

KOINOR vertraut auf mehrstufige Tourenplanung mit Produktionssteuerung von PTV

KOINOR

» Durch PTV Intertour erreichen wir eine wesentlich höhere Termintreue, reduzieren unsere Frachtkosten und erhöhen unsere Prozessqualität innerhalb der Auftragsabwicklung. «

Bernd Dahm, technischer Leiter KOINOR



Die Aufgabe

„Der Name KOINOR geht auf den berühmten hochkarätigen Diamanten ‚Koh-i-noor‘ zurück und steht für Design, Eleganz, Werthaltigkeit und Schönheit...“, erzählt Bernd Dahm, technischer Leiter und verantwortlich für die Produktion und die Logistik. Hochkarätig ist auch die logistische Aufgabe. 12.000 Sofas liefert KOINOR monatlich in über 30 Länder. „Unser Erfolg wird maßgeblich durch Top-Design und hervorragende Qualität bestimmt, aber auch im steigenden Maße durch produktunabhängige Leistungen und Service. Früher gab der Tourenkalender

vor, an welchem Wochentag in welcher Woche wir in welchem Gebiet unsere Sofas ausliefern. Das entsprach oft nicht dem Wunschtermin des Kunden. Oder das Auftragsvolumen widersprach der Produktionskapazität oder der Materialverfügbarkeit.“, erläutert Bernd Dahm. Es galt, dem ungeschliffenen Diamanten „Tourenplanung“ den richtigen Schliff zu verleihen.

Die Lösung

„Wir haben uns für eine entsprechend dem Wunschtermin ausgerichtete individuelle Tourenplanung entschlossen und fertigen rein auftragsbezogen. Wir setzen



KOINOR, gegründet 1953,
 einer der führenden Polstermöbelhersteller Europas,
 verarbeitet jährlich ca. 600.000 m² Leder und 200.000 laufende
 Meter Stoff. Gefertigt wird ausschließlich in Deutschland in
 modernsten Produktionsanlagen.

PTV Intertour ein, um 30 bis 40 Touren pro Woche kostenoptimiert und unter Berücksichtigung einer gleichmäßigen Fertigungsauslastung realisieren zu können.“, erzählt Bernd Dahm.

Der Auftrag wird unter Berücksichtigung des Kundenwunschtermins eingelastet und die Materialverfügbarkeit geprüft. Dann verplant PTV Intertour den Auftrag in eine wirtschaftlich sinnvolle Tour. Aufgrund dieser Planung wird der Auftrag einem der vier Werke zugewiesen und mit der Produktion begonnen, der Kunde wird über den Liefertermin informiert.

PTV Intertour ist über eine Schnittstelle mit dem ERP-System verbunden, um alle tourenrelevanten Auftragsdaten täglich in Touren- und Fertigungsaufträge umzusetzen. Faktoren wie Kundenöffnungszeiten, Wartezeiten, Entladezeiten und Fahrzeugkapazitäten werden bei der Planung berücksichtigt. Außerdem können die Kunden die Daten über ein Internet-Informationssystem abrufen, rund um die Uhr.

Das Ergebnis

Bernd Dahm resümiert: „Durch PTV Intertour erreichen wir eine wesentlich höhere Termintreue, reduzieren unsere Frachtkosten und erhöhen unsere Prozessqualität innerhalb der Auftragsabwicklung. Das kommt natürlich in erster Linie unseren Kunden zu Gute, denn wir konnten unseren Servicegrad deutlich steigern durch exzellente Termintreue und transparente Terminauskünfte. Wir können die betriebliche Durchlaufzeit von sechs Arbeitstagen sicherstellen und haben die Abwicklungszeit bei Reklamationen deutlich gesenkt. Alles in allem: Unsere Ansprüche wurden zu unserer größten Zufriedenheit erfüllt!“