

Gastbeitrag von Dipl.-Ing. Doris Paulus:

SOS im Lager

Ein effizientes Lager ist die Grundlage für wirtschaftlichen Erfolg. Das gilt besonders in der Fenster- und Türenbranche, wo eine aufwendige Materialverwaltung oft Ressourcen bindet und Chaos teure Konsequenzen haben kann. Gibt es dagegen klar definierte Prozesse, steigt nicht nur der Gewinn, sondern auch die Stimmung.

„Das neue Lager ist eine Befreiung für das gesamte Team. Niemand verzweifelt mehr an fehlendem Material und die Motivation ist spürbar gestiegen“, sagt Hendrik Gose, Geschäftsführer der innoline Fenster und Türen GmbH. Tatsächlich gehört miese Stimmung in der Belegschaft nicht selten zu den Anzeichen für akuten Handlungsbedarf im Materiallager eines Betriebes. Aber die dauernde Suche nach Material schlägt nicht nur auf die Laune, sie reduziert auch den Gewinn. Mit der Lageroptimierung hat die Holzfenster produzierende Firma innoline ihren Jahresumsatz um 50 Prozent gesteigert – von sechs auf neun Millionen Euro.

Oft müssen die Inhaber von Handwerksbetrieben auf schmerzhaft Weise erkennen, dass Handlungsbedarf besteht und wo die Quelle des Übels liegt. Dann nämlich, wenn alle anderen längst nach Hause gegangen sind, sie selbst aber Abend für Abend noch im Lager stehen. Dann, wenn sie krank wer-



Hendrik Gose, Geschäftsführer der innoline Fenster und Türen GmbH. Foto: innoline



Foto: Hendrik Gose

In der Fertigung bei der innoline Fenster und Türen GmbH wird das Getriebelager aufgebaut.

den, weil sich 70- bis 80-Stundenwochen auf Dauer nicht ohne gesundheitliche Folgen bewältigen lassen. Auch eine chronisch vernachlässigte Familie ist häufig ein Zeichen dafür, dass etwas nicht stimmt. Aber wieso soll ausgerechnet die Lagerverwaltung schuld sein? Und wie erklären sich enorme Umsatzsteigerungen allein durch eine Lageroptimierung?

Wie Lagerchaos den Gewinn schmälert

Ein chaotisches Lager bedeutet permanente Sucherei und führt zu unzähligen Nachfragen: Wo ist die Bestellung für die Baustelle X? Weiß jemand, ob die Bestellung Y schon angekommen ist, wurde überhaupt schon bestellt? Suchen Chef oder Projektleiter dann selbst nach Material, ist ihre Arbeitszeit gebunden. Jede Frage unterbricht die Arbeit, die sie eigentlich leisten müssen – und das ist Arbeitsvorbereitung. Das gilt auch, wenn sie täglich persönlich an die Warenannahme gehen, um nachzusehen, was gekommen ist. Das kostet den Betrieb bares Geld. Die Wertschöpfung von Chef und Projektleiter liegt bei etwa 360 Euro in der Stunde, denn sie übernehmen in dieser Zeit die Arbeitsvorbereitung für fünf bis sechs Mitarbeitende (à 60 Euro verkaufter Stundensatz). Sie kümmern sich um Aufträge und Kunden. Bewerkstelligen sie all das nicht, weil sie in Sachen Materialsuche unterwegs sind, ist das – betriebswirtschaftlich ausgedrückt – ein „Gewinnverzicht aufgrund fehlgeleiteter Tätigkeiten.“

Auch wenn andere Mitarbeitende ihre Zeit mit Suchen verbringen, anstatt produktiv zu arbeiten, entsteht wirtschaftlicher Schaden.

Über Doris Paulus



Die Autorin: Dipl.-Ing. Doris Paulus.

Foto: Mattias Doffing

Doris Paulus ist Schreinergezellin und Dipl.-Ing. in der Fachrichtung Architektur. Sie ist Spezialistin für wirksame und nachhaltige Lagerprozesse im Bauhandwerk. Die Diplom-Ingenieurin vereint theoretisches Wissen mit langjähriger Praxiserfahrung. Alle Prinzipien des Paulus-Lagers® hat sie zunächst im eigenen Schreinerbetrieb mit zehn Mitarbeitern ausführlich getestet und sehr erfolgreich in die Praxis umgesetzt. Basierend auf einer Lean-Management-Methode entstand ihr bewährtes System, das Kosten zuverlässig senkt und die Produktivität dauerhaft steigert.



Beim Leisten-
zuschnitt und
im Restelager.
Foto: Doris
Paulus

In einem schlecht organisierten Lager verbringt ein Mitarbeiter durchschnittlich 45 Minuten pro Tag mit Materialsuche und Beschaffung. Das entspricht einem Verlust von 9.900 Euro pro Person und Jahr, basierend auf einem durchschnittlichen Stundensatz von 60 Euro. Ein Unternehmen mit zehn Fachkräften verliert so 99.000 Euro Gewinn pro Jahr. Das entspricht fast dem Jahresgehalt von zwei neuen Mitarbeitern.

„Bitte warten sie hier“

Ein weiteres Zeichen für Optimierungsbedarf ist fehlende Transparenz, die zu doppelten oder falschen Bestellungen führt. Fehlt das Material dann bei wichtigen Projekten, verzögern sich Kundenaufträge und verursachen Umsatzeinbußen. Verzögerungen wiederum führen zu unzufriedenen Kunden und damit unter Umständen zu negativen Bewertungen. Für einen um Wirtschaftlichkeit, Ordnung und Sauberkeit bemühten Inhaber ist es außerdem eine schlimme Situation, wenn er Kunden sagen muss: „Bitte warten Sie hier, ich hole Ihnen das Teil aus dem Lager.“ Tatsächlich signalisiert man damit: „Bitte nicht mitkommen, ich schäme mich für das Chaos.“ Auch das ist ein deutliches Signal für ein Lager mit Optimierungsbedarf.

Mitarbeitende, die Material, das sie vielleicht brauchen, im Bully bunkern und damit Kapital binden, häufige Einzelbestellungen, nicht genutzter Verhandlungsspielraum – die Liste lässt sich noch fortsetzen. Hinter all diesen Missständen steckt ein zentrales Grundproblem: fehlende Prozesse – sei es bei der Lagerung von Kommissions- und Standardmaterialien, bei der Warenannahme oder bei der Bestellung.

Strategien für ein effizientes Lager

Die Lösung liegt in einer durchdachten Lagerstra-

tegie mit transparenten Abläufen. Ein optimiertes Lager bedeutet: definierte Prozesse und eindeutig festgelegte Verantwortlichkeiten. In kleineren Betrieben bleibt die Lagerverantwortung meist beim Inhaber, während wachsende Unternehmen einen Lagerleiter benennen sollten. Standardisierte Lagerorte minimieren Suchzeiten und sorgen für eine effiziente Arbeitsweise. Eine digitale Bestell- und Lagerverwaltung mit Software und einfachen Bestellkarten optimiert den Materialfluss und macht Bestellvorgänge transparent.

Der Weg zur Lageroptimierung beginnt mit einer genauen Ist-Analyse und einer Bedarfsdefinition. Welche Materialien werden häufig benötigt? Wo entstehen Engpässe? Danach erfolgt eine Neustrukturierung mit der Festlegung von Verantwortlichkeiten. Bei dem von Paulus Lager entwickelten System wird zudem das gesamte Team eines Betriebes einbezogen. Das Wissen und die Erfahrung der Mitarbeitenden werden wertgeschätzt. Das ist einer der Gründe, warum Betriebsleiter und Inhaber wie Gose von innoline nicht nur den gestiegenen Umsatz betonen, sondern auch die Zufriedenheit im Mitarbeiterteam nach der Lageroptimierung. Die Strukturprojektwoche ist das beste Teambuilding-Projekt.

Und wir alle wissen: Eine spürbar gute Arbeitsatmosphäre kann den Unterschied machen, wenn sich Bewerberinnen und Bewerber für oder gegen einen Betrieb entscheiden. Die Erfahrung lehrt außerdem: Ein anhaltend schlechtes Betriebsklima kann zum Kündigungsgrund werden. Warum im Chaos bleiben, wenn andere Betriebe mit besseren Bedingungen aufwarten? ■

www.paulus-lager.de
www.innoline.de

Lieber
KIEFERNÖL
anstatt **ERDÖL**

Aldra-Neuheit: Nachhaltige
Kunststofffenster aus Bio-PVC



**WETTBEWERBS-
VORTEILE**
SICHERN

*Teil der Aldra-
familie werden!*

Weitere Vorteile



entdecken!

www.aldra.de

Aldra®
Fenster, Türen und mehr.