

**Präzisere Bestellvorschläge und schnellere Disposition**  
**Gustav Barth optimiert Bestandsmanagement**  
**mit SNC/Inventory+**

**Mehr als Metall – der Slogan der Gustav Barth GmbH ist Programm. Der Großhändler von Bedachungszubehör, Blechen und Bändern bietet seinen Kunden nicht nur umfangreiche Dienstleistungen im Klempner-, Flaschner- und Dachdeckerbereich, sondern er steht auch für kurze Reaktionszeiten bei hoher Liefertreue. Saisonal bedingt schwankt die Nachfrage nach Bedachungsmaterial stark: Im Frühjahr und Sommer ist sie höher als im Winter. Um die Lagervorräte dem tatsächlichen Bedarf anzupassen und Überbestände zu vermeiden, hat Gustav Barth SNC/Inventory+ für die Bestands- und Dispositionsoptimierung eingeführt. Die Software der SIEVERS-GROUP ist vollständig in das ERP-System Microsoft Dynamics NAV integriert. Der Großhändler profitiert im Ergebnis von einer effizienten, um 30 Prozent schnelleren Disposition und einem um 10 Prozent verringerten Lagerbestand bei verbesserter Lieferfähigkeit.**

1865 gegründet, hat sich die Gustav Barth GmbH zu einem deutschlandweit agierenden Unternehmen mit modernem Lager und Maschinenpark entwickelt. 120.000 Bestellungen bearbeitet der Großhändler aus Renningen pro Jahr und verfügt über ein umfangreiches Sortiment von 10.000 unterschiedlichen Artikeln aus dem Klempner- und Bedachungsbereich. 7.500 Produkte gehören zum festen Lagerbestand und sind auf sechs Logistikstandorte mit einer Gesamtfläche von 12.000 m<sup>2</sup> verteilt. Die Lagerumschlagquote liegt bei 7,5.

**Statisches System führte zu Überbeständen**

Um eine durchgehend hohe Verfügbarkeit seiner Artikel zu gewährleisten, muss Gustav Barth zur richtigen Zeit ausreichende Mengen nachbestellen.

Der Großhändler plante seine Bestände und den Einkauf bisher ausschließlich auf Basis des ERP-Systems Microsoft Dynamics NAV. Die Mitarbeiter legten aufgrund von Erfahrungswerten manuell Höchst- und Mindestbestände für die einzelnen Artikel fest. Darauf aufbauend generierte die IT-Lösung Bestellvorschläge. Da das statische System saisonale Schwankungen im Bedarf nicht in die Berechnungen einbezog, wurden die Sicherheitsbestände häufig zu hoch oder zu niedrig angesetzt. Die geringere Nachfrage nach Bedachungsmaterial im Winter oder die Spitzen im Sommer blieben unberücksichtigt. Die Folge: Der Großhändler bevorratete oft eine zu große oder zu geringe Anzahl von Artikeln, was im Ergebnis zu erhöhten Kapitalbindungskosten oder zu Lieferrückständen führte. Aus diesem Grund suchte Gustav Barth nach einer geeigneten Lösung, um die Prozesse in Einkauf und Disposition zu optimieren. Die Bestandsmanagementsoftware SNC/Inventory+ der SIEVERS-GROUP überzeugte bereits im Testlauf. „Die präzise Verkaufsprognose sowie die schnelle Berechnung des Out-of-Stock-Zeitpunkts einiger unserer Schnelldreher haben uns überzeugt“, erklärt Andreas Votteler, Geschäftsführer von Gustav Barth. Ein weiteres wichtiges Kriterium für die Einführung der Speziallösung war die einfache und vollständige Integration in Microsoft Dynamics NAV. Die Software greift auf alle relevanten Daten aus dem ERP-System zu und bietet eine flexible und automatische Datenbetrachtung.

### **Berücksichtigung saisonaler Schwankungen**

Auf der Basis von Verkaufszahlen aus den letzten zwei Jahren und unter Einbindung statistischer Verfahren errechnet SNC/Inventory+ automatisch die optimale Bestellmenge für einen frei wählbaren Zeitraum. In die Prognose fließen saisonale Schwankungen mit ein. „In kalten Wintern verkaufen wir weniger Artikel, in milden Wintern mehr“, so Votteler. Daher dienen immer zwei Jahre als Grundlage der Berechnung, Ausreißer in der Nachfrage werden durch Algorithmen geglättet. Für die Absatzprognose legt SNC/Inventory+ den vorab definierten Servicegrad eines Artikels

zugrunde. Dieser ist individuell einstellbar und gibt an, wie viel Prozent aller denkbaren Bestellungen eines Artikels sofort ausgeführt werden können. Je höher diese Verfügbarkeit, desto größer ist auch der Sicherheitsbestand. „Bei Artikeln, die wenig Platz benötigen und daher leicht zu lagern sind, stellen wir den Servicegrad relativ hoch ein, bei sperrigen Artikeln niedriger. Im Durchschnitt aller Artikel liegt er bei 92 Prozent“, erläutert Votteler.

### **Analyse erleichtert Sortimentsplanung**

Ein wichtiges Werkzeug, um Bestände zu optimieren und das Sortiment aktuell zu halten, ist die automatische Analysefunktion von SNC/Inventory+. Sie dient der Klassifikation der Lagerbestände in ABC- und XYZ-Artikel. Erstere werden nach ihrem Anteil am Unternehmensumsatz gegliedert, Letztere danach, wie regelmäßig sie verkauft werden. Das ist besonders für Aktions- oder Saisonware relevant. Die Software aktualisiert die Kategorisierung der Artikel alle zwei Stunden und liefert damit jederzeit präzise Informationen zur Absatzentwicklung und zur Zusammensetzung des Bestands. „Wir sehen sofort, wenn ein Artikel sich deutlich schlechter verkauft als ursprünglich angenommen, und optimieren entsprechend ständig unsere Sortimentsplanung“, so Votteler. In Abhängigkeit von Lagerbestand, Artikelklassifikation, Jahreszeit und Absatzprognose generiert SNC/Inventory+ automatisch einen Bestellvorschlag. Dieser ist in Microsoft Dynamics NAV einsehbar und kann akzeptiert oder manuell angepasst werden. „Für die X- und Y-Artikel mit konstantem oder leicht schwankendem Verkauf liefert SNC/Inventory+ sehr verlässliche Bestellvorschläge. Diese werden zu 75 Prozent übernommen“, erläutert Votteler. Die Disponenten haben so mehr Zeit, sich mit strategisch wichtigen Produkten und der komplexen Disposition der Z-Artikel zu befassen.

### **Schneller Informationsfluss und Warnfunktion**

Dem Hauptsitz von Gustav Barth sind ein größeres und zwei kleine Läger zugeordnet, dem größeren Lager wiederum zwei weitere Läger. „Die

kleineren Läger bestellen nicht direkt beim Lieferanten, sondern beim Hauptsitz“, sagt Votteler. „SNC/Inventory+ berücksichtigt diese Lieferketten und nimmt statt Einkaufsbestellungen Umlagerungen vor.“ Umgehend erhält der Hauptsitz eine Information, welche Artikel in den angeschlossenen Lägern benötigt werden. Steht beispielsweise ein größerer Absatz eines Artikels bevor, der in einem kleinen Lager bevorratet wird, kann der Hauptsitz rechtzeitig bestellen. „Dieser Informationsfluss war vor Einführung der Software bedeutend langsamer“, berichtet Votteler. Da das Programm mit festen Liefertagen arbeitet, ergibt sich ein geregelter Bestellrhythmus. Besteht die Gefahr, dass ein Artikel schon vor dem festgelegten Liefertermin ausverkauft ist, sendet die Software einen Warnhinweis. Das ist der Fall, wenn der Sicherheitsbestand um 50 Prozent unterschritten ist. Bei diesen Artikeln können die Disponenten außerplanmäßig Nachbestellungen auslösen.

### **Enorme Entlastung der Mitarbeiter**

Der Einkauf von Gustav Barth ist nicht zentral organisiert. Ausgebildete Mitarbeiter sind für Beschaffung und Disposition zuständig und einzelnen Produkten zugeordnet. Durch die vollständige Integration von SNC/Inventory+ in Microsoft Dynamics NAV musste der Großhändler keine zusätzlichen Software-Lizenzen für die derzeit sechs Einkäufer erwerben – ein großer wirtschaftlicher Vorteil. Darüber hinaus arbeiten die Mitarbeiter weiter mit der bekannten Nutzeroberfläche von Microsoft Dynamics NAV. Sie greifen schnell auf alle Daten zu, ohne zwischen verschiedenen Systemen wechseln zu müssen. Dank der einfachen Bedienungsweise konnten die Mitarbeiter bereits nach einer kurzen Erklärung der Zusatzfunktionen selbstständig mit der IT-Lösung arbeiten. Umfangreiche Schulungen waren nicht notwendig.

### **Messbare Ergebnisse**

„Durch die Einführung von SNC/Inventory+ haben wir in der Disposition eine Zeitersparnis von 30 bis 40 Prozent erzielt. Unsere Mitarbeiter können

sich nun voll auf wertschöpfende Prozesse konzentrieren“, resümiert Votteler. Erreicht wird dies unter anderem durch eine Reduktion der Artikelanzahl im Bestellvorschlag. „Hatten wir früher rund 40 bis 50 Artikel in einem Vorschlag, sind es heute nur noch 15 bis 20“, so Votteler. Mit der Vorausplanungsoption der Software sind zudem Planungen bis zu vier Wochen im Voraus möglich. Das ist beispielsweise bei bevorstehenden Urlaubszeiten von Mitarbeitern hilfreich. Außer zu Arbeitserleichterungen hat die Software auch zu einer Verringerung des Lagerbestands um rund 10 Prozent geführt. Dabei garantiert der Großhändler durch den individuell einstellbaren Servicegrad eine zuverlässig hohe Lieferfähigkeit. Als nächsten Schritt plant Gustav Barth die Integration eines Onlineshops in Microsoft Dynamics NAV, für den ebenfalls mit SNC/Inventory+ disponiert werden soll.

**Stand:** August 2019  
**Umfang:** 8.458 Zeichen inklusive Leerzeichen  
**Bilder:** 1. Außenansicht Firmensitz  
2 und 3. Lager  
4. und 5. Produktfotos  
**Alle Bilder:** © Gustav Barth GmbH

**Bildunterschriften:**

---

**Bild 1:** Als Großhändler von Bedachungszubehör, Blechen und Bändern bietet Gustav Barth umfangreiche Dienstleistungen im Klempner-, Flaschner- und Dachdeckerbereich.

**Bilder 2 und 3:** 7.500 Produkte gehören zum festen Lagerbestand und sind auf sechs Logistikstandorte mit einer Gesamtfläche von 12.000 m<sup>2</sup> verteilt.

**Bild 4:** Saisonal bedingt schwankt die Nachfrage nach Bedachungsmaterial stark.

**Bild 5:** Um die Lagervorräte dem tatsächlichen Bedarf anzupassen, hat Gustav Barth SNC/Inventory+ für die Bestands- und Dispositionsoptimierung eingeführt.

#### **Die SIEVERS-GROUP**

Die SIEVERS-GROUP bietet seit fast 30 Jahren anspruchsvolle IT-Lösungen in den Bereichen betriebswirtschaftliche Software, Infrastruktur und Telekommunikation. Als Full-Managed-Service-Dienstleister liefert das IT-Architekturhaus sämtliche Lösungen aus einer Hand. Oberstes Ziel ist die Entwicklung ganzheitlicher IT-Architekturen, die alle individuellen Kundenanforderungen berücksichtigen, Geschäftsprozesse verschlanken und dabei immer dem Grundsatz der Nachhaltigkeit genügen. Zu den Kernkompetenzen zählen insbesondere innovative Outsourcing-Modelle und Managed Services, wie zum Beispiel die eigene Cloud-Lösung, mit der Unternehmen ihre IT in Teilen oder auch vollständig auslagern können. Die SIEVERS-GROUP ist bundesweit an fünf Standorten vertreten und beschäftigt zurzeit mehr als 320 Mitarbeiter. Hauptsitz ist Osnabrück.

#### **Unternehmenskontakt SIEVERS-GROUP**

Martin Hupe • SIEVERS-SNC Computer & Software GmbH & Co. KG

Ein Unternehmen der SIEVERS-GROUP

Hans-Wunderlich-Straße 8 • 49078 Osnabrück

Telefon: 0541-9493-174 • Fax: 0541-9493-274

E-Mail: [presse@sievers-group.com](mailto:presse@sievers-group.com) • Internet: [www.sievers-group.com](http://www.sievers-group.com)

#### **Pressekontakt**

Charlotte von Spee • additiv pr GmbH & Co. KG

Pressearbeit für Logistik, Stahl, Industriegüter und IT

Herzog-Adolf-Straße 3 • 56410 Montabaur

Telefon: 02602-950 99-12 • Fax: 02602-950 99-17

E-Mail: [cs@additiv-pr.de](mailto:cs@additiv-pr.de) • Internet: [www.additiv-pr.de](http://www.additiv-pr.de)