



CUSTOMER STORY

# Shamir Optical

Von Null auf Vollen Durchblick

## Herausforderung

Shamir Optical hatte eine dezentrale, globale Supply-Chain die sehr schwer zu manage war. Die Transparenz entlang der Supply-Chain war sehr gering. Durch die hohen Kosten durch Ausverkäufe war das Unternehmen gezwungen hohe Lagerbestände vorzuhalten, um ausreichende Service-Level sicher stellen zu können, hin zu kam, dass mehr als 70% ihrer SKU-Standorte Langsamdreher waren.

## Branche

- Manufacturing

## Lösung

- Nachfrageplanung
- Bestandsoptimierung
- Auffüllung

## Ergebnisse

- Verringerung unserer Lagerbestände um 25 %, bei Service-Levels von 99 % und mehr
- Betrieb eines viel größeren Netzwerkes bei gleicher Anzahl von Planern
- Verringerung der Anzahl der Ausverkäufe von 600 bis 700 SKU/Standort auf 200

---

## Projekt & Ziele

Für ein Unternehmen, das Brillengläser herstellt, hat Shamir Optical wirklich ein Transparenz-Problem, zumindest wenn es um den Lagerbestand geht. Die acht Standorte der israelischen Firma befinden sich hauptsächlich in Europa und in den USA sie sind dezentralisiert und arbeiten Siloweise. Alles örtlichen Vertriebs- und Absatzvorgänge beliefern etwa 35.000 SKUs und werden direkt von externen Lieferanten und den eigenen Fertigungsstätten von Shamir beliefert. Der

Schwerpunkt des Unternehmens lag damals auf der Produktverfügbarkeit, durch hohe Service-Level und der Vermeidung von Ausverkäufen bei den Einzelhändlern wollte man einen Vorsprung vor den Wettbewerbern haben.

Später entschied das Management von Shamir die wertvolle Marke zu nutzen, um auf den Weltmärkten zu expandieren. Das bedeutete, dass der Schwerpunkt sich auf das Finden von unternehmensweiten Skaleneffekten in Bereichen wie Beschaffung und Bestandsmanagement. Da bisher jeder örtliche Manager seine eigenen Kalkulationsblätter und Bestandsrichtlinien hatte, erkannte Shamir, dass es Zeit für ein einheitliches, von allen geteiltes System für ein optimiertes, transparentes Netzwerk wurde. Ein Punkt war nicht verhandelbar: Die Service-Level mussten bei 99 % bleiben.

Statt eines generischen Systems eines großen ERP-Herstellers wollte Shamir ein bewährtes System zur Bestandsoptimierung. Wie Nir Shmuel, VP Global Operations & IT, erklärte, "Nach dem die Supply-Chain-Spezialisten Rasner Logistic Software ToolsGroups SO99+ vorgeführt haben, waren wir so beeindruckt, dass wir sie bitten die Implementierung

durchzuführen. Wir mussten unseren Bestand so optimieren, dass ein Service-Level von 99 % erhalten blieb und die Referenzen und Funktionalitäten von ToolsGroup waren in diesem Bereich sehr überzeugend."



**Durch den Einsatz von SO99+, sind wir in der Lage das Firmenwachstum zu unterstützen, ohne die Service-Level zu gefährden und wir optimieren unser globales Lagermanagement mehr als ursprünglich erwartet"**

Rasner und Shamir implementierten eine einheitliche Vor-Ort Instanz von SO99+ zur netzwerkweiten Nachfrageplanung, Auf- und Befüllung.

In nur sieben Monaten entwickelte das Team die Interfaces, modellierte die Daten und führte die Integration und das Training für die ERP durch.

Die Supply Chain Planning Managerin Nili Azura war zuständig für das Anpassen von SO99+ an den neuen zentralisierten Beschaffungsprozess. Sie kam vor 14 Jahren, als Datenerfassungsadministrator, zu Shamir und hat sich seit dem eine hohe Kompetenz im Bereich der Produktionsplanung angeeignet. Mit ihrem großen Branchenwissen war Azura in der Lage die volle Bandbreite der SO99+-Fähigkeiten einzusetzen. Sie meinte dazu: "Durch die Arbeit von der Pike auf hatte ich einen detaillierten Einblick in jede Planungsvariable im Unternehmen - Lieferzeiten zwischen diversen Punkten, SKU-Ersetzungszyklen, Saisonalität, vorhersehbare "Ausnahmen" wie das Chinesische Neujahr, wenn das ganze Land ruht,- und wusste, wie sie in das Planungssystem integriert werden mussten"

Dieses Wissen half Azura das Potential von ToolsGroup, zur Unterstützung ihres Teams beim Abwägen von Entscheidungen in einem komplexen Multi-Echelon-Vertriebsnetz, zu erkennen. Durch das Hinzufügen aller möglichen Kombinationen von Logistikvariablen, wie Lieferzeiten, Kosten, usw. zwischen den einzelnen Standorten sah Azura die Chance zur Reduzierung der Abschreibungen und zur weiteren Optimierung von Service-Level und Logistikkosten.

---

## Tagtäglich

In den nächsten sechs Jahren baute Shamir seinen zentralisierten Ansatz von 8 auf 35 Standort aus und transformierte seine abgeschlossenen Abläufe in ein vernetztes, mehrkanaliges Modell. Trotz der Verdreifachung der Netzwerkgröße können immer noch nur drei Planer unter Nutzung von SO99+ alle Planungs-, Befüllungs- und Auffüllungsaufgaben von der Geschäftszentrale aus managen.

Rasner und SO99+ sind integraler Bestandteil einer nahtlosen Betriebskontinuität in dieser Wachstumsperiode. An einem Punkt schloss Shamir sein europäisches Vertriebszentrum in Portugal für zwei Monate für die Einführung eines neuen Lagerverwaltungssystems. "Wir waren in der Lage unsere Bestellungen über andere Teile des Netzwerkes umzuleiten und unsere Service-Level aufrechtzuerhalten, ohne das es den Kunden aufgefallen ist" meinte Azura dazu.

---

## Ergebnisse & Vorteile

Das neue Liefernetz von Shamir arbeitet besser, als das Team es ursprünglich erwartet hat. Während der Fokus von Shamirs alter Strategie mehr auf der Produktverfügbarkeit und weniger auf der globalen Bestandsoptimierung lag, ist das neue Modell sehr viel umfassender. Das neue System erkennt die Nachfragesignale des Marktes und bestimmt die optimalen Bestände, das Planungsteam übernimmt, falls nötig, die Feinabstimmung und Ausrichtungen, um eine höhere Effizienz zu erreichen. Dies führte zu einigen bemerkenswerten Ergebnissen:

- Die Lagerbestände verringerten sich insgesamt um 25 %, während die Service-Level bei 99 % geblieben sind
- Betrieb eines viel größeren Netzwerkes mit 20 Standorten mit jeweils 35.000 SKUs bei gleicher Anzahl von Planern
- Verringerung der durchschnittlichen Anzahl der Ausverkäufe von 600 bis 700 SKU/Standort auf 200 trotz Anstieg der Bevorratungsstandorte von 8 auf 35
- Neue Fähigkeit zum Managen individueller Prognosen für wichtige Kunden
- Neuzuweisung von Beständen zwischen Standorten
- Änderung der Organisationsstruktur mit Fokus auf die Service-Level

Laut Azura war der größte Test von SO99+ der erste Einsatz bei "Entleeren des Netzwerk" bei dem alte Produktlinien durch neuere Versionen ausgetauscht werden, "das ist eine große Aufgabe, sie dauerte in der Regel mehrere Wochen und war immer sehr unangenehm. Als wir diesen Prozess zum ersten Mal mit dem neuen ToolsGroup-System durchführten benötigten wir nur eine Stunde dafür."

Nir Shmuel meint dazu, "Das Ziel war die Unterstützung des Firmenwachstums ohne Gefährdung der Service-Level und eine positive Wirkung auf die Bilanz des Unternehmens."

Durch den Einsatz von SO99+ können wir genau das erreichen und unser gesamtes Bestandsmanagement über den Erwartungen optimieren. Shamir hat, dank des robusten Systems den nötigen Durchblick, um die Herausforderungen und Möglichkeiten die zukünftig entstehen anzugehen."