



Quiksilver verbessert seine Lieferkette mit Lawson

Durch den Einsatz von Lawson M3 Warehouse Management zur Unterstützung eines neuen Echtzeit-Vertriebssystems von Dexion reduzierte Quiksilver Australien seine gesamten Betriebskosten um 20 Prozent und verbesserte seinen Kundendienst. Das neue System hat Quiksilver geholfen, das Ressourcen-Management zu verbessern sowie die Geschwindigkeit und Genauigkeit in solchen Bereichen wie Produktauswahl, Lagerbestand und Fakturierung zu erhöhen. Zudem ermöglichte es dem Unternehmen, Effizienz, Lieferservice und Kundenzufriedenheit zu verbessern.

Geschäftsvorteile

Die Textilindustrie ist eine sich schnell verändernde Branche, die durch starken internationalen Wettbewerb, wechselndes saisonbedingtes Kaufverhalten, eine hohe Anzahl an Lagerhaltungseinheiten (SKUs) und kurze Produkteinführungszeiten gekennzeichnet ist. Als renommierter Hersteller von Surf-, Skate- und Wintersportbekleidung betreibt Quiksilver eine leistungsfähige Lieferkette und zeichnet sich durch zufriedene Kunden, gesunde Handelsspannen und Wettbewerbsvorteile aus.

Wichtig für Quiksilver sind sein Vertriebszentrum und die Vertriebssysteme auf nationaler Ebene. Ein entscheidender Erfolgsfaktor des Unternehmens besteht darin sicherzustellen, dass die richtigen Produkte verfügbar sind und an die Kunden geliefert werden. Als sich diese Vertriebszentren von Quiksilver hinsichtlich der Größe verdoppelten, sah sich das Unternehmen gezwungen, ein innovatives Supportsystem zu implementieren, um die steigenden Kapazitätsanforderungen zu erfüllen, mehrere Vertriebsstellen zu konsolidieren und die Anzahl von Waren im Lager zu erhöhen. Zudem musste das

„Die Integration des Echtzeit-Vertriebssystems mit Lawson M3 Warehouse Management hat es Quiksilver ermöglicht, alle Vertriebstransaktionen nahezu in 'Echtzeit' zu aktualisieren... Das reduziert nicht nur Zeit und Kosten, sondern verbessert auch die Genauigkeit von Informationen.“

Thomas Zulliger
IT-Manager
Quiksilver Australien



„Die Pick-Rates sind dramatisch gestiegen, und die Genauigkeit liegt bei 99,9 Prozent... Mit den alten Prozessen wären die aktuellen Pick-Rates unvorstellbar gewesen.“

Thomas Zulliger
IT-Manager
Quiksilver Australien

Unternehmen die Auftragsabwicklung und Leistung verbessern.

„Wir haben uns entschieden, das Echtzeit-Vertriebssystem von Dexion, das von unserer Lawson-Lösung unterstützt wird, zu implementieren und zu erweitern“, sagt Thomas Zulliger, IT-Manager bei Quiksilver. „Die Integration des Echtzeit-Vertriebssystems mit Lawson M3 Warehouse Management hat es Quiksilver ermöglicht, alle Vertriebstransaktionen nahezu in Echtzeit zu aktualisieren und die manuellen Prozesse durch automatisierte Prozesse abzulösen. Das reduziert nicht nur Zeit und Kosten, sondern verbessert auch die Genauigkeit von Informationen. Insgesamt haben wir unsere Betriebskosten erheblich reduziert“, führt Zulliger fort.

Verdoppeln von Pick-Rates

„Dank der Integration von Lawson M3 Warehouse Management mit dem Echtzeit-Vertriebssystem sind wir imstande, die manuelle Dateneingabe zu reduzieren. Dies erhöht die Leistungsfähigkeit bei Prozessen wie Lagerauffüllung, Bestandsbewegungen, Inventur und Bestandsanfragen. Ausserdem haben wir die Leistungsfähigkeit im Versand, insbesondere bei der Produktauswahl, verbessert; dort haben wir erhebliche Verbesserungen hinsichtlich der Genauigkeit und Effizienz erzielt“, sagt Zulliger.

„Die Pick-Rates sind dramatisch gestiegen, und die Genauigkeit liegt bei 99,9 Prozent. Wir haben dies erreicht, indem wir zwei Schichten auf eine reduziert haben. Mit den alten Prozessen wären die aktuellen Pick-Rates unvorstellbar gewesen“, erklärt Brett Delaney, Logistik-Manager für das Landesgeschäft bei Quiksilver. Zulliger beschreibt diese Vorteile: „Früher musste ein Kommissionierschein manuell erstellt werden. Ein Warenkommissionierer musste die Waren ohne jegliche Validierung auswählen und die Kommissionierscheine einzeln markieren. Diese mussten dann im Lawson-System von einer anderen Person bestätigt werden, was zu Verzögerungen, Produktauswahlfehlern oder sogar Fakturierungsfehlern führen konnte und letztlich in einem Bestandsproblem resultierte“, sagt Zulliger.

„Dank der Integration der Lawson-Lösung mit dem Echtzeit-Vertriebssystem ist jetzt der gesamte Prozess automatisiert und es ist nicht mehr notwendig, die Kommissionierscheine aus Papier zu verwenden. Statt dessen, wenn die Zuordnung von Lagerbeständen zu Bestellungen fertig ist, werden die Produktauswahlprozesse in beiden Systemen geplant – sowohl in Bezug auf die Auswahlbereiche als auch in Bezug auf die Arbeitsbelastung. Die Produktauswahlaufgaben werden dann an die Vertriebsmitarbeiter, die kabellose PDA-Geräte verwenden, weitergeleitet.

„Die Anwender werden vom System unterstützt, wenn eine bestimmte Warenmenge an einem bestimmten Standort ausgesucht und anschliessend in einen Karton verpackt werden muss. Die Waren werden dann auf die Dexion Beförderungsanlage geladen. Dies beschleunigt den Prozess erheblich, und wir können die Produkte nach Bestellungen oder nach Lieferungen auswählen — und zwar zu jeder Zeit, abhängig vom Kunden- oder Bestellungsprofil. Die Planer treffen alle Entscheidungen im Lawson-System in Echtzeit“, erklärt er.

Quiksilver war auch imstande, die isolierten Auswahlbereiche zu konsolidieren und deren Anzahl von 16 auf 4 zu reduzieren. Durch die Verknüpfung dieser



„Dank der Verbesserungen im Bereich der Lieferungen, die durch Lawson und das Echtzeit-Vertriebssystem ermöglicht wurden, ist Quiksilver jetzt imstande, sich auf andere Wertschöpfungsbereiche zu konzentrieren. Dazu gehören Managertraining, flexibler Tätigkeitswechsel, verbesserte Arbeitsprozeduren und die Förderung von Multi-Skilling der Mitarbeiter.“

Brett Delaney
Logistik-Manager für das Landesgeschäft
Quiksilver Australien

Bereiche mit Hilfe von Beförderungsanlagen anstelle von manueller Arbeit konnten auch die Füllraten verbessert werden.

Verbesserter Packprozess und automatisierte Fakturierung

Auch im Bereich der Verpackung konnte Quiksilver eine Menge an Verbesserungen erreichen: von der Erhöhung der Verpackungsinformationen bis hin zu Bestell- und Eingangsprozeduren. „Mit Hilfe des alten Systems konnten die Packlisten nur manuell erstellt werden. Dies erforderte grossen Aufwand und viel Zeit. Heute werden alle Packlisten, Versandmitteilungen und Rechnungen mittels Lawson M3 Warehouse Management erstellt. Die Etiketten, die über den Inhalt von Kartons informieren, werden vom Echtzeit-Vertriebssystem, basierend auf den Daten aus dem Lawson-System, generiert. Die Rechnungen und Packlisten zeigen jetzt ganz klar die Anzahl an Kartons und detaillierte Berechnungen – das alles mit Hilfe von Lawson M3 Output Management. Dieser neue Satz an Informationen ist für unsere Kunden sehr wichtig geworden“, stellt Zulliger fest.

Nachdem die Warenauswahl für eine Bestellung erfolgt ist, bestätigt das Lawson-System die Daten und erstellt automatisch eine Packliste; danach erfolgt die Fakturierung, die Waren werden über Dexion gewogen, das Lawson-System wird mit den Informationen über das Gewicht jedes Kartons aktualisiert und die Etiketten werden angebracht. Danach werden die Waren an die Sortierungsanlage übergeben, wo sie je nach Tagesbedarf weitergeleitet werden.

Eine andere ausschlaggebende Verbesserung war die Integration des Lawson-Systems mit dem Frachtsystem von Quiksilver: „Das Frachtunternehmen empfängt jetzt automatisch eine Information über die Sendung und verwendet auch das Versandetikett, das vom Echtzeit-Vertriebssystem zwecks der Kartonüberwachung generiert und gedruckt wurde, was zusätzlich die Zeit und Kosten reduziert“, bemerkt Zulliger.

Wichtige Verbesserungen gab es auch bei der Automatisierung von Fakturierungsprozeduren: „Heute ist die Fakturierung so einfach wie das Betätigen eines Buttons zur gleichzeitigen Generierung aller Rechnungen für eine bestimmte Sendung“, sagt Zulliger. „Die Rechnungen werden jetzt im Lawson-System automatisch generiert und separat geliefert. Wir können sicherstellen, dass der Kunde die gewünschten Waren zum gewünschten Zeitpunkt bekommt“, führt Zulliger fort.

Personal- und Kundenzufriedenheit

„Dank der Verbesserungen im Bereich der Lieferungen, die durch Lawson und das Echtzeit-Vertriebssystem ermöglicht wurden, ist Quiksilver jetzt imstande, sich auf andere Wertschöpfungsbereiche zu konzentrieren. Dazu gehören Managertraining, flexibler Tätigkeitswechsel, verbesserte Arbeitsprozeduren und die Förderung von Multi-Skilling der Mitarbeiter“, sagt Delaney.

„Die Kunden sind jetzt mit dem hohen Serviceniveau und der verbesserten Lieferung von Informationen, die wir immer sicherstellen, zufrieden. So wurden zum Beispiel die Abwicklung von Expressbestellungen um 24 Stunden verkürzt und Kundenbeschwerden dramatisch reduziert“, führt er fort. Zulliger fügt hinzu: „Das landesweite Vertriebszentrum hätte ohne das neue System nicht auf diesem Leistungs- und Serviceniveau arbeiten können.“



Deutschland Lawson Software
Deutschland GmbH
ProACTIV-Platz 3
D-40721 Hilden
Deutschland
Tel. +49 2103 89 06 0
Fax +49 2103 89 06 199

Schweiz Lawson Software
Switzerland A.G.
P.O. Box 3461
Chollerstrasse 23
CH-6303 Zug
Schweiz
Tel. +41 41 748 68 68
Fax +41 41 748 68 48

Österreich Lawson Software Austria
EDV-Beratungs Ges.m.b.H.
Lassallestraße 9b
A-1020 Wien
Österreich
Tel. +43 1 49 103 0
Fax +43 1 49 103 299

infoce@lawson.com
www.lawson.com

Warum Lawson und das Echtzeit-Vertriebssystem

Quiksilver hat die Lawson-Lösung mehrere Jahre lang in allen seinen Geschäftsbereichen erfolgreich eingesetzt. Das Unternehmen wusste, dass die Lawson-Software über die ausreichende Funktionalitäts- und Integrationskapazitäten verfügt, um den Erfolg des Echtzeit-Vertriebssystemprojekts zu untermauern und zu sichern.

„Wir wollten nicht in ein separates Lagerverwaltungssystem investieren. Wir wussten, dass die Lawson M3 Warehouse Management Lösung perfekt arbeitet und alle unseren Anforderungen erfüllt. Sie bietet viele Funktionen, die wir benutzen oder modifizieren können, um eine reibungslose Integration zu erreichen. Sie hat zudem umfassende Zuordnungsregeln, die uns die Flexibilität bieten, die bei den Produktauswahlaufgaben notwendig ist“, sagt Zulliger. Er verweist zudem auf die Effizienz von Umschlagsanlagen, die vom Echtzeit-Vertriebssystem kontrolliert werden, als wertvollen Faktor im Vertriebsprojekt. Es ist sichergestellt, dass die Warenkartons in die richtigen Lagerbereiche verschoben werden. Als eine Erweiterung von M3 Warehouse Management stellt das Echtzeit-Vertriebssystem einen bedeutenden Vorteil dar, indem es die Umschlagsanlagen kontrolliert.

Implementierung

Die wichtigste Phase des Echtzeit-Vertriebssystemprojekts war die Implementierung der Warenauswahl, die zum grössten Bereich der Verbesserungen von Quiksilver wurde.

„Um deren Erfolg zu sichern, sind wir nach einer strengen Entwicklungsstrategie verfahren, die effektive Planung sowie Entwicklungs- und Testaufgaben umfasste. Mit Hilfe von Lawson und Dexion konnten wir frühere Kinderkrankheiten im Bereich der Leistungsfähigkeit bewältigen“, sagt Zulliger. Ein weiterer Erfolgsfaktor war die Abstimmung der Systemimplementierung mit der Umplanung von Betriebsprozessen unter Leitung von Delaney. Die Verknüpfung beider Aktivitäten war Schlüssel zur Erreichung optimaler Ergebnisse. „Dazu hat im grossen Masse auch die Tatsache beigetragen, dass das Personal von Quiksilver mehrere Jahre lang das Lawson-System erfolgreich im Einsatz hatte. Ein anderer ausschlaggebender Faktor war die Art und Weise, wie die Teams von Quiksilver, Lawson, SRJ Consulting und Dexion zusammen gearbeitet haben, um die Integration des Systems, die Entwicklungs- und die Planungsphasen zu meistern“, stellt Zulliger fest.

Über Quiksilver

Als einer der grössten Hersteller von Surf-, Skate- und Wintersportbekleidung genießt Quiksilver den Ruf eines Toplieferanten im Bereich von Freizeitbekleidung und Accessoires.

Quiksilver entwirft, produziert und vertreibt Bekleidung, Accessoires und zugehörige Produkte für moderne Menschen.

Quiksilver stellt vor allem Bekleidung, Schuhe und zugehörige Artikel für junge Menschen unter den Marken Quiksilver, Roxy, DC Shoes, Rossignol, Raisins und Radio Fiji her. Die Produkte von Quiksilver werden überall in der Welt vertrieben, vor allem in Surf- und Skateläden sowie in anderen Spezialgeschäften.