

Möbel Hardeck nutzt MHS-Plantour

# Effizienzpotenziale liegen buchstäblich auf der Straße

Möbel Hardeck plant seine Auslieferungstouren mit MHS-Plantour. Das Programm für die Streckenoptimierung greift auf die in der MHS-Auslieferungsoptimierung hinterlegten Stammdaten zu und nimmt für alle täglichen Hardeck-Touren die Streckenplanung vor. Und das mit großem Erfolg!

Möbel Hardeck –  
www.hardeck.de

- Geschäftsführer:  
Karl-Ernst Hardeck
- Gegründet: 1937
- MHS-Anwender seit 1984
- Zur Karl Hardeck  
Wohnungseinrichtungen  
GmbH & Co. KG gehören ein  
Möbelhaus sowie die zwei  
Mitnahmemärkte Hardi  
und Depo
- Verkaufsfläche (gesamt):  
56.000 m<sup>2</sup>
- Mitarbeiter: 500

Möbel Hardeck in Bochum hat ein IT-Projekt umgesetzt, das die Mitarbeiter der Disposition entlastet und gleichzeitig zu einer optimierten Tourenplanung führt. „Für uns gab es infolge unseres Wachstums zwei Möglichkeiten: entweder Vergrößerung von Fuhrpark und Disposition oder – und das war für uns die bessere Option – Installation eines leistungsstarken Tourenplanungsprogramms“, umreißt Geschäftsleitungsmitglied Matthias Hülshager die Situation, wie sie sich vor zwei Jahren dargestellt hat.

Die Lösung fand der SHD-Kunde in Plantour, einem Tourenplanungsprogramm des SHD-Partners Pass Logistics Solutions (Bad Kreuznach), das eine Schnittstelle zu MHS besitzt (siehe untenstehenden Info-Kasten).



„Das Zusammenspiel zwischen SHD, Pass Logistics Solutions und unserem Unternehmen hat perfekt geklappt. Uns standen bei der Plantour-Installation immer die richtigen Ansprechpartner zur richtigen Zeit zur Verfügung“, sagt Matthias Hülshager. Unser Foto zeigt das Projektteam, von links: Joachim Barthel, Matthias Hülshager, Dennis Fedde (alle drei Möbel Hardeck), Armin Fahl (SHD) und Dietmar Hehn (Pass Logistics Solutions).

und überall dort steuernd und optimierend eingreifen, wo es sich lohnt. Selbst wenn der Disponent einmal kurzfristig ausfallen sollte, beeinträchtigt das die Auslieferungstour nur bedingt. Denn Plantour stellt die Routen automatisch zusammen. Ohne Disponent bleibt zwar die manuelle Nachbesserung aus – aber die Hardeck-LKWs können auf jeden Fall ausschwärmen, Möbel liefern, Kunden zufriedenstellen und bei dieser Gelegenheit auch Rechnungen aushändigen und Geld einnehmen.

## Mehr Leistung, weniger Kosten

Mit dem Ausbau des Möbelhauses (Fertigstellung September 2010) ist natürlich auch die Erwartung einer Umsatzsteigerung verknüpft. Mit Plantour haben die Entscheider bei Hardeck bereits heute gute Voraussetzungen für die Optimierung der logistischen Prozesse im Unternehmen geschaffen. Dennis Fedde hat die Probe aufs Exempel gemacht: „Ich habe ein komplettes, manuell geplantes Tagespensum mit seinen etlichen Touren über Plantour nachkalkuliert. Die Kilometereinsparungen waren überzeugend.“ Und Matthias Hülshager ergänzt abschließend: „Die Investition in die Tourenplanung hat sich für uns ohne Frage gelohnt.“ ■

## Plantour von Pass Logistics Solutions

„Plantour bildet den verlängerten Logistikarm von MHS und ECORO“, erläutert Dietmar Hehn die Funktion, die das Programm von Pass Logistics Solutions im SHD-Portfolio einnimmt. Der Business Development Manager hat das Hardeck-Projekt vom ersten Konzeptionsgespräch bis zur Aufnahme des Echtbetriebes betreut. Die Pass Logistics Solutions AG ist Mitglied der Pass Consulting Group, die seit 1999 professionelle

Softwarelösungen erfolgreich am Markt etabliert. Mit plattformunabhängigen Technologien und hochwertigem digitalem Kartenmaterial entwickelt das Unternehmen effiziente Instrumente für die Abwicklung logistischer Prozesse, zum Beispiel für die Tourenplanung.



## Grundplanung steht immer – auch ohne Disponent

Früher war der Arbeitstag des Disponenten allein schon durch die Planung so gut wie ausgebucht, gelegentliche Nervenzusammenbrüche gehörten zu den unvermeidbaren Begleiterscheinungen. „Dank Plantour erledigen wir heute die eigentliche Tourenplanung ganz entspannt per Mausclick. Etwas in Anspruch nehmen uns weiterhin die zahlreichen Restriktionen“, erklärt

IT-Leiter Joachim Barthel. Eine dieser Restriktionen besagt, dass bei Hardeck eine Kundenreklamation von dem Team zu bearbeiten ist, das den Auftrag zuvor ausgeführt hatte. Aber auch mit Berücksichtigung dieser Regel und aller Terminvorgaben

seitens der Kunden ist die tägliche Tourenplanung wesentlich schneller als bisher abgeschlossen – der Zeitgewinn liegt bei etwa 70 Prozent. Somit bleibt der Disposition genügend Zeit für die manuelle Nachjustierung, ohne die es trotz IT-Unterstützung nun mal nicht geht. Das gilt zum Beispiel dann, wenn bei den Auslieferungsteams besondere handwerkliche Qualifikationen gefordert sind. „Man kann nicht jede Spezialqualifikation und jede Eventualität im System hinterlegen. Aber wir haben ja nun den Disponenten zeitlich entlastet, damit er seine Erfahrung optimal einbringen kann“, bringt Dennis Fedde, Assistent der Geschäftsleitung und Plantour-Projektleiter, den Nutzen des Programms auf den Punkt. Während sich der Disponent früher mit unzähligen Routine-Kleinigkeiten befassen musste, kann er jetzt seine Kompetenz für die kniffligen Tourendetails nutzen

# MÖBEL HARDECK