



Moderne Abfüllanlagen sichern eine flexible, schnelle und zuverlässige Belieferung der Kunden.

Effiziente Schmierstofflogistik

Ein Beispiel aus Nordrhein-Westfalen zeigt eindrucksvoll, wie auch komplexe Dispositionsanforderungen durch eine optimierte Softwarelösung bewältigt werden können. Die internationale Fachspedition Klaeser arbeitete dazu erfolgreich mit den Branchenspezialisten von MINOVA zusammen.

Die Speditionsfirma Klaeser, mit ihrem Hauptsitz in Herten, hat sich über die letzten sieben Jahrzehnte hinweg als ein unverzichtbarer Akteur in der Logistikbranche etabliert. Seit ihrer Gründung hat die Fachspedition kontinuierlich ihre Expertise in der Logistik von Chemikalien, Schmierstoffen und Kraftstoffen weiterentwickelt. Diese langjährige Erfahrung macht das Unternehmen zu einem gefragten Partner für namhafte Mineralölunternehmen in Deutschland und den angrenzenden

Ländern. Mit einer modernen und umfangreichen Flotte von 206 Tankwagen, die strategisch an den Standorten in Herten, Burgkirchen, Hamburg, Ludwigshafen, München und Schwarzeheide positioniert sind, deckt Klaeser ein weiträumiges Gebiet ab und sorgt für eine flächendeckende Versorgung der Kunden. Täglich fährt das Unternehmen eine Vielzahl von Lieferstellen an, die nicht nur in Deutschland, sondern auch im benachbarten europäischen Ausland liegen. Zu den Endkunden zählen sowohl große Autohäuser als auch spezialisierte Werkstätten, die

auf eine zuverlässige Versorgung angewiesen sind.

Spezialfall Schmierstoffe

Besonders in der Schmierstofflogistik sind die Herausforderungen beträchtlich und verlangen ein hohes Maß an Flexibilität und Präzision. Angesichts der Tatsache, dass täglich mehrere hundert neue Aufträge koordiniert werden müssen, hat sich Klaeser bereits vor einem Jahrzehnt dazu entschlossen, auf die Expertise des Branchenexperten MINOVA zu setzen. Die Entscheidung

für diese Partnerschaft war strategisch und zukunftsweisend, da die Anforderungen der Kunden zunehmend komplexer wurden. Die Zusammenarbeit mündete in der Integration der Softwarelösung DISPO, die speziell auf die Bedürfnisse der Schmierstofflogistik zugeschnitten ist. Diese Softwarelösung ermöglicht es Klaeser, die spezifischen Anforderungen ihrer Kunden optimal in die Dispositionsprozesse einzubinden und so eine effiziente und flexible Abwicklung zu gewährleisten.

Ein wesentlicher Unterschied zur klassischen Mineralöllogistik besteht in der Dauer und Komplexität der Touren. Während im traditionellen Mineralölhandel die Fahrer in der Regel nach einem Tag ihre Tour abschließen und zurückkehren, erstrecken sich die Schmierstoff-Touren bei Klaeser oft über mehrere Tage, manchmal sogar über eine ganze Woche. Diese Touren führen quer durch das gesamte Bundesgebiet und stellen hohe Anforderungen an die Planung und Organisation.

Besonders herausfordernd ist dabei, dass die Liefermengen in der Schmierstofflogistik in der Regel kleiner sind, was eine besonders präzise Tourenplanung erfordert. Diese spezielle Aufgabe hat Klaeser in Zusammenarbeit mit MINOVA gemeistert, indem sie die Tourenplanung und -abwicklung durch die Softwarelösung DISPO optimiert haben.

Sicher und praktikabel

Die Anpassung der DISPO-Lösung an die spezifischen Anforderungen der Schmierstofflogistik war ein entscheidender Schritt. Diese Anpassungen umfassen unter anderem speziell entwickelte Touren- und ADR-Papiere, die für den sicheren und effizienten Transport von Schmierstoffen unerlässlich sind. Darüber hinaus ermöglicht die Software die automatisierte Erstellung von Spülaufträgen für die jeweiligen Tankkammern, was besonders bei der Beladung von Schmierstoffen eine bedeutende Rolle spielt. Ein einzelner Tankwagen kann bis zu 14 separate Kammern umfassen, die je nach Produkt unterschiedlich befüllt werden müssen. Diese Komplexität erfordert eine sorgfältige und präzise Planung, die durch die DISPO-Lösung erheblich vereinfacht wird.



Die Spezialfahrzeuge von Klaeser gehören auch in Hamburg zum Straßenbild.

Ein weiterer Vorteil der Lösung ist die umfassende Unterstützung des Fahrpersonals. Die Software bietet nicht nur detaillierte Checklisten, sondern auch eine vollständige Lieferdokumentation. Klaeser kann die Tourenplanung entweder selbst übernehmen oder diese Aufgabe an ihre Kunden bzw. Mandanten delegieren. Nach der Planung und Avisierung werden die fertigen Tourdaten elektronisch an die Fahrzeuge übermittelt. Dadurch hat der Fahrer nicht nur die notwendigen Frachtpapiere, sondern auch alle relevanten Auftragsdetails stets zur Hand, was die Effizienz und Genauigkeit der Lieferungen deutlich steigert.

Tourenplanung und mehr

Klaeser geht jedoch noch über die reine Tourenplanung hinaus, indem sie an den Standorten Herten und Hamburg einen Großteil der Schmierstoffe zwischenlagern. Diese Lagerhaltung ermöglicht es dem Unternehmen, auf kurzfristige Bestellungen der Kunden flexibel zu reagieren und die Produkte schneller auszuliefern. Besonders im Schmierstoffbereich bietet diese Vorgehensweise erhebliche Vorteile in Bezug auf Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit, was den Kunden von Klaeser zugutekommt.

Die Effizienz wird auch während der Touren durch eine fortschrittliche Fahrzeugkommunikation weiter gesteigert. Über diese Kommunikationssysteme werden die bereits ab-

gegebenen Liefermengen automatisch an das DISPO-System zurückübermittelt, was die manuelle Dateneingabe durch das Büropersonal überflüssig macht. Dieser automatisierte Prozess beschleunigt nicht nur den gesamten Arbeitsablauf, sondern minimiert auch mögliche Fehlerquellen. Gleichzeitig haben die Kunden von Klaeser die Möglichkeit, jederzeit den Status ihrer Aufträge über ein Kundenportal in Echtzeit einzusehen. Diese Transparenz schafft Vertrauen und stärkt die Kundenbindung.

Die langjährige Partnerschaft zwischen Klaeser und MINOVA hat sich immer wieder als äußerst erfolgreich erwiesen. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung und Anpassung der Softwarelösung DISPO an die sich ständig ändernden Anforderungen der Branche konnte Klaeser seine Position als führender Anbieter in der Schmierstofflogistik nicht nur behaupten, sondern weiter ausbauen. Die Fähigkeit, flexibel und agil auf die Bedürfnisse der Kunden zu reagieren, ist dabei ein entscheidender Faktor für den anhaltenden Erfolg des Unternehmens.

Insgesamt zeigt das Beispiel der Zusammenarbeit zwischen Klaeser und MINOVA eindrucksvoll, wie wichtig es ist, in der Schmierstofflogistik nicht nur auf bewährte Methoden zu setzen, sondern auch kontinuierlich innovative Lösungen zu implementieren, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden und den Kunden einen echten Mehrwert zu bieten. — HHManz