

Werkzeugabteilung erhöht Lagerbestand deutlich

Die Werkzeugabteilung innerhalb des Unternehmens hat eine Abnahmeverpflichtung für den Umschlag von Gebrauchswerkzeugen geschlossen. Die preiswerten Gebrauchswerkzeuge sollen so auch in größerer Abnahmemenge zu B2B Kunden gelangen.

Die Werkzeugabteilung innerhalb des Unternehmens hat sowohl mit dem Werkzeugdistributor Toya S.A. in Wroclaw als auch mit der WestP in Dortmund Abnahmeverpflichtungen für den Umschlag von Gebrauchswerkzeugen geschlossen. Die preiswerten Gebrauchswerkzeuge sollen so auch in größerer Abnahmemenge zu B2B Kunden gelangen.



"Wir fühlen uns mit der Partnerschaft beider Lieferanten sehr wohl, da wir so gerade auf Mengenabnahmen einiger Großkunden schneller reagieren können. Den Warenbestand auf den Bestellumschlag abzustellen, ist bei der Vielzahl der angebotenen Produkte für uns unmöglich geworden." kommentierte der Mitarbeiter der Werkzeugabteilung Dietrich.

Ab 2011 sollen zwei gleiche Warenbestandsmengen innerhalb eines Artikelsortimentes friedlich innerhalb eines Umschlagplatzes koexistieren. Für Anfragen von B2B Kunden kann so schnell neben dem Tagesgeschäft gehandelt werden. Bis Ende 2010 wird so der Bestand von Werkzeugen in zwei Warenwirtschaftssystemen parallel geführt.



„Eine Herausforderung für unsere Hard- und Softwaretüftler. Aber zwei Warenbestände mit unterschiedlich gelagerten Bestandsmengen sichert dem kaufenden Kunden, egal ob Händler oder Endverbraucher, eine ständige Lieferfähigkeit auch bei Produkten, die eher schlecht geordert werden.“ gesteht Dietrich.

Die Geschäftsleitung sieht dieses Vorhaben eher mit einem weinenden Auge. „Gebundenes Kapital im Warenbestand ist nicht wirklich eine clevere Entscheidung der Werkzeugabteilung. So wird wohl der Druck auf den Vertrieb ab 2011 nicht wirklich geringer. Aber die guten Umsatzzahlen bei Gebrauchswerkzeugen zeigt ein kontinuierliches Wachstum. Den Wunsch unserer Abteilung nach mehr Warenbestand – wenn auch in meinen Augen in überdimensionaler Vorhaltung - sehe ich eher gelassen, soweit die Werkzeugabteilung ihre „Drohung“ nach mehr B2B Umsatz einhält.“ rundet Alexander das beschlossene Vorhaben lächelnd ab.



„Fakt ist, dass der Umsatz bei Gebrauchswerkzeugen im Vergleich zu 2009 stetig gestiegen ist. Das Vorhaben, einige Artikel durch gute Einkaufsbedingungen im ersten Quartal 2011 dem Kunden preisgünstiger anzubieten und dadurch den Umschlag zu erhöhen, finde ich vernünftig. Mit der Motivation, die die Werkzeugabteilung derzeit an den Tag legt, kann das Vorhaben einfach nicht scheitern.“ lobt auch Pietruska das geplante Vorhaben.



Jetzt liegt es an den Tüftlern des Warenwirtschaftssystems, zwei Warenbestandsgruppen innerhalb eines Artikels zu erschaffen. Noch im Juni 2010 war das nach dessen Aussagen unmöglich. Heute sprechen die Softwarespezialisten vom „Wir brauchen noch eine Weile.“ Mit einer Endabnahme wird Ende November 2010 gerechnet.

Pressekontakt:

Ulf Pietruska (CEO / Lotex Deutschland)
Postfach 100204
03139 Schwarze Pumpe
Internet: www.lotex24.eu

Endverbraucher, Bestellannahme

Lotex / Deutschland
Telefon: 03562 / 69 34 30
Telefax: 03562 / 69 25 69

business to business Kunde:

Großabnehmer
lotex24 Sp.zo.o. / Polen
Telefon: +48 (0) 68 / 3 75 67 26
Telefax: +48 (0) 68 / 3 62 56 12
www.lotex24.com