

Schreiben per Mail

GIRA

06.11.2012, gf-dg-skz

Liefersituation / Wiederbeschaffungszeiten bei Gira

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit diesem Schreiben möchte ich Sie heute aus erster Hand über die aktuelle Auftragseingangs- und Liefersituation bei Gira informieren. Am Wochenende 31.08. bis 02.09. haben wir bei Gira auf die SAP-Unternehmenssoftware umgestellt. Nach der reibungslosen Inbetriebnahme der Module Finanzen, Controlling und Personal im Frühjahr 2011 war nun der Auftragsabwicklungs-, Dispositions-, Einkaufs- und Produktionsprozess an der Reihe. Bei unserer Aktiv-Partner-Jahrestagung am 21. September konnte ich von einem sehr reibungslosen Übergang berichten.

In der 4. Septemberwoche wurden trotz aller vorherigen Tests zwei Fehler identifiziert, die zwar umgehend abgestellt werden konnten, die aber nicht ohne Folgen waren. Beispielsweise hat im September unbemerkt etwa 20 Tage lang ein Teil des Dispositionsmoduls fehlerhaft gearbeitet, so dass der Beistellprozess für die Lohnverarbeitung für einige Lieferanten nicht funktioniert hat. Dies betrifft vor allen Dingen lackierte Produkte. Über entsprechende Sondermaßnahmen mit diesen Lieferanten einschließlich Wochenendproduktionen gibt es Fortschritte, um diese Lücke zu schließen.

In der ersten Oktoberhälfte lag das tägliche Auslieferungsvolumen bei ca. 80 % des Auftragseingangs. Dadurch haben sich in diesem Zeitraum die Wiederbeschaffungszeiten für den Elektrogroßhandel bei Gira von den gewohnten 1 – 2 auf 5 – 6 Arbeitstage erhöht. Darüber hinaus sind eine Reihe von Artikeln, die unter dem oben beschriebenen Abriss der Dispositionskette gelitten haben, einige Wochen alt geworden.

Die Dispositionssysteme des Elektrofachgroßhandels haben verständlicherweise auf die verlängerten Wiederbeschaffungszeiten bei Gira reagiert und versucht, über Zusatzaufträge ihre Lagerbestände zu erhöhen. Dies ist kein Vorwurf oder eine Schuldzuweisung, nur eine Feststellung, damit Sie die Situation richtig einordnen können.

GIRA

Hierdurch ist eine Auftragseingangswelle auf uns zugekommen, die um sage und schreibe 40 % über dem Rekordauftragseingang von Oktober 2011 liegt.

Bei Gira intern konzentrieren wir uns selbstverständlich darauf, das tägliche Auslieferungsvolumen weiter zu steigern. Die Fortschritte auf diesem Gebiet haben dazu geführt, dass das tägliche Auslieferungsvolumen in den letzten 3 Wochen kontinuierlich angestiegen ist und mittlerweile das erforderliche Hochsaisonniveau weitgehend erreicht hat. Darüber hinaus kümmern wir uns mit einem besonderen Fokus um die Artikel, die zum Teil mehrere Wochen alt geworden sind.

Parallel dazu bemühen wir uns nun im Kontakt mit den Disponenten des Elektrogroßhandels, den Teil der Auftragseingangswelle zu dämpfen, der nicht Marktnachfrage ist, sondern zusätzliches Sicherheitsbedürfnis.

Ausblick:

Bei normalem Verlauf liegt der tägliche Auftragseingang im Monat November etwa 15 % unter dem Oktober-Niveau. Dadurch werden wir aufholen können. Im Dezember geht saisonbedingt der Auftragseingang pro Tag noch einmal deutlich zurück, so dass wir dann die Wiederbeschaffungszeit Stück für Stück reduzieren und auf das gute Niveau normalisieren können, das Sie bis Mitte September gewohnt waren.

Noch ein Wort zu Lieferterminaussagen:

Ich kann nachvollziehen, dass Sie verärgert sind, wenn wir Ihnen in einigen Fällen derzeit nicht immer belastbare bzw. zufriedenstellende Liefertermine nennen können. Bei einer Auftragseingangswelle von + 40 % im Oktober sind derartig viele Sondermaßnahmen intern und bei Vorlieferanten angestoßen worden, die aufgrund der Vielzahl der Maßnahmen nicht einzeln und temporär im SAP-System hinterlegt werden können. Deshalb berechnet SAP natürlich die Liefertermine pro Auftragsposition derzeit mit den aktuellen Durchlaufzeiten in unserer Produktion und mit den vereinbarten Wiederbeschaffungszeiten bei unseren Vorlieferanten. Gerade die Wiederbeschaffungszeiten bei unseren Vorlieferanten können derzeit durch viele Sondervereinbarungen verkürzt werden, so dass die tatsächlichen Liefertermine in vielen Fällen verbessert werden können.

Gemeinsam mit unseren Partnern im Elektrogroßhandel wollen wir in diesen Tagen die Spirale bei den Zusatzdispositionen dämpfen bzw. durchbrechen und nun ab dieser Woche zum Aufholen kommen. Dabei werden wir uns ganz besonders auf die alt gewordenen Auftragspositionen konzentrieren und dort vieles, nicht alles erreichen.

GIRA

Ich bitte Sie um Verständnis, dass auch wir als Hersteller, so wie Sie in Ihren Unternehmen 1 bis 2 x pro Dekade eine größere Organisationsveränderung durchführen müssen, um dem gewachsenen Volumen und der gewachsenen Komplexität für die Zukunft gerecht zu werden. Mit diesem großen Schritt und der Investition in das weltweit leistungsfähigste ERP-System SAP haben wir bei Gira einen Befreiungsschlag durchgeführt, der eine Vielzahl von verschiedenen Softwarebausteinen mit entsprechenden Schnittstellen ablöst. Sie wissen und haben die Erfahrung gemacht, dass es bei solchen Umstellungsprozessen vorübergehend zu Störungen der Lieferperformance kommen kann, die im Anschluss dann allerdings zu einer jahrelangen Verbesserung führen.

Unter Einbeziehung aller Informationen zur Marktlage, zum Saisonverlauf und der Einschätzung des Dispositionsverhaltens des Großhandels wird diese Phase bei Gira bis Ende Dezember überstanden sein.

Es wäre schön, wenn Sie mit uns diese Engpassperiode durchstehen in der Gewissheit, dass Sie sich im Anschluss wieder auf eine sehr hohe Lieferperformance einstellen können. Unsere Mitarbeiter im Innen- und Außendienst geben in diesen Wochen alles, davon dürfen Sie ausgehen.

Da dieses Schreiben an über 10.000 Unternehmer aus dem Elektrohandwerk adressiert ist, bitte ich um Ihr Verständnis, dass es mir nicht möglich sein wird, auf individuelle Antwortmails zu reagieren. Sie könnten sich aber darauf verlassen, dass ich mich auf diese Weise wieder bei Ihnen melden würde, wenn sich an dem von mir in diesem Schreiben eingeschätzten Verlauf Wesentliches ändern sollte.

Mit herzlichen Grüßen

Dirk Giersiepen