



OPTIMIERUNG DER DISTRIBUTIONSLOGISTIK FÜR DIE THYSSENKRUPP SCHULTE GMBH

Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik

Abteilung Verkehrslogistik
Joseph-von-Fraunhofer-Str. 2-4
44227 Dortmund

Ansprechpartner

**Dr.-Ing. Dipl.-Inform.
Bernhard van Bonn**

Telefon: +49 (0) 231/9743-369

Fax: +49 (0) 231/9743-77 369

bernhard.van.bonn@iml.fraunhofer.de

Web: [www.iml.fraunhofer.de/
verkehrslogistik](http://www.iml.fraunhofer.de/verkehrslogistik)

Das Unternehmen

Das Kerngeschäft der ThyssenKrupp Schulte GmbH besteht aus der Anarbeitung und dem Vertrieb von Werkstoffen, wie z.B. Stahl, Edelstahl, NE-Metallen und Kunststoffen. Im Lauf der Jahre ist dazu ein spezifisches Transportnetz gewachsen. Wegen seiner großen Komplexität kommt es immer häufiger zu Engpässen bzgl. der Transportdurchführung und Lagerhaltung. Um die Wettbewerbsfähigkeit für die Zukunft zu gewährleisten, sollte die Wirtschaftlichkeit und Effizienz verbessert werden.

Die Aufgabe

Ausgehend von der existierenden, gewachsenen Distributionsstruktur sollte beginnend für den Vertriebsbereich West (Deutschland) das Transport- und Lager-system optimiert werden. Hierzu wurde

in Zusammenarbeit mit der Panopa, ein Logistik-Dienstleistungsunternehmen aus den Bereichen Automotive, Stahl und Maschinen-/Anlagenbau, und dem IML speziell für die ThyssenKrupp Schulte GmbH ein Konzept zur Reduzierung der Logistikkosten und Maximierung des Servicegrads entwickelt.

Die verschiedenen Distributionsstrukturvarianten wurden hinsichtlich der Logistikkosten bestehend aus Standort- und Transportkosten bewertet.

Die Optimierung der Anzahl und Lage von Standorten erfolgte mit Hilfe verschiedener Kostenmodelle, die sich auf Bewegungsdaten aus einem 12-monatigen Betrachtungszeitraum sowie aktuellen Preiskalkulationen stützten.



Ergebnisse

Die neue Distributionsstruktur wurde an verschiedenen Szenarien kostenmäßig bewertet. Die Szenarien unterschieden sich dabei von eher theoretischen bis hin zu stark pragmatischen Ansätzen.

Die Berücksichtigung verschiedener Parameter und detaillierter Informationen von sowohl Vorstandsmitgliedern als auch Vertriebs- und Lagermitarbeitern der ThyssenKrupp Schulte GmbH sowie intensiv durchgeführten Ortsbesichtigungen führte schließlich zu einem realitätsnahen Modell, welches als Grundlage für die Umsetzung diente.

Bereits drei Monate nach Beendigung des Planungsprojektes zeigte sich die Richtigkeit des gefundenen Konzeptes. Die vorliegenden Daten lassen auf einen nachhaltigen Erfolg schließen.