

# ***Eine Gesamtlösung für den Versand***

***FCI Austria übergibt den gesamten  
Versandprozess an GW Salzburg.***

# 05



**FCI Austria GmbH stellt Kunststoffspritzteile für die Automobilindustrie her. Die Firmenzentrale befindet sich in Frankreich. Insgesamt hat das Unternehmen Niederlassungen in 30 Ländern mit weltweit 15.000 Mitarbeitern. In Österreich ist FCI in Mattighofen nahe Salzburg ansässig. Insgesamt erarbeiten 400 Mitarbeiter einen Jahresumsatz von ca. 70 Millionen Euro. Begrenzte räumliche Ressource war Ausgangslage für die Outsourcing-Überlegungen von FCI. Im Sinne einer Konzentration auf die Kernkompetenzen sollte die Logistikfläche für die Produktion genutzt und die Versandlogistik komplett an einen Dienstleister vergeben werden. In diesem Zusammenhang war es eine grundlegende Kundenanforderung, dass der Dienstleister auf dem eigenen IT-System (MFGPRO) arbeitet.**



# Logistiklösung für FCI Austria GmbH

## Die Ausgangslage

Im April 2007 erhielt GW Salzburg die Ausschreibung des Kunststoffspritzteileherstellers. Nach gründlicher Prüfung der Anforderungen und intensiven Gesprächen mit FCI wurde im Mai 2007 das Angebot abgegeben. Die benötigten Kapazitäten umfassten 1.000 bis 1.200 Palettenplätze im Hochregallager und 900 Fachbodenregalplätze sowie eine 800 Quadratmeter große Fläche für die Versandabwicklung und als Bereitstellungsfläche für Abholer. Im Anschluss an die Nachverhandlungen im August wurde im September die Lösung in einem Pflichtenheft festgehalten. Mit Oktober wurden die ersten 15 Prozent des Gesamtvolumens über das GW-Lager Rif versendet. Mit November 2007 wurde der gesamte Versand über Rif gesteuert. Seit der Übersiedlung des Lagers Rif im November 2008 wird die gesamte Versandabwicklung in Bergheim durchgeführt.

## Die Lösung

Als Zulieferer für die Automobilindustrie produziert FCI im 3-Schichtbetrieb Mo-Sa, einzelne Produktionslinien auch Sonn- und Feiertags. Ein GW-Sattel steht permanent bei FCI. 2-3 Fahrten finden täglich zwischen dem FCI-Produktionsstandort Mattighofen und dem GW-Logistikcenter statt. Dabei werden pro Tag zwischen 100 und 150 Paletten mit Doppelstockaufliegern transportiert. Die gesamte Prozesskette wird von GW auf dem EDV-System von FCI abgebildet und abgewickelt: Bei der Verladung der Paletten bei FCI werden diese auf ein Transitlager gebucht. Sobald die Paletten bei GW eingehen, werden sie auf Lagerplatz gebucht und sind ab diesem Zeitpunkt für den Versandprozess verfügbar. GW kommissioniert die Ware, druckt Versand- und Speditionslabel, erstellt die Lieferscheine und Rechnungen. Das Aviso für die Speditionen erfolgt binnen 24 Stunden: Die Waren, die bis 12 Uhr kommissioniert und verpackt sind, stehen am Folgetag ab 11:00 Uhr für die Verladung bereit. Der tägliche Versand beträgt zwischen 2.000 und 3.000 Kartons. (KartonKLT). Die durchschnittliche Lagerdrehung beträgt zwei Wochen. Im Rahmen der Gesamtlösung wird von GW auch die gesamte Zollabwicklung für den Export durchgeführt.



### **Die Vorteile für den Kunden**

- > **Konzentration auf die Kernkompetenzen**  
*Durch das Outsourcing des gesamten Versandprozesses an GW hat der Kunde zusätzliche räumliche Kapazitäten geschaffen und kann sich auf die eigene Kernkompetenz fokussieren.*
- > **Genauigkeit und Verbindlichkeit**  
*Durch die enge Zusammenarbeit und die sehr genauen Absprachen zwischen Kunde und GW konnten schon im Vorfeld detaillierte Prozesse definiert und so die Grundlage für eine strukturierte Umsetzung geschaffen werden.*
- > **Transparenz durch interne Softwarelösung**  
*Der gesamte Prozessablauf wird auch nach der Vergabe der Versandabwicklung an Gebrüder Weiss auf dem FCI-System abgebildet. Dadurch wird durchgehende Transparenz der Prozesse sowie permanentes Aufrufen der Auftragsstatistiken gewährleistet.*
- > **Partnerschaft auf Basis gegenseitigen Vertrauens**  
*Eine Gesamtlösung für den Versand hat eine besonders enge Zusammenarbeit mit dem Logistikdienstleister zur Folge. Durch die exakte Einhaltung der gemeinsamen Pläne auf Kunden- und Dienstleisterseite sind sehr gute Ergebnisse erzielt worden und Vertrauen auf beiden Seiten ist entstanden.*

### **Lessons learned**

- Mit Qualität neue Kunden gewinnen.**  
> Während des Ausschreibungsverfahrens lud GW ein, die Logistiklösung für einen anderen Kunden (ebenfalls Automobilzulieferer) vor Ort in Rif anzusehen. Bei diesem Besuch konnte GW sowohl hohe Fachkompetenz als auch Umsetzungsqualität unter Beweis stellen.
- Eine offene Feedbackkultur beschleunigt die Einführung neuer Prozesse in der Umsetzungsphase.**  
> Bis die einzelnen Schritte einer Lösung so ineinandergreifen, dass die Prozesse wie geplant ablaufen können, sind am Anfang oft Anpassungen notwendig. Durch den offenen Dialog zwischen FCI und GW konnten diese schnell und unkompliziert durchgeführt werden.



**FTL, Lagerung,  
Kommissionierung**

