

Anwendebericht/Case Study

Effizienzsteigerung durch digitale Absatzprognosen

optalio+
empower your data

&

RMB BAUZENTRUM
JÄGER + HÖSER



Inhalt

2

Einleitung

3

Die Branche

4

Der Kunde

5

Innovation in der dritten Generation

6

Vom Bedarf zu Prognose

7

Steigerung der Lieferfähigkeit

8

Schlussworte des Niederlassungsleiters

9

Kontakt zu Optalio

Einleitung

Mit Hilfe der Production.Suite von Optalio können Nutzer nicht nur ihre Produktion optimal planen, sondern auch Absatzprognosen über ihre Artikel berechnen lassen und auf dieser Basis zukünftige Fertigungsaufträge planen.

RMB Jäger + Höser GmbH kann dank der Absatzprognose von Optalio die Materialverfügbarkeit deutlich erhöhen ohne zugleich die Lagerbestände drastisch zu erhöhen und somit Kapital in Güter gebunden zu haben.

Durch die Erhöhung der Materialverfügbarkeit auf Basis der Absatzprognose von Optalio können kurzfristige Kundenanfragen wesentlich häufiger bedient werden, was zu einer erhöhten Zufriedenheit der Kunden sowie die Neugewinnung von Kunden führt. Dabei ist hervorzuheben, dass das gebundene Kapital nicht zugenommen hat, sondern optimaler auf die gelagerten Waren verteilt wurde.

Die Absatzprognose der Production.Suite ist mittlerweile ein wesentlicher Bestandteil der Absatzplanung von RMB Jäger + Höser GmbH und soll zukünftig noch besser an die Gegebenheiten bei RMB Jäger + Höser GmbH entwickelt werden.

Das Team von Optalio möchte sich auf diesem Wege bei RMB Jäger + Höser GmbH für das gegebene Vertrauen in digitale Lösungen und die erfolgreiche Zusammenarbeit herzlichst bedanken.

Mit freundlicher Unterstützung von:



Alle Rechte vorbehalten.

Die Branche



Die Branche der Baustoffhändler spielt eine entscheidende Rolle in der Bauindustrie und hat einen direkten alltäglichen Bezug zu vielen Menschen. Baustoffhändler sind die Schnittstelle zwischen Herstellern und Bauunternehmen sowie individuellen Bauherren. Sie bieten eine breite Palette von Baustoffen wie Ziegel, Beton, Holz, Dämmstoffe und vieles mehr an.

Für Bauunternehmen sind Baustoffhändler unverzichtbar, da sie ihnen die benötigten Materialien in der richtigen Menge und Qualität rechtzeitig liefern. Individuelle Bauherren und Handwerker verlassen sich ebenfalls auf Baustoffhändler, um die richtigen Materialien für ihre Projekte zu finden und zu beschaffen.

Die Herausforderungen für Baustoffhändler sind vielfältig. Sie müssen eine effiziente Lagerhaltung und Logistik sicherstellen, um eine kontinuierliche Verfügbarkeit der Materialien zu gewährleisten. Gleichzeitig müssen sie wettbewerbsfähige Preise anbieten und mit sich ändernden Kundenanforderungen Schritt halten.

Der alltägliche Bezug zu Baustoffhändlern zeigt sich für viele Menschen, wenn sie ihre Bau- oder Renovierungsprojekte planen und umsetzen. Die Qualität der von den Händlern bereitgestellten Materialien und ihr Service beeinflussen direkt den Erfolg und die Zufriedenheit der Kunden. Baustoffhändler sind daher wesentliche Akteure in der Bauindustrie und tragen maßgeblich dazu bei, dass Bauprojekte reibungslos verlaufen und die Erwartungen der Kunden erfüllt werden.



Der Kunde



Seit ihrer Gründung im Jahr 1954 hat sich die RMB Jäger + Höser GmbH einen Namen als zuverlässiger Lieferant hochwertiger Baustoffe gemacht. Mit einem breiten Sortiment an Produkten, darunter Ziegel, Beton, Dämmstoffe und Baumaterialien, beliefert RMB Jäger + Höser Bauunternehmen, Handwerker und individuelle Bauherren in ganz Deutschland.

Das Unternehmen legt großen Wert auf Qualität, Nachhaltigkeit und Kundenzufriedenheit. Durch eine effiziente Lagerhaltung und Logistik gewährleistet RMB Jäger + Höser eine kontinuierliche Verfügbarkeit seiner Produkte und eine schnelle Lieferung an die Kunden. Darüber hinaus bietet das Unternehmen kompetente Beratung und Unterstützung bei der Auswahl der richtigen Baustoffe für jedes Bauprojekt.

RMB Jäger + Höser GmbH zeichnet sich durch langjährige Erfahrung, Fachkompetenz und einen ausgezeichneten Ruf in der Branche aus. Mit seinem Engagement für Qualität und Service ist das Unternehmen gut positioniert, um weiterhin eine führende Rolle im Baustoffhandel zu spielen und die Bedürfnisse seiner Kunden zu erfüllen.

Innovation in der dritten Generation

Die "RMB Jäger + Höser GmbH" ist ein etabliertes Familienunternehmen im Baustoffhandel, das bereits in der dritten Generation geführt wird. Seit über fünfzig Jahren steht das Unternehmen für Qualität, Zuverlässigkeit und herausragenden Kundenservice. Gegründet von visionären Unternehmern, wurde ihr Erbe erfolgreich von Generation zu Generation weitergegeben. Heute leiten die Enkel des Gründers das Unternehmen mit derselben Leidenschaft und Hingabe.

Um auch zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben, arbeitet die RMB Jäger + Höser GmbH seit einiger Zeit mit den Experten von Optalio zusammen, um die Absätze ihrer Artikel besser prognostizieren zu können. „Dank der strukturierten Herangehensweise von Optalio haben wir eine neue Dimension in unserer Absatzprognose erreicht. Der Einsatz moderner Ansätze ermöglicht es uns, präzisere Vorhersagen zu treffen und unsere Bestände optimal zu verwalten.“, sagt Kai Scheffczyk. „Die transparente Wissensvermittlung des Optalio-Teams hat es uns ermöglicht, die komplexen Analysemethoden besser zu verstehen und in unseren Arbeitsablauf zu integrieren. Ihr agiler Ansatz ermöglicht es uns, flexibel auf Veränderungen zu reagieren und unsere Prozesse kontinuierlich zu verbessern. Insgesamt hat die Zusammenarbeit mit Optalio unsere Absatzprognose signifikant verbessert und uns einen Wettbewerbsvorteil verschafft.“



Vom Bedarf zur Prognose



RMB Jäger + Höser verkauft ca. 39.000 verschiedene Artikel seit Beginn 2015, welche sie über knapp 250 Lieferanten beziehen. Als Grundlage für die Absatzprognosen dienen alle Artikelbestellungen. Im ersten Schritt wurden die Daten vorverarbeitet: es wurden unter anderem falsche Werte entfernt und die Bestellung auf Wochenbasis aggregiert. Im Anschluss verschaffte sich Optalio einen Überblick über den heterogenen Datensatz. Dabei stellt sich heraus, dass lediglich 16% aller Artikel 10-mal oder häufiger bestellt wurden. Dies entsprach wiederum ca. 67% aller Bestellungen. Diese (Zwischen-) Ergebnisse wurden von den Analysten von Optalio in wöchentlichen Meetings vorgestellt und gemeinsam diskutiert.

Im zweiten Schritt analysierten die Experten von Optalio verschiedene Prognoseverfahren zur Vorhersage der zukünftigen Bedarfe. Dabei wurden neben sogenannten auto-regressiven Verfahren auch weitere Techniken getestet und analysiert. Da der bisherige Einkaufsprozess auf Basis von Mitarbeiterwissen und -erfahrung gemacht und keine tiefere Logik verfolgt wurde, wurde gemeinsam über eine Benchmark diskutiert. Schlussendlich wurde das gleitende Mittel als Benchmark festgehalten. Diese diente in allen weiteren Schritten zur Bewertung der erzielten Ergebnisse.

Danke der Gold-Partnerschaft zwischen Optalio und Intel profitierte RMB Jäger + Höser GmbH von dessen Vorteilen. Somit konnten die Analysten von Optalio auf einige auf Intel-Hardware-optimierte Module zurückgreifen, welche es ermöglichten in gleicher Zeit weitaus mehr Analysen durchzuführen. Es konnte u.a. die Rechenzeit für das Kalibrieren von neuen Prognosemodellen um bis zu 65% reduziert werden.

Steigerung der Lieferfähigkeit



In der Vergangenheit kam es immer wieder zu verpassten Absätzen, da Materialien nicht ausreichend auf Lager lagen und ein anderer Lieferant RMB Jäger + Höser GmbH vorgezogen wurde. Einen Teiler der verpassten Umsätze zukünftig zu generieren, und dabei nicht alle Materialien in großen Mengen auf Lager zu legen, war die Zielsetzung des Teams von RMB Jäger + Höser. Mit Hilfe der Absatzprognose von Optalio konnte die Unterdeckung, bei gleichzeitig minimalem Lagerbestand, deutlich verbessert werden. Bei knapp 93% der regelmäßig nachgefragten Artikel, konnte die Deckung von ca. 20% auf 32% gesteigert werden und zeitlich das massenhafte Lagern von Artikeln 52,5% auf 40% reduziert werden. „Dank des daten-getriebenen Ansatzes von Optalio konnten wir die Verfügbarkeit der Artikel erhöhen und zeitgleich den Sicherheitsbestand bei vielen Artikel signifikant reduzieren.“, so Kai Scheffczyk. „In einem der kommenden Schritte möchten wir die erzielten Ergebnisse kontinuierlich durch eine verbesserte Datenqualität abermals verbessern und Absatzmodelle für weniger-nachgefragte Artikel entwickeln - Denn gerade hier gibt es große Margen zu verdienen.“

"Die Zusammenarbeit mit der Optalio GmbH im Bereich der Absatzprognose hat unsere Geschäftsabläufe revolutioniert. Dank ihrer innovativen Lösungen konnten wir unsere Effizienz steigern und unsere Kunden noch besser bedienen. Es ist beeindruckend zu sehen, wie präzise ihre Analysen sind und wie sehr sie dazu beitragen, unsere Bestände optimal zu verwalten. Die partnerschaftliche Beziehung zu Optalio hat uns geholfen, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und unsere Position als führendes Familienunternehmen im Baustoffhandel weiter auszubauen."

– Kai Scheffczyk, Niederlassungsleiter RMB Jäger + Höser GmbH.



Ihr Kontakt zu Optalio



ALEXANDER BREHM, CEO

Telefon: +49 6196 78077 11
E-Mail: a.brehm@optalio.de



BENEDIKT STURM, CTO

Telefon. +49 6196 78077 12
E-Mail: b.sturm@optalio.de
