

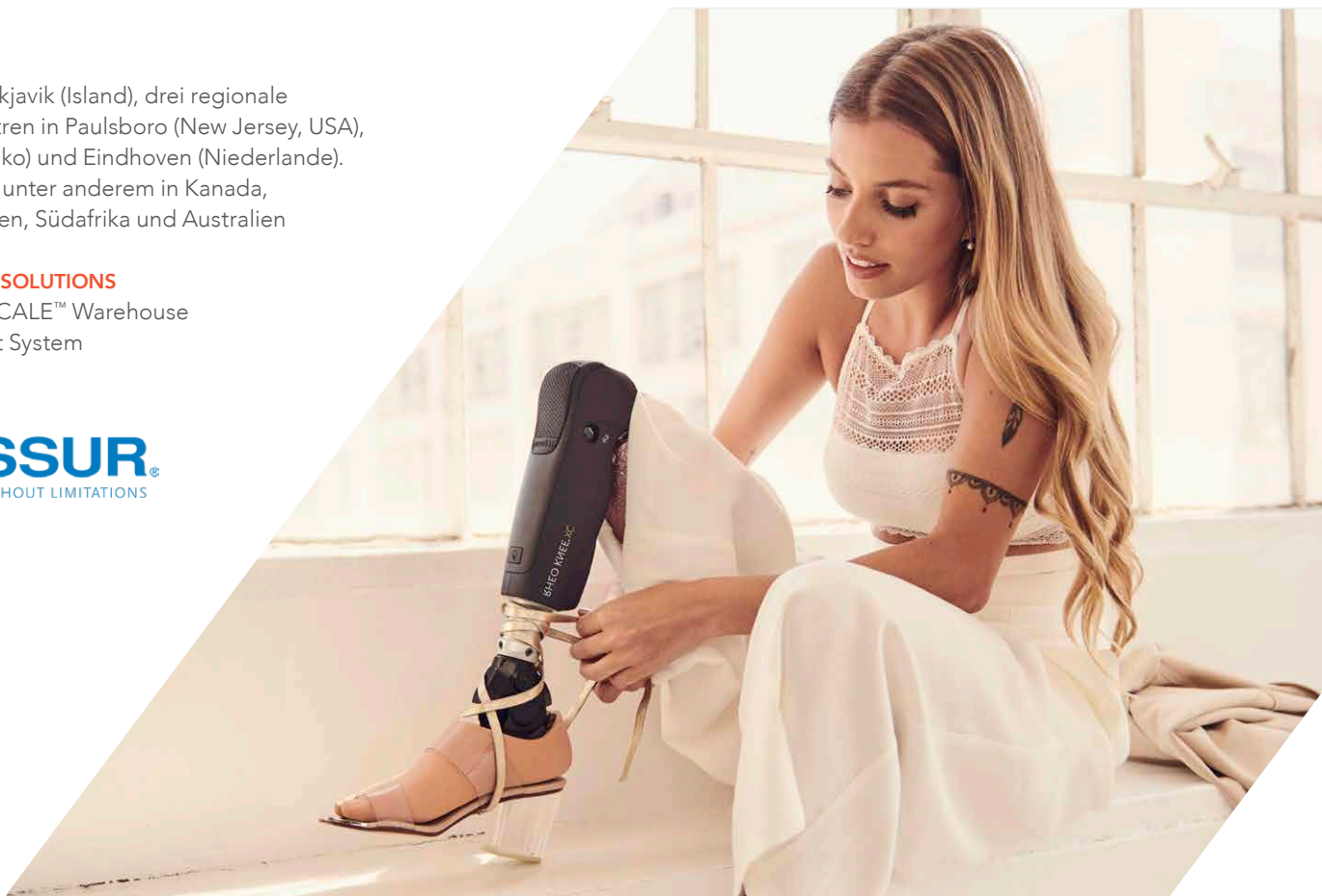
ÖSSUR IST BEREIT FÜR MEHR WACHSTUM

OPERATIONS

Zentrale: Reykjavik (Island), drei regionale Vertriebszentren in Paulsboro (New Jersey, USA), Tijuana (Mexiko) und Eindhoven (Niederlande). Lokale Lager unter anderem in Kanada, Großbritannien, Südafrika und Australien

MANHATTAN SOLUTIONS

Manhattan SCALE™ Warehouse Management System



HERAUSFORDERUNG

Össur war auf der Suche nach einem Warehouse Management System, um seine Vertriebskapazität zu steigern, weiteres Wachstum zu ermöglichen und eine einheitliche Kundenerfahrung zu bieten.

LÖSUNG

Mit Manhattan SCALE™ gelang Össur die Standardisierung von sowohl Prozessen als auch Systemen in den drei größten Vertriebszentren und einer zunehmenden Anzahl lokaler Lager.

FORTSCHRITT UND ERGEBNIS

Die Produktivität in den Vertriebszentren stieg um 15 bis 20 %; seitdem werden alle Aufträge rechtzeitig erledigt.

„Die Zeiten, in denen wir es kaum schafften, unsere Aufträge rechtzeitig zu erledigen, sind vorbei.“

RICH PARKYN, DIRECTOR OF DISTRIBUTION, ÖSSUR

ÖSSUR OPTIMIERT SEINE PRODUKTIVITÄT MIT MANHATTAN SCALE™

WELTWEIT FÜHRENDER HERSTELLER VON ORTHOPÄDIETECHNIK STÜTZT SICH AUF DIE KLÜGSTEN KÖPFE UND MODERNSTEN TECHNOLOGIEN, UM DEN MENSCHEN IHRE MOBILITÄT ZU ERHALTEN

Für den Vertrieb von Prothesen und Orthesen verfügt Össur über ein weltweites Netzwerk mit drei großen Vertriebszentren und mehreren lokalen Lagern. Dank Manhattan SCALE konnten an allen Standorten einheitliche Arbeitsweisen realisiert und die Produktivität erheblich gesteigert werden.

Vor über vier Jahrzehnten entwickelte der Isländer Össur Kristinsson eine neue Prothese mit einer Silikonunterfütterung für sein linkes Bein. Diese Innovation war die Basis für sein eigenes Unternehmen, das sich im Laufe der Jahre zu einem weltweiten Produzenten und Anbieter von Prothesen und Orthesen entwickelte. Össur verfügt über Produktionsstätten in Island, Mexiko und China sowie ein umfangreiches Vertriebsnetz.

Das Vertriebszentrum im niederländischen Eindhoven spielt in diesem Netz eine zentrale Rolle. In einem Gebäude mit einer Fläche von 5.000 qm bearbeiten 50 Mitarbeiter täglich ca. 800 Aufträge mit 2.400 Auftragspositionen, zumeist von Krankenhäusern, aber auch von Distributoren und lokalen Lagern in Europa, Asien und Afrika.

2012 begann Össur mit der Implementierung von Manhattan SCALE™ im Vertriebszentrum in Paulsboro, New Jersey (USA), 2013 gefolgt vom Vertrieb an der US-Westküste und zwei Jahre später von der Implementierung in Eindhoven. Bis dahin setzte das Unternehmen für die Verwaltung des Betriebs unterschiedliche Versionen desselben ERP-Systems ein, ergänzt durch spezielle Erweiterungen. „Wir hatten die Grenzen des Systems erreicht und benötigten ein Warehouse Management System, das unser weiteres Wachstum unterstützt“, berichtet Rich Parkyn, Director of Distribution bei Össur.



Das Warehouse Management System SCALE™ von Manhattan

bot Össur die Möglichkeit zur Standardisierung von Systemen und Prozessen. Eine systematische, in jedem Lager identische Vorgehensweise bei Kommissionierung, Verpackung und Versand für mehr Effizienz, Genauigkeit und Kundenzufriedenheit – unabhängig vom Vertriebszentrum, in dem der Auftrag bearbeitet wird. Parkyn: „Die Standardisierung bietet noch weitere indirekte Vorteile. Wenn Mitarbeiter von einem Vertriebszentrum in ein anderes kommen, sind keine großen Einarbeitungen erforderlich, was besonders hilfreich ist, wenn SCALE an einem neuen Standort eingeführt wird.“

In Eindhoven wurde der Mehrwert der SCALE Lösung von Manhattan erst nach dem Einzug in das aktuelle Vertriebszentrum, der 2016 stattfand, richtig sichtbar. Dank des WMS sind die Kommissionierungs- und Verpackungsprozesse jetzt wesentlich effizienter. Zum Beispiel berechnet SCALE die richtige Kistengröße für jeden Auftrag. Die Kiste wird dann voll mechanisch und nach den Vorgaben von SCALE produziert. „Mit im Durchschnitt sechzehn kleinen oder vier großen Kisten auf einem Wagen sind die Kommissionierer wesentlich weniger lange unterwegs als zuvor. SCALE findet immer den kürzesten Weg zwischen den Regalen des Kommissionierlagers“, betont Logistikingenieur Thijs Ras, der als Hauptbenutzer aktiv in die Implementierung in Eindhoven einbezogen war.

Ras erwähnt, dass täglich die Komponenten von 150 Prothesen kommissioniert werden müssen. „Die einzelnen Teile befinden sich in zwei verschiedenen Hochregallagern. Dadurch, dass diese Systeme von SCALE kontrolliert werden, hat sich die Produktivität erheblich erhöht.“

„Die Produktivität hat sich um 15 bis 20 % erhöht – in erster Linie, weil die Aufträge direkt in die Versandkiste kommissioniert werden.“

RICH PARKYN, DIRECTOR OF DISTRIBUTION, ÖSSUR

„Wir kennen die Prozesse mehr als jeder andere und sind gut darauf vorbereitet, Kollegen mit dem System vertraut zu machen.“

THIJS RAS, LOGISTIKINGENIEUR, ÖSSUR



SCALE bietet noch weitere Vorteile. Da die Seriennummern registriert werden, kann Össur alle Prothetikprodukte einzeln nachverfolgen. Das zusätzliche Scannen aller kommissionierten Artikel im Verpackungs-/Versandbereich fällt weg. Parkyn: „Dadurch, dass wir jetzt die Aufträge direkt in die Versandkiste kommissionieren, konnten wir die Produktivität um 15 bis 20 Prozent steigern. Und zwar nicht nur in Eindhoven, sondern auch in den anderen Vertriebszentren. Vorbei sind die Zeiten, in denen wir es kaum schafften, alle Aufträge rechtzeitig zu erledigen“, sagt Parkyn.



Ein wesentlicher Grund für die Entscheidung für das WMS von Manhattan im Jahre 2012 war, dass wir auf den Support und das Know-how von Manhattan während der Implementierung vertrauten. Parkyn ist mit diesem Support nach wie vor zufrieden. „Manhattan verfügt über umfassende Fähigkeiten und Kenntnisse des Vertriebsprozesses. Wenn es zu Problemen kommt, werden sie sofort gelöst.“

Nach den drei Hauptvertriebszentren möchte Össur das WMS jetzt in den wichtigsten lokalen Lagern implementieren. Dabei profitiert das Unternehmen von den vorhandenen Kenntnissen und der Erfahrung der

Mitarbeiter in den Vertriebszentren, die SCALE bereits einsetzen. „Wir kennen das schon von früheren Implementierungen. Unsere Kollegen in den lokalen Lagern stehen wahrscheinlich vor den gleichen Herausforderungen wie wir. Wir kennen die Prozesse mehr als jeder andere und sind gut darauf vorbereitet, Kollegen mit dem System vertraut zu machen“, sagt Ras.

Auf diese Weise wurden die Mitarbeiter im weltweiten Vertriebsnetz von Össur zu einer starken Gemeinschaft. Sie lernten einander kennen, was die Kommunikation und die Zusammenarbeit verbesserte. Jetzt greifen sie schneller zum Telefon, wenn sie eine Frage zum WMS haben. Parkyn: „Dank der Implementierung von SCALE sind wir jetzt ein einziges gut zusammenarbeitendes Team, egal wo wir jeweils tätig sind.“

„SCALE findet immer den kürzesten Weg zwischen den Kommissionierlagerorten, was die Wegstrecke für unsere Kommissionierer verkürzt.“

THIJS RAS, LOGISTIKINGENIEUR, ÖSSUR

Fotos mit freundlicher Genehmigung von Össur.