

REVIER MANAGER

Wirtschaft. Regional. Spannend.

REGIO
MANAGER



**SAFELINE
BÜHNING & JOSWIG**
Prozesskosten optimieren

RANKINGS
Arbeitsschutz, Fahrradhandel, Personal-
dienstleister, Werkzeughandel, Druckereien u.a.

LUEG CLASSIC
Zukunft braucht
Herkunft

Unsere Stärke: Ihre Prozesskosten optimieren!

Durch intelligentes C-Teile-Management der Safeline Bühning & Joswig GmbH aus Dortmund können Kunden ihre Prozesskosten um bis zu 40 Prozent senken.



Ein starker Partner, um Prozesskosten zu sparen: Safeline

Als wir das Logistikzentrum der Safeline Bühning & Joswig GmbH, kurz Safeline, auf der Westfaliastraße in Dortmund betreten, kommen wir ins Staunen. In meterhohen Regalen sind hier die unterschiedlichsten Produkte bevorratet: In einem befinden

sich fein säuberlich sortiert Scheibenwischer für sämtliche Kfz-Hersteller und Fahrzeugtypen, in einem anderen akkurat verpackt verschiedene Werkzeuge. Und von einem besonders hohen Regal bugsiert gerade ein Gabelstapler einen riesigen knallblauen Genera-

tor, der mehrere hundert Kilo wiegen dürfte. Was diese Produkte alle gemeinsam haben? Es sind C-Teile für das Handwerk und die Industrie. In der BWL sind mit C-Teilen solche Waren gemeint, die für ein Unternehmen relativ unbedeutend für das eigentliche Kerngeschäft und damit für den Umsatz sind, im Gegensatz zu A- und B-Teilen.

Nichtsdestotrotz können sie eine Menge Beschaffungskosten verursachen – und das unterschätzen viele Unternehmer. Genau hier, bei der Kostensenkung dieser C-Teile, setzt das erfolgreiche Geschäftsmodell von Safeline an. Mit über 35 Jahren Erfahrung sind die Dortmunder mittlerweile der zweitgrößte Anbieter für Arbeitsschutz, Werkzeuge und Betriebseinrichtungen im Ruhrgebiet. „Vor allem aber sehen wir uns als Problemlöser für unsere Kunden und haben dabei immer die individuelle Situation genau im Blick“, erklärt Dirk Joswig, Geschäftsführer bei Safeline. „Im letzten Jahr konnten unsere rund 80 Mitarbeiter mit dieser Philosophie einen Umsatz von 25 Millionen Euro erwirtschaften.“ Diesen Erfolg kann Safeline vorweisen, weil seine Kunden merklich von dieser Partnerschaft profitieren.

Prozesskosten bis zu 40 Prozent minimieren

Durch seine Aufstellung als Vollsortimenter mit einer ausgeklügelten Logistik kann Safeline seinen Kunden helfen, C-Teile effektiver zu beschaffen und damit ordentlich Prozesskosten zu sparen – und zwar bis zu 40 Prozent! „Vielen Kunden ist dieses Potenzial überhaupt nicht bewusst, wenn wir das erste Mal mit ihnen darüber sprechen“, erklärt Dirk Joswig. „Während bei der Beschaffung von A- und B-Teilen relativ genau hingeschaut wird, ist die Beschaffung von C-Artikeln wie zum Beispiel Arbeitshandschuhe oft unsystematisch und zeitaufwendig – und damit teuer!“ Dabei sind die Prozesskosten bei der Beschaffung – Recherche, Preisfragen, Bestellung – eines Arbeitshandschuhs genauso hoch wie bei der Beschaffung einer Produktionsmaschi-



Mit seinen rund 80 Mitarbeitern erwirtschaftet Safeline einen Umsatz von über 25 Millionen Euro



Ein ganz besonderes C-Teil im Safeline-Logistikzentrum: ein Generator für Stadtwerke

ne. Nur haben C-Teile eben durchschnittlich eine geringere Lebensdauer und werden in größeren Mengen benötigt. Ein paar Zahlen sollen das große Ungleichgewicht verdeutlichen: Obwohl C-Teile nur rund 20 Prozent des Einkaufsvolumens eines Unternehmens ausmachen, verursachen sie rund 80 Prozent der Beschaffungskosten! „Mit unserem systematischen Beschaffungskonzept helfen wir unseren Kunden, an dieser Stelle rund 40 Prozent einzusparen. Das sind wertvolle Ressourcen, die der Kunde dann für strategisch wichtigere Dinge verwenden kann – etwa für die Beschaffung von A- und B-Teilen“, sagt der Geschäftsführer. Diese 40 Prozent Einsparpotenzial setzen sich aus verschiedenen Faktoren zusammen: Das reicht von reduzierten Kosten durch Auslagerung zu Safeline über die bedarfsgerechte Bündelung der Produkte bis hin zu Preisvorteilen, die Safeline als erfahrener Großhändler an seine Kunden weitergibt.

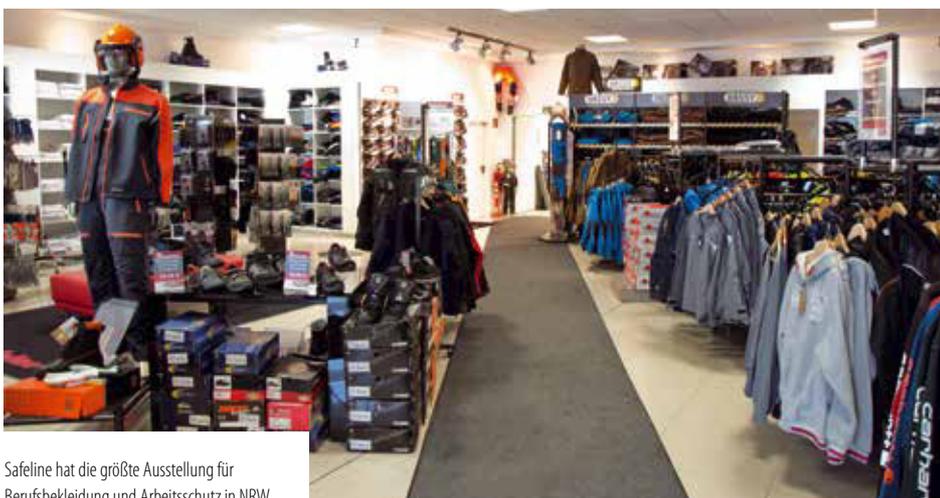
Der Dienstleister beobachtet für seine Kunden den Markt, sucht und managed die entsprechenden Lieferanten und hält ein riesiges Lager vor, das eine Just-in-time-Lieferung ermöglicht. „Das jeweilige Beschaffungskonzept stimmen wir genau auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden ab“, so Dirk Joswig. Er garantiert dabei den gleichen Einkaufspreis, den der Kunde zahlen würde – in den allermeisten Fällen kann dieser Preis aber noch unterboten werden. Durch die vorgehaltenen C-Teile im Safeline-Logistikzentrum kann der Besteller zudem auf höchste Versorgungssicherheit zählen. Auf Wunsch erfolgt die Lieferung innerhalb von 24 Stunden. Und damit es auch administrativ einfach und übersichtlich bleibt, werden Abrechnungen nach Kundenwunsch gebündelt – etwa wöchentlich oder monatlich. „Bei uns bekommt der Kunde alles aus einer Hand. Er braucht sich nicht mit zig Lieferanten und Bestellvorgängen für C-Teile zu

befassen, sondern kann sich in aller Ruhe auf sein Kerngeschäft konzentrieren“, unterstreicht er.

Digitalisierung nutzen mit individuellem Online-Shop

Als zukunftsgerichtetes Unternehmen nutzt Safeline natürlich auch die Vorzüge des Online-Handels. „Mit unserem Multi-Shop-System können wir Kunden bundesweit individuell und bedarfsgerecht versorgen – im Gegensatz zu anonymen Internet-Versendern“, so der Dortmunder Unternehmer. Der Multishop wird dazu mit dem Warenwirtschaftssystem des Kunden verknüpft, dessen Einkaufsabteilung kann wiederum individuell festlegen, welche Mitarbeitergruppen welche C-Teile in welchem Budgetrahmen bestellen können.

Der jeweilige Mitarbeiter sieht über seine Shop-Maske dann nur die Produkte, die er auch bestellen darf, und muss sich keine zeitaufwendigen Freigaben mehr einholen. Nur wenn er über das definierte Budget hinaus bestellen will, braucht er eine Genehmigung des Einkaufs. Die Vorteile für den Kunden liegen auf der Hand: Er kann individuell sein Bestellvolumen konfigurieren, reduziert durch den vollautomatischen Prozess Kosten und behält jederzeit den Überblick. Eine klare Rechnungsübersicht, die je nach Kundenwunsch gebündelt werden kann, ergänzt diesen Komfort. Auch ein elektronischer Austausch der Rechnungstataren per EDI-Schnittstelle ist möglich. Und der einzelne Mitarbeiter hat Zugriff auf das gewünschte Produkt, wenn er es braucht, und muss keinen nervigen Abstimmungsmarathon mehr für die Bestellung ▶



Safeline hat die größte Ausstellung für Berufsbekleidung und Arbeitsschutz in NRW



Lässt das Handwerkerherz höherschlagen: der Shop auf der Westfaliastraße in Dortmund



Für einen großen Autofillialisten liefert Safeline unter anderem Scheibenwischer just-in-time

eines einzigen Schraubenschlüssels mitmachen. Denn geliefert werden die C-Teile nach Vereinbarung, das kann auch täglich sein. Safeline hat seinen Multishop in den letzten Jahren kontinuierlich weiterentwickelt, sodass er sich mit allen gängigen Warenwirtschaftssystemen (SAP, Microsoft Dynamics NAV, Oracle, proAlpha) verbinden und auf die individuellen Bedürfnisse eines jeden Kunden abstimmen lässt – egal, ob kleiner Handwerksbetrieb, Mittelständler oder Konzern.

Überaus praktisch sind auch die Automatenysteme, die Safeline anbietet. Mit den gewünschten C-Teilen bestückt, können sie vor Ort beim Kunden eingerichtet werden. Eine Software sorgt dafür, dass die Waren automatisch nachbestellt werden. Auch dieses Angebot kann wieder ganz den Kundenbedürfnissen entsprechend konfiguriert werden: Wie soll ein Automat bestückt werden? Wann soll was in welcher Menge nachbestellt werden?

Wer hat Zugriff darauf? Die Automatenysteme reduzieren aber nicht nur Prozesskosten und versorgen den Kunden vor Ort, sie schützen auch vor Verlusten und Diebstahl. Denn mit der Software lässt sich gut nachvollziehen, bei welchen C-Teilen ein relativ hoher Verschleiß besteht oder auch, welche Leihgeräte nicht zurückgebracht wurden.

Auf Augenhöhe mit dem Kunden

Auch wenn es für Safeline selbstverständlich ist, online stark aufgestellt zu sein – das Wichtigste im Geschäftsalltag ist nach wie vor der persönliche Kontakt. Was das bedeutet, kann man eindrucksvoll in der größten Ausstellung für Berufsbekleidung und Arbeitsschutz in NRW erleben. Auf der Westfaliastraße 11 bis 15 in Dortmund finden Kunden die komplette Palette an Arbeitsschutz und Werkzeugen für Handwerk

und Industrie, für jeden Geldbeutel und jeden Anlass. Alle Shop-Mitarbeiter sind vom Fach und können die Besucher ausführlich und kompetent beraten. Und natürlich können Werkzeuge und Maschinen vor Ort getestet und Arbeitskleidung anprobiert werden. Die rund 150.000 Artikel umfassenden Safeline-Printkataloge laden zudem zum Stöbern und Bestellen ein. Den persönlichen face-to-face-Kontakt außerhalb der riesigen Ausstellung in Dortmund garantieren fünf Außendienstmitarbeiter und 20 Handelsvertreter, die Kunden deutschlandweit betreuen.

Warum dieser persönliche Kontakt so wichtig ist? Das eigene C-Teile-Management in fremde Hände zu geben, ist für viele Kunden ein großer Schritt. Sie brauchen hier einen Partner, dem sie absolut vertrauen können und der ihre speziellen Bedürfnisse genau erkennt. „Durch unser professionelles C-Teile-Management erreichen wir eine sehr enge Bindung an unsere Kunden. Sie schätzen, dass wir nicht nach Schema F arbeiten, sondern ganz individuell auf ihre Probleme eingehen und Lösungen dafür finden“, erklärt Dirk Joswig. Und dazu gehört eben wesentlich mehr als eine pünktliche Lieferung und ein guter Preis. Safeline beweist das seit nun mehr als 35 Jahren – Ihr starker Partner für Prozesskosten-Optimierung. ■



Dirk Joswig, Geschäftsführer der Safeline Bühning & Joswig GmbH

KONTAKT

Safeline®
BÜHNING & JOSWIG

Arbeitsschutz · Werkzeuge · Maschinen

Safeline Bühning & Joswig GmbH

Westfaliastraße 11 – 15 · 44147 Dortmund

Telefon: 0231/982070-0 · Telefax: 0231/982070-90

info@safeline.de · www.safeline.de