welchen Lagerplätzen die Ware eingelagert wird, ist eine Vorgabe der freien und vor allem logistisch geeigneten Lagerplätze durch das ERP sinnvoll. So kann die Einlagerung direkt im Anschluss erfolgen und die Ware steht schnell für den Verkauf zur Verfügung. Sind Nacharbeiten notwendig, so ist die Einlagerung über sogenannte Sperrlager sinnvoll. Damit wird die Ware erst dann für den Verkauf zur Verfügung gestellt, wenn diese tatsächlich verkaufsfähig ist – der Einkauf hingegen ist informiert, dass die Ware bereits eingegangen ist.

Die richtige Software macht's möglich

Sie sehen – der Wareneingang bietet enormes Optimierungspotenzial. Unser ERP-System – das D&G-Versandhaus-System VS/4 - kann Sie hierbei optimal unterstützen. Ein ausführliches Whitepaper zu diesem Thema mit Praxisbezug eines Versenderkollegen finden Sie unter www.dug-software.de/Wareneingang.

*Autorin: Liane Schmauser
CEO D&G-Software GmbH*

