

Displays

Für den Vertrieb ein Traum, für die Logistik ein Graus!

Ständig steigender Kostendruck und immer niedrigere Vergütungssätze für die Abwicklung der Getränke-Logistik zwingen Produzenten und Händler gleichermaßen, diesen Bereich permanent im Auge zu behalten. Neben der Effizienz von Logistikprozessen ist gerade die optimierte Auslastung von bestehenden Lagern und Hallen ein wirkungsvoller Hebel, um dauerhaft wettbewerbsfähig zu bleiben.

hohen Auslastungsgrad von bestehenden Lagerhallen, spielt hier eine entscheidende Rolle. Wie die Logistik mit diesem Zwiespalt umgehen kann und welche Möglichkeiten es gibt, trotzdem optimiert zu lagern, wird im Folgenden eingehend beleuchtet.

Auf die Mengen kommt es an!

Ausgehend von einer fundierten Mengenanalyse der einzelnen Display-Artikel ergeben sich vielfältige Möglichkeiten, Lagerung bzw. Handling von solchen Ladungsträgern zu optimieren. Wichtig bei der Mengenanalyse ist, besonders in einem sich so dynamisch entwickelnden Umfeld, auch immer ein Blick in die Zukunft. Informationen des Vertriebs zu Absatzplanzahlen, gepaart mit den Ist-Daten zurückliegender Zeiträume, geben ein aussagekräftiges Bild über die zu erwartenden Mengen.

Auf Basis dieser Analyse kann anschließend entschieden werden, wie mit diesen Paletten umgegangen werden soll und ob und in welchem Umfang der Einsatz von geeigneter Lagertechnik in Frage kommt.

Ganz klassisch und auch heute noch vorrangig im GFGH und in der Industrie anzutreffen ist die Boden- bzw. Blocklagerung. Für die Vielzahl der gelisteten Artikel ist die Blocklagerung eine durchaus geeignete Lagermöglichkeit. Gerade bei hohen Umschlagshäufigkeiten und vielen Bewegungen des Artikels spielt die Blocklagerung ihre Vorteile aus. Schnelles, unkompliziertes Ein- und Auslagern von meist mehr als einer Palette durch Mehrfach-Gabelstapler führen zu kurzen Spielzeiten und zu einer hohen Produktivität. Hinzu kommt eine oftmals ausreichende Ausnutzung der gegebenen Hallen-

höhen durch die gute Stapelbarkeit der meisten Getränkekisten. Wie aber lassen sich diese Vorteile mit den uns allen bekannten Eigenschaften der Display-Palette, hier sind vor allem die geringe Belastbarkeit und die starke Kipp-Anfälligkeit zu nennen, in Einklang bringen? Eigentlich gibt es darauf nur eine, wenn auch unerfreuliche, Antwort: Gar nicht! Wobei sich diese drastische Formulierung bei genauerer Betrachtung sicherlich ein wenig abmildern lässt. Daher trifft die Antwort „nur mit großen Anstrengungen“ es wohl etwas besser.

Betrachtet man die geringe Belastbarkeit der Display-Paletten, stellt sich die Frage, wie sich diese Paletten dennoch übereinanderstapeln lassen. Oftmals lässt sich eine gewisse Stapelbarkeit durch stabile Lastverteiler erreichen. Solche Lagerhilfsmittel können zum Beispiel aus Kunststoff oder Holz bestehen und werden auf die untere Palette gelegt, bevor die zweite Palette aufgestapelt wird. Dadurch werden die Punktbelastungen, die durch den direkten Kontakt zwischen den Bodenbrettern der Palette und den einzelnen Flaschenverschlüssen entstehen, in eine gleichmäßige Flächenbelastung umgewandelt. Diese Flächenbelastung ermöglicht es, zumindest eine Palette aufzustapeln. Aber hier ist Vorsicht geboten, nicht bei allen Display-Artikeln reicht die Lastverteilung aus, um stapeln zu können!

Um die Kipp-Anfälligkeit zu reduzieren, gibt es mittlerweile einige Varianten der Ladungssicherung, die sich abseits des bekannten Wickelverfahrens gut für diesen Zweck eignen. Als Beispiel soll an dieser Stelle der s. g. Haubenstretcher dienen, der dem einen oder anderen bereits vom Handling von Sackwaren bekannt ist. Bei diesem Verfahren wird ein vorgedehnter Schlauch über die Palette gezogen, am oberen Ende verschweißt und abschließend wieder entspannt. Durch den Drang des Materials in seinen Ausgangszu-



Die letzten Jahre haben allerdings gezeigt, dass gerade der Vertrieb immer stärker auf einen individuellen und einprägsamen Auftritt am POS abzielt. Neben der Abkehr vom Mehrweg-Gedanken bzw. der Einführung neuer, individueller Gebinde wird ein solcher Auftritt immer häufiger über marketingwirksame Verkaufs-Displays realisiert. Was aus Sicht des Vertriebs sicherlich ein grandioses Konzept zur Platzierung der Marke und schlussendlich zur Umsatzsteigerung darstellt, führt bei dem geneigten Logistiker schon seit Jahren eher zu „Stirnrunzeln“ und „Bauchschmerzen“. Denn so wirksam diese Displays am POS auch sein mögen, das Handling solcher Ladungsträger ist in der Regel mit hohem Aufwand verbunden. Speziell die Stapelbarkeit, und somit die direkte Auswirkung auf einen

stand entsteht eine sehr robuste und belastbare Ladungssicherung. Gerade für Halb- und Viertelpaletten ist diese äußerst stabile Art der Ladungssicherung ein probates Mittel, um das Handling zu verbessern.

Nur die richtige Technik hilft wirklich!

Wirklich effektiv lassen sich Displays allerdings nur unter Einsatz von geeigneter Lagertechnik handeln. Bereits das konventionelle Palettenregal bringt im Vergleich zur nur bedingt geeigneten Blocklagerung große Vorteile. Durch die Vereinzelung der Paletten im Regal ist die geringe Belastbarkeit der Displays kein Thema mehr. Dadurch können auch Displays in bisher nicht gekannten Höhen gelagert werden. Halb- bzw. Viertelpaletten können durch den Unterbau einer Europalette, und ggfs. einer zusätzlichen Ladungssicherung, ebenfalls unkompliziert im Regal untergebracht werden. Hinzu kommt die Möglichkeit, die vorhandenen Hallenhöhen konsequent auszunutzen. Moderne Schubmaststapler sind durchaus in der Lage Höhen von 10 m und mehr zu bedienen, sollten diese denn zur Verfügung stehen. Für Schnelldreher bzw. Artikel mit hohen Durchschnittsbeständen ist das Palettenregal allerdings nicht die geeignete Wahl. Auf Grund der hohen Flexibilität durch die Erreichbarkeit jedes einzelnen Stellplatzes ergibt sich per Definition ein recht hoher Verkehrswegeanteil. Die Folge ist ein deutlich geringerer Lagernutzungsgrad im Vergleich zu kompakten Regalvarianten, trotz idealer Ausnutzung der vorhandenen Hallenhöhe.

Um sowohl einen hohen Flächennutzungsgrad, als auch eine optimale Ausnutzung der Hallenhöhe zu erreichen, kann auf eine kompakte Variante des Palettenregals zurückgegriffen werden. Das Einfahrregal bzw. Kanallager verbindet beide Vorzüge und ist kaum aufwendiger zu installieren als ein konventionelles Palettenregal. Dieser Regaltyp ist allerdings deutlich weniger flexibel, als das zuvor genannte Palettenregal. Ein Zugriff auf die einzelne Palette ist hier nicht möglich, vielmehr werden in einem Einfahrregal Gassen beschickt, deren Kapazität durch die gewählte Tiefe bzw. Höhe der Anlage definiert wird. Da die Bedienung bei einem Einfahrregal standardmäßig nur auf der Vorderseite vorgesehen

ist, wird ausschließlich nach dem LiFo-Prinzip ein- bzw. ausgelagert. Dadurch eignet es sich vorrangig für Artikel mit hohen Lagerbeständen. Die Ein- und Auslagerzeiten definieren sich ebenfalls durch die gewählten Längen der einzelnen Gassen.

Mit zusätzlicher Technik lässt sich die kompakte Lagerung in einem Einfahrregal allerdings auch um einiges flexibler gestalten. Lässt es die räumliche Situation zu, dass die Anlage auch von zwei Seiten bedient werden kann, kann sie durch Installation von Rollenbahnen in ein dynamisches Regal umgerüstet werden. Es entsteht ein so genanntes Durchlaufregal (DLR). Die Beschickung eines solchen Regals findet auf der Rückseite statt. Dadurch, dass die Rollenbahnen im Regal mit einem bestimmten Neigungswinkel verbaut werden, rollen die Paletten schwerkraftgetrieben zur Entnahmeseite. Dort werden sie nach dem FiFo-Prinzip entnommen. Durch den Zugriff

auf den einzelnen Kanal erhöht sich die Flexibilität im Gegensatz zum statischen Einfahrregal um ein Vielfaches. Zudem können Artikel mit deutlich geringeren Bestandsmengen gelagert werden und es wird dennoch ein hoher Auslastungsgrad erzielt. Aber auch hier ist wieder Vorsicht geboten. Nicht alle Display-Paletten sind für die schwerkraftgetriebene Beförderung in einem solchen DLR geeignet. Ausgiebige Tests, gemeinsam mit potentiellen Lieferanten dieser Lagertechnik, sind hier im Vorfeld unabdingbar. Gegebenenfalls kann auch hier eine robustere Ladungssicherung mittels Haubenstretcher o. ä. die Eignung der Ladungsträger gewährleisten.

Reicht der zur Verfügung stehende Platz nicht aus, um ein solches Regal von zwei Seiten zu bedienen und macht es die Anzahl der zu lagernden Artikel dennoch erforderlich, alle Kanäle einzeln beschicken zu können, gibt es auch hierfür eine



passende Lösung. Mit dem Einsatz eines automatisierten Shuttle- bzw. Satellitenfahrzeugs lässt sich ein statisches Einfahrregal relativ unkompliziert zu einer teilautomatisierten Regalanlage weiterentwickeln. Beschickt werden solche Anlagen ebenfalls durch Flurförderzeuge. Die Ein- und Auslagervorgänge in den einzelnen Kanälen übernimmt allerdings das automatisierte Shuttlefahrzeug. Bedient werden solche Fahrzeuge per Fernsteuerung durch den Staplerfahrer. Zusätzlich hat der Nutzer einer solchen Anlage die Wahl, welche Lagerstrategie zum Einsatz kommen soll. Soll nach dem FiFo-Prinzip gelagert werden, ist eine beidseitige Beschickung notwendig. Für das LiFo-Prinzip ist, wie bei der statischen Variante, eine Beschickungsseite ausreichend.

Fazit: Widmet man sich dem Thema Displays ein wenig näher, ergeben sich durchaus sehr effektive Möglichkeiten, mit ihnen logistisch sinnvoll umzugehen. In Abhängigkeit von den jeweiligen Mengen, bieten sich



quer durch alle Anwendungsbereiche verschiedenste Lösungen an. In den meisten Fällen lassen sie sich mit relativ geringem finanziellen sowie zeitlichen Aufwand in bestehende Lagerkonzepte integrieren. Abgesehen davon, können diese Lösungsansätze auch abseits der Display-Thematik Produktivitäts- und Effizienzvorteile im Lager mit sich bringen.

Stefan Schulze Weischer ist Berater bei Schulte Bender & Partner Unternehmensberater in Münster und betreut Mandanten schwerpunktmäßig

zu den Themen Prozessoptimierung, Layoutplanung und Value-Chain-Management.

Schulte Bender & Partner zählt als Unternehmensberater für Value-Chain-Management mit den Schwerpunkten Strategie, Logistik, Produktion, Mitarbeiter und Systemintegration seit mehr als 20 Jahren über 220 Mandanten in Deutschland und anderen Ländern (Österreich, Großbritannien und Polen) zu seinen Kunden.

B.Sc. Wirt.-Ing. Stefan Schulze Weischer