

Whitepaper

Schritt für Schritt zum richtigen Warehouse Management System

Unsere Anleitung für den Auswahlprozess

Inhalt

Die Grundlagen – Was ist ein WMS?	3
Die Bedarfsdefinition – oder: Warum benötige ich ein neues WMS?	4
Was kann ich an meiner Intralogistik verbessern?	5
4 Top-Gründe für ein neues WMS	6
Verschaffen Sie sich einen Marktüberblick	9
Verschiedene Anbietertypen auf dem WMS-Markt	11
ERP-Suite-Anbieter – wirklich die einfache Variante?	12
Pure Intralogistik-Software – eine Frage der Expertise	13
Die Wahl des Anbieters – kritische Faktoren und Must-Haves	15
Den Auswahlprozess initiieren	20
Fazit	21

Die Grundlagen – Was ist ein WMS?

Warehouse Management Software bezeichnet eine Software zur Steuerung, Verwaltung und Überwachung einer Intralogistik. Sie gehört damit zu den wesentlichen Bestandteilen jedes Produktions-, Logistik- und Transportunternehmens. WMS-Systeme finden sich gewöhnlich in der Softwarelandschaft von Unternehmen und werden folglich in einem Zug mit Warenwirtschafts- und Produktionssystemen genannt.

Der Bereich der Intralogistik berührt dabei sowohl die Warenwirtschaft (ERP) als auch die Produktion (PPS/MES), weshalb die formale Trennung in der Praxis selten anzutreffen ist. Faktisch werden Intralogistik-Systeme häufig mit zusätzlichen Steuerungsmodulen für die Warenwirtschaft und Produktion eingesetzt, während ERP-Systeme meist auch mit rudimentären Intralogistik-Steuerungen anzutreffen sind. Die Komplexität und die Individualität der jeweiligen Systemlandschaften stellen den praktischen Anwender vor große Herausforderungen bei der Auswahl des richtigen Systems.

Wann ist der Einsatz eines reinen WMS sinnvoll? Können WMS, ERP und PPS problemlos miteinander kommunizieren? Ist der Einsatz eines WMS-Systems wirtschaftlich? Welche Probleme löst das WMS, die andere Systeme nicht lösen können? Gibt es unterschiedliche Lösungen für unterschiedliche Branchen?

Bei jedem Auswahlprozess stehen zudem noch Fragen zur Nachhaltigkeit, Investitionssicherheit und Skalierbarkeit im Raum, die es zu adressieren gibt. Welche Kriterien muss eine Software erfüllen, damit sie auch bei verstärktem Wachstum verlässlich bleibt? Welche Voraussetzungen müssen in einem WMS gegeben sein, damit die nachträgliche Erweiterung eines Lagers problemlos möglich ist?

Mit der Beantwortung dieser und mehr Fragen bietet der Praxis-Guide zur Auswahl des richtigen WMS Unterstützung an. In mehreren Schritten geht das Whitepaper dabei sämtliche Fragen durch und bietet Beispiele aus der Praxis, die dabei helfen, die eigenen Bedürfnisse und Anforderungen herauszufinden und zu klären.

Die Bedarfsdefinition – oder: Warum benötige ich ein neues WMS?

Warum benötige ich ein neues WMS?

Es ist die Frage, die Marketing und Vertrieb von WMS-Herstellern gewöhnlich mit unzähligen USPs beantworten.

„Unser WMS bietet einen schnelleren Warenausgang, verbesserte Kommissionierzeiten, eine überlegene Business Intelligence, effiziente Prozesse und vieles mehr ...“

Ihnen hilft die Antwort nicht wirklich weiter? Uns auch nicht. Denn sie sagt nichts über unsere Nutzer aus, sondern nur etwas über uns.

Tatsächlich steckt hinter der Frage aber etwas viel Grundlegenderes. Erfahrungsgemäß muss in einem Unternehmen nämlich viel passieren, bis ein Logistikleiter oder eine Geschäftsleitung über einen so kritischen und teuren Prozess wie die Einführung eines neuen WMS überhaupt nachdenkt.

Die Frage lautet also nicht, *„Warum ein neues WMS?“*, sondern *„Was will ich mit einem neuen WMS erreichen?“*

Und das führt zu einer weiteren Frage, die erstmals zu einer hilfreichen Antwort führen kann:

Was kann ich an meiner Intralogistik verbessern?

Nehmen Sie sich einen Stift und ein Papier und beginnen Sie jetzt zu schreiben. Denn spätestens jetzt werden Ihnen oder ihren Ansprechpartnern in Ihrem Unternehmen zahlreiche kleine und große Antworten einfallen.

Vielleicht fehlt Ihrer Intralogistik eine funktionierende Business-Intelligence, die Ihnen Aufschluss über die Kommissionierzeiten oder die Lagerauslastung gibt. Vielleicht ist es auch die Oberfläche, mit denen ihre Mitarbeiter einfach nicht zurechtkommen. Möglicherweise haben Sie keinen befriedigenden Überblick über Ihre Bestände. Unter Umständen klappt der Wareneingang nicht reibungslos oder es ist sehr umständlich, gewisse Artikelgruppen zu vereinnahmen. Manchmal ist es auch der Warenausgang, der einfach zu lang dauert oder das Chaos am Packplatz, das alle Beteiligten Zeit und Nerven kostet. Vielleicht ist es auch einfach nur die Tatsache, dass Sie ihr Lager nicht mit Automatiklösungen erweitern können und deshalb eine zukunftssichere Lösung benötigen.

Was es auch ist: Schreiben Sie eine Liste oder einen Text darüber, was sie an Ihrer Intralogistik verbessern möchten. Sobald Sie fertig sind, ziehen Sie einen Strich unter ihrer Aufstellung. Jetzt gilt es, konstruktiv zu sein und positiv zu denken.

Machen Sie jetzt eine zweite Liste mit dem Titel „Meine Anforderungen“.

Meine Anforderungen:

- Ein übersichtlicher Packplatz

- Ein neuer Lagerbereich mit

Lagerautomatik

- Ein System, das sich den

Gegebenheiten anpasst

- ...

- ...

- ...

4 Top-Gründe für ein neues WMS:

Die Kostenersparnis

Ein WMS spart Zeit, Personal und somit Kosten. WMS Anbieter kennen die Stellschrauben, an denen man in der Lagerverwaltung drehen kann, um die Kosten zu senken. Die Kostenersparnis wiederum ergibt sich, indem die Lagerkosten mit dem bisherigen (oder ohne) WMS mit den Lagerkosten mit einem neuen WMS gegengerechnet werden. Der ökonomische Meilenstein eines WMS ist folglich der Return-of-Invest (ROI), der bei einem hochwertigen System durch die sinkenden Kosten zeitnah eintritt. Folgt man den Untersuchungen des Fraunhofer IML ist der ROI bei einer durchschnittlichen Nutzungsdauer von 10 Jahren und den Anschaffungskosten von 300.000,- € bereits nach 5 Jahren erreicht.¹

¹ Der Return of Invest bei WMS-Systemen wurde vom Fraunhofer IML bereits erforscht: "Wann und Warum brauche ich ein WMS" des Fraunhofer-Instituts* für Materialfluss und Logistik IML. In Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML (2018), Seite 15ff.

01

Übersicht und Transparenz in der Bestandsverwaltung

Ein gut gepflegter Lagerbestand ist die Basis, um den Überblick über Ihre Logistik zu behalten. Je größer der Artikelstamm, desto komplexer wird die Angelegenheit und desto höher der Aufwand der Bestandsverwaltung. Aus diesem Grund sind WMS-Systeme darauf ausgelegt, den Lagerbestand optimal und möglichst einfach zu verwalten. Je nach Branche und Schwerpunkt des Betriebs werden in der Bestandsverwaltung unter anderem die Faktoren der Bestandsreduktion, Mindesthaltbarkeit, Charge oder Eigentümer im Blick behalten. Ein professionelles System ist außerdem in der Lage unterschiedliche Lagerbereiche zu nutzen und Artikel entsprechend ihren Anforderungen (z. B. Kühlung oder Gefahrstoffe) einzulagern.

02

4 Top-Gründe für ein neues WMS:

Qualitätssicherung

Indem die Daten der Intralogistik mithilfe des Warehouse Management Systems vollständig digitalisiert und erfasst werden, können die Leistungskennzahlen des Lagers zur Analyse zu Rate gezogen werden. Diese helfen dabei, die Qualität des Lager- und Produktionsbetriebs zu kontrollieren und zu verbessern.

So lassen sich beispielsweise Qualitätskontrollen auf Prozessebene bei der Auslagerung implementieren, Chargen vollständig rückverfolgen und Liefertermine rechtzeitig einhalten.

03

Skalierbarkeit und Investitionssicherheit

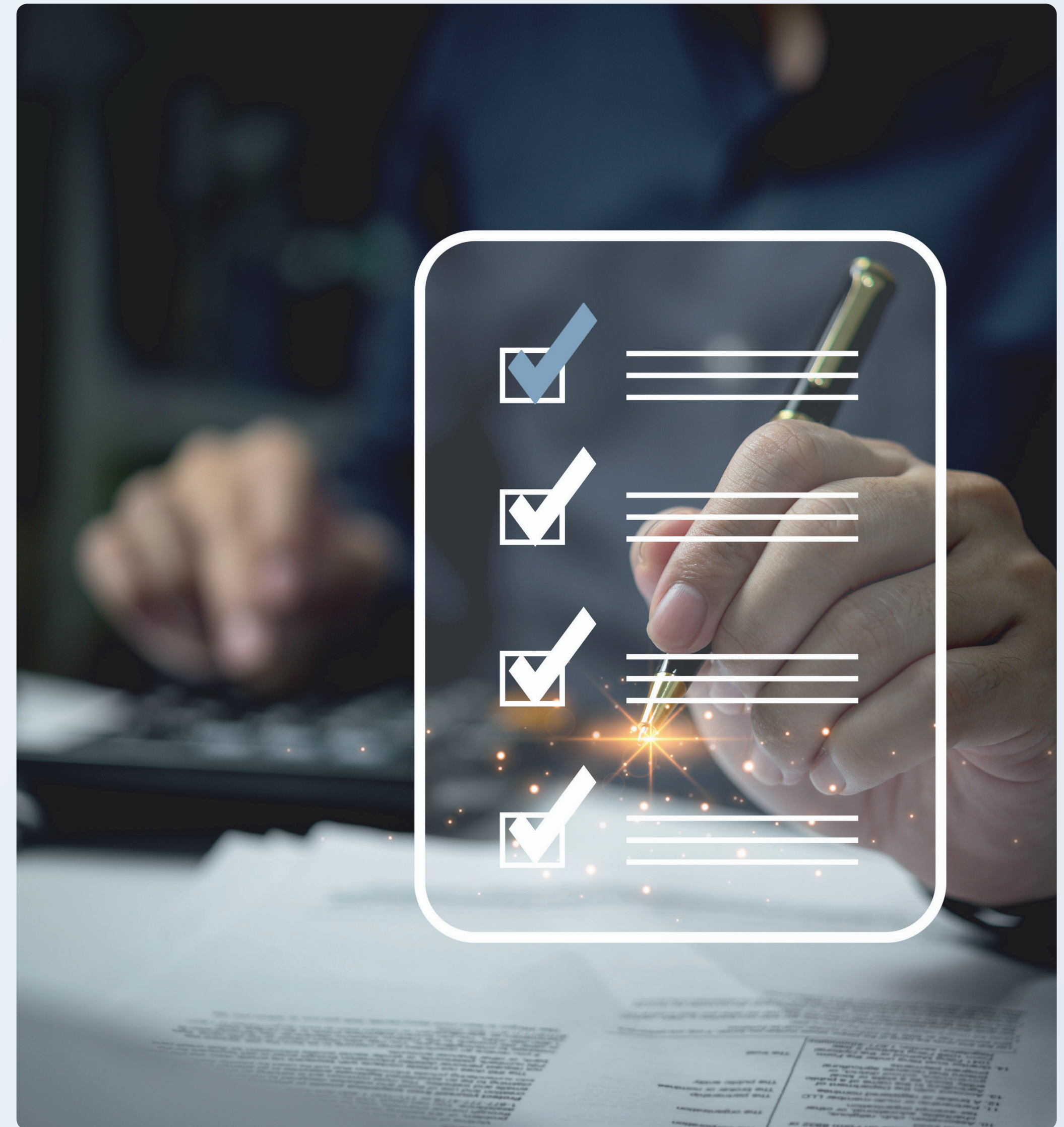
Wachstum, so positiv es für ein Unternehmen ist, bringt auch neue Herausforderungen. In der Intralogistik bedeutet Wachstum gewöhnlich, die Erweiterung der Intralogistik um neue Lagerbereiche und den Neubau von Logistikhallen. Für wachsende Unternehmen ist damit die Frage der Skalierbarkeit eines WMS ein zentrales Kriterium. Wächst das WMS mit? Kann es um neue Lagerbereiche erweitert werden? Gibt es künftig neue Features, die den Stand der Lagertechnik widerspiegeln? Skalierbarkeit ist folglich für zukunftsorientierte Unternehmen unerlässlich und eine Frage der Investitionssicherheit.

04

Die Liste mit Ihren Verbesserungswünschen ist nun schon sehr viel konkreter, als alle USPs dieser Welt.

Besprechen Sie die Liste mit ihren Kollegen und Vorgesetzten und beziehen Sie im besten Fall alle beteiligten Abteilungen mit ein. Denn vom Management über die Lagerleitung bis hin zur Logistikfachkraft können sich Bedarf und Ziel eines WMS deutlich unterscheiden. So vermeiden Sie im späteren Projektverlauf nachträgliche Anpassungen. Außerdem erhöht eine gute Kommunikation schon in einem so frühen Stadium die Akzeptanz des späteren Systems im ganzen Unternehmen.

Heften Sie die Ihre Anforderungen mit etwas Platz für weitere Einfälle in einen Ordner mit der Aufschrift „Lastenheft für mein neues WMS“ und geben Sie gut darauf acht. Denn das Lastenheft ist das erste und wichtigste Werkzeug, mit dem Sie den langen Weg zu Ihrem neuen WMS bestreiten werden.



Verschaffen Sie sich einen Marktüberblick



Die meisten WMS-Hersteller träumen davon, dass Sie nur auf ihre Dienstleistungen sehen und sich am besten auch nur für ihre Lösungen interessieren. Die Konkurrenz ist nämlich ohnehin schlechter und bietet nicht einmal annähernd so gute und effiziente Lösungen ...

Das hilft Ihnen nicht weiter? Uns auch nicht.

Im Gegenteil, uns hilft es, wenn Sie sich möglichst genau mit den Lösungen vieler Anbieter auseinandersetzen.

Weshalb? Sie lernen dadurch den Wettbewerb kennen und lernen, reines Marketing-Jargon von echten Features und Leistungen zu unterscheiden. Wenn das passiert, entscheiden Sie sich am Ende nun mal für die Besten.

Über 80 reine WMS-Anbieter und über 100 Software-Suite-Anbieter tummeln sich derzeit auf dem Marktplatz für Intralogistik-Lösungen. Die gute Nachricht für Sie: Eine große Zahl an Anbietern bedeutet, dass es mit großer Sicherheit eine oder mehrere passende Lösungen für Ihre Anforderungen gibt. Die schlechte Nachricht: Sie müssen sich irgendwie durch diesen Wald von Anbietern durchkämpfen.

Tipp

Ein guter Anfangspunkt ist zunächst das Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik (iml) mit dem Team „warehouse-logistics“. Die Wissenschaftler des Fraunhofer IML sind renommierte Fachleute, die in engem Kontakt mit den Marktteilnehmern und Anbietern von WMS stehen. Zudem publiziert das Fraunhofer IML eingeständig wissenschaftliche Whitepaper, die über verschiedene Themen rund um die Logistik und Intralogistik informieren.

www.iml.fraunhofer.de

Für eine unabhängige Beratung bietet es sich an, eine Logistikberatung zu engagieren. Logistikberatungen helfen dabei die eigenen Anforderungen zu formulieren und begleiten den gesamten Prozess mit professionellem Rat. Wichtig hierbei ist, dass Sie sich den Hintergrund der jeweiligen Beratung ansehen. Woher bezieht die Beratung ihre Expertise? Gibt es mögliche Referenzen, die Ihrem Projekt ähnlich sind? Außerdem gilt auch in der Intralogistik-Beratung: Wer für Sie arbeitet, wird gewöhnlich auch von Ihnen bezahlt.



Verschiedene Anbietertypen auf dem WMS-Markt

Auch wenn wir als WMS-Hersteller selbst nicht unabhängig zu einer WMS-Lösung beraten können so gibt es doch unabhängige Tipps, die Ihnen helfen können, das breite Angebot des Marktes zu durchforsten.

Werfen wir nochmal einen Blick auf den WMS-Markt. Bei der Strukturierung des WMS-Marktes beginnt alles mit der Einteilung der WMS-Anbieter in zwei große Kategorien:

Die sogenannten **Suite-Anbieter**, zu denen wir die Lagertechnik-Anbieter zählen, und die **Pure-WMS-Anbieter** – also reine WMS-Hersteller.

Auch innerhalb dieser Blöcke gibt es weitere Unterscheidungen, aber für den Moment bleiben wir bei diesen beiden.



ERP-Suite-Anbieter

Wirklich die einfache Variante?

Software-Suite- und Lagertechnik-Hersteller sind Anbieter, die in erster Linie Lagertechnik oder ein ERP-System verkaufen und WMS-Lösungen zusätzlich anbieten. Das wohl größte Verkaufsargument dieser Anbieter ist der „Alles aus einer Hand“-Gedanke. Leider verkennt dieses Argument, dass insbesondere das Enterprise-Resource-Planning sich grundlegend vom Warehouse Management unterscheidet. ERP-Hersteller, die auch eine WMS anbieten, suggerieren, dass sie WMS könnten, weil sie eben auch ERP können. Das ERP-System kommuniziert auch mit dem WMS, um das Fulfillment von Aufträgen anzuweisen.

Faktisch sind ERP und WMS aber zwei verschiedene paar Schuhe. Beide Systeme beschäftigen sich mit völlig unterschiedlichen Bereichen: Das ERP-System umfasst unter anderem die Beschaffungs- und Materialwirtschaft, den Vertrieb, Anlagenwirtschaft, Personalwesen, Finanz- und Rechnungswesen und das Controlling. Das WMS-System beschäftigt sich dagegen mit der Organisation des Materialflusses, also unter anderem der Vereinnahmung der Anlieferungen, der Einlagerungsstrategie, der Wegesteuerung und Kommissionierung sowie dem Warenausgang.² ERP und WMS sind aufeinander angewiesen – so fragt das ERP-System vom WMS beispielsweise die Bestände ab oder weist Aufträge zu. Aber das ERP-System als solches hat

mit dem Materialfluss in der Intralogistik nicht viel zu tun. Für die Programmierung und Betreuung eines WMS-Systems ist daher schon strukturell mindestens ein komplett eigenes Team, wenn nicht sogar ein eigenes Unternehmen notwendig.

Das bedeutet natürlich nicht, dass ERP-Hersteller keine funktionierenden WMS-Systeme programmieren können. Es mag durchaus Anwendungsfälle geben, in denen es sinnvoll sein kann, eine ERP-gesteuerte Intralogistik in Betracht zu ziehen. Grundsätzlich sollte man diesen Bedarf aber sehr genau prüfen, ehe man sich für so eine scheinbar einfachere Lösung entscheidet. Die Intralogistik-Steuerung ist aufgrund der unterschiedlichen Bereiche gewöhnlich nur eine Zusatzfunktion eines ERP-Systems und kein natives Feature. Sowohl bei der Spezialisierung auf Branchen und Prozesse als auch beim Service können ERP-Suite-Anbieter meist nicht mit Intralogistik Software Spezialisten mithalten. Da auch ERP-Suite-Anbieter faktisch zwei völlig unterschiedliche Softwaresysteme verkaufen, wird man sich beim Thema Preis-Leistung nicht zu viel erhoffen dürfen. Letztendlich ist es hier wie beim Autokauf: Auch hier überlegt man sich zweimal, ob man sein neues Auto wirklich bei einem Landmaschinenhersteller kaufen möchte. Fahren können beide, aber es sind doch zwei grundsätzlich verschiedene Dinge.

² Vgl Napierala, Mauro; Ganß, Christoph; Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML (Hg.) e.a.: WMS und ERP. Funktionale Abgrenzung.

Pure-WMS-Anbieter

Eine Frage der Expertise

Die zweite Kategorie von Anbietern sind die sogenannten Pure-WMS oder Intralogistik-Software-Anbieter. Diese konzentrieren sich vollständig auf den Materialfluss in der Intralogistik und weisen daher auch eine besondere Expertise bei den Geschäftsprozessen der Intralogistik auf. Solche Anbieter machen sich erkennbar, indem sie gezielt mit WMS-Systemen werben und sich sichtbar auf Intralogistik-Systeme spezialisiert haben. Um mit dem ERP und gegebenenfalls auch Produktions- und Versandsystemen zusammenarbeiten zu können, weisen diese Hersteller eine sehr hohe Schnittstellenkompetenz auf. Je nach Anbieter sind die Systeme meist auf unterschiedliche Branchen abgestimmt.

Pure-WMS-Anbieter sind meist unabhängig, also kein Teil einer großen Logistik-Gruppe oder eines Lagertechnik-Herstellers, und machen ihre Umsätze maßgeblich mit dem Verkauf, der Inbetriebnahme und der Betreuung von Warehouse Management Software. Das ist wichtig, denn das unterstreicht die Expertise dieser Anbieter in ihrem Bereich.

Es ist aber nicht immer ganz leicht, hier die Unterschiede zu erkennen. Hier hilft nur genaue Recherche, gezieltes Nachfragen und ein kleines bisschen auch das Bauchgefühl.

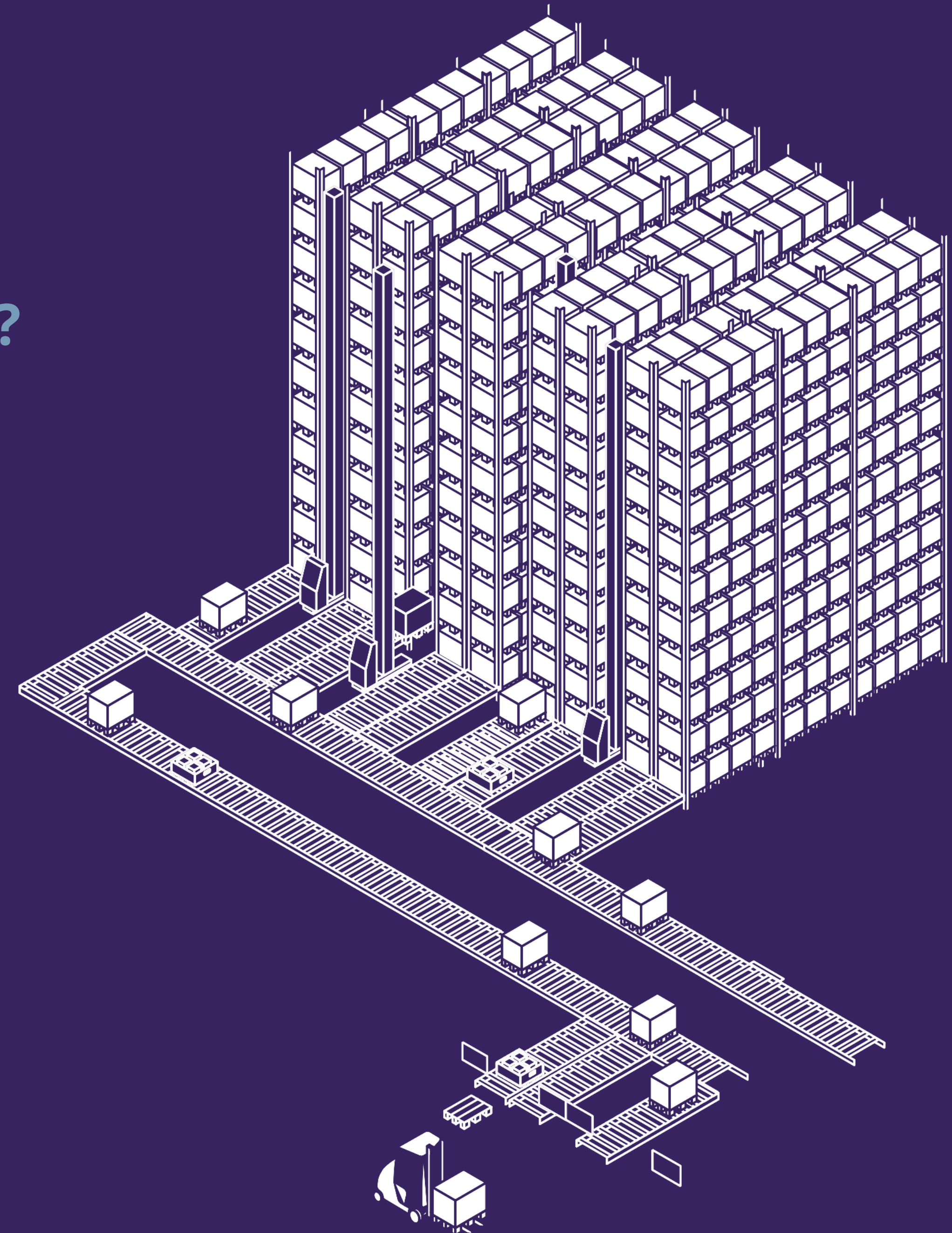
Was genau macht die CIM GmbH?

Über 39 Jahre Marktpräsenz machen uns zu Pionieren in der Entwicklung professioneller Warehouse Management Software. Als Full-Service-Dienstleister planen und implementieren wir maßgeschneiderte Logistiklösungen mit unserer voll konfigurierbaren Standardsoftware **PROLAG World** – eines der erfolgreichsten Warehouse Management Systeme auf dem Markt.

Lagerverwaltung, Automation, Gefahrgutmanagement, Produktion, Versand und Transport – **PROLAG World** bildet alle Erfordernisse moderner Intralogistik nachhaltig und effizienzsteigernd ab.

Wie erkenne ich einen WMS-Experten?

- ✓ **Hohe Schnittstellenkompetenz:** kann mit der gesamten Softwarelandschaft vom ERP- bis zum Transportmanagementsysteme (TMS) kommunizieren
- ✓ **Hohe Expertise bei den Geschäftsprozessen in der Intralogistik:** ist branchenaffin und weiß, welche Prozesse in der Intralogistik relevant sind
- ✓ **Haupttätigkeit ist der Verkauf von Intralogistik- und WMS-Systemen:** das WMS wird ohne ein ERP-System oder Lagertechnik angeboten und ist ein Stand-Alone-System
- ✓ **Unabhängigkeit von großen Konzernen**



Die Wahl des Anbieters – kritische Faktoren und Must-Haves



Jeder Anbieter versucht, Sie von sich zu überzeugen. Dabei gilt es, den Blick auf bestimmte Faktoren zu richten, die jeder seriöse WMS-Anbieter haben sollte. Diese zu kennen, hilft dabei, die richtige Wahl zu treffen.

Die Unabhängigkeit

01

Das erste Kriterium, das im vorigen Abschnitt schon erwähnt wurde, ist die Unabhängigkeit des WMS-Anbieters. Dies gilt maßgeblich für Software-Hersteller, die sich auf Intralogistik-Solutions spezialisiert haben. Unabhängigkeit bedeutet in unseren Augen auch, dass der Umsatz des Unternehmens durch den Verkauf, die Realisierung, Inbetriebnahme und langjährige Betreuung der WMS generiert wird.

Ist das nicht der Fall, spricht das für ein Zusatzgeschäft von beispielsweise Lager-technik-Anbietern und ERP-Herstellern und nicht für reine Intralogistik-Expertise. Hier sollten Sie gezielt nachfragen. Ein wichtiges Indiz für Unabhängigkeit ist zudem das Qualitätskriterium des Familienunternehmens.

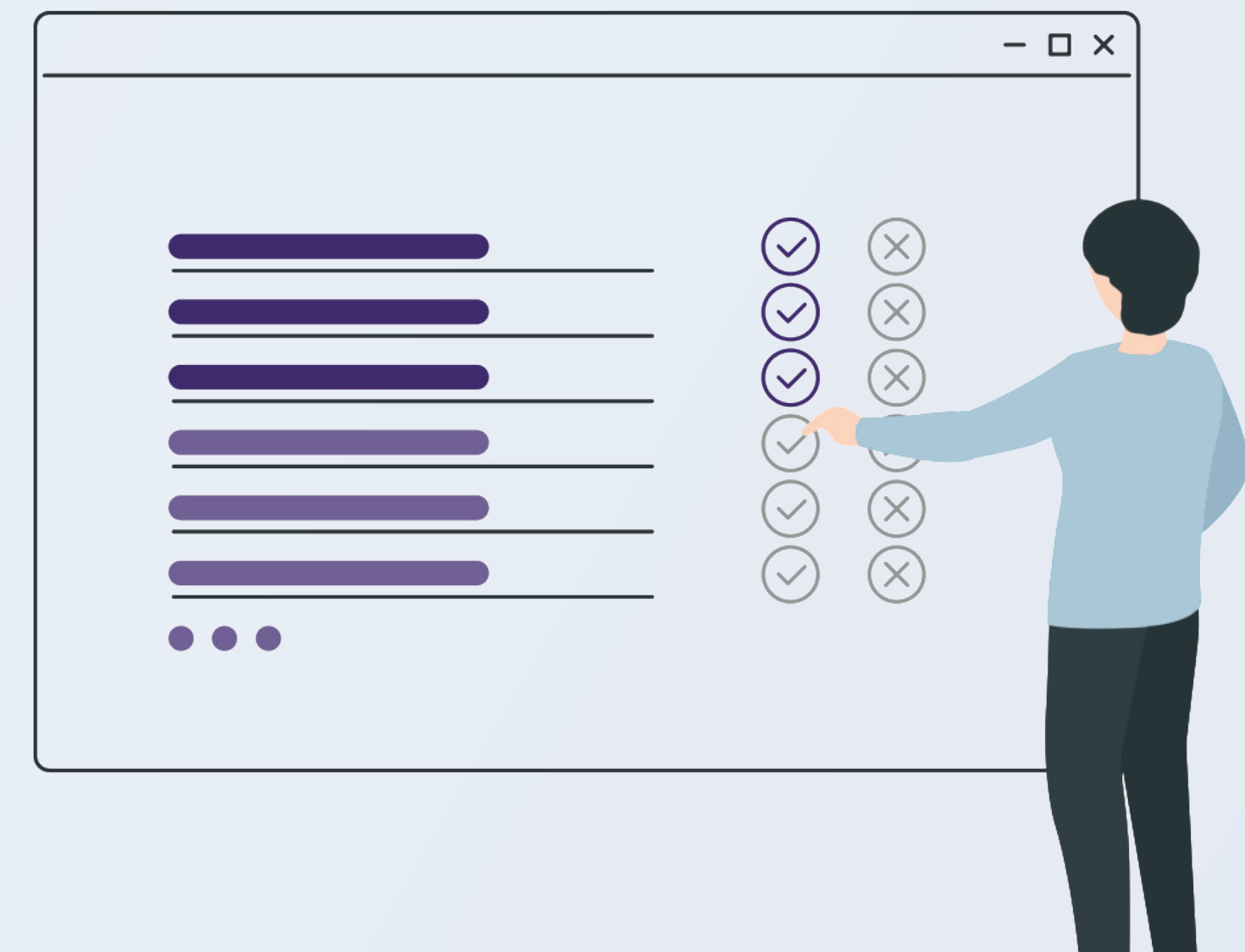
Standardisiert und Konfigurierbar

Ein sehr wichtiger Faktor ist die Softwarearchitektur des WMS. Es ist von großer Bedeutung, ob eine Software individuell auf die Bedürfnisse des Kunden hin programmiert wird oder ob sie individuell auf die Bedürfnisse des Kunden hin konfiguriert wird. Individuelle Entwicklungen und Veränderungen am Code, also sogenannte Individualsoftware, zugunsten einer besonderen Anforderung führen mittelfristig oftmals zu Problemen, sobald sich die Anforderungen der Intralogistik nur geringfügig geändert haben. Änderungen können dann nicht einfach konfiguriert werden, sondern müssen aufwendig und kostenintensiv durch den WMS-Hersteller vorgenommen werden.

02

Aus diesem Grund gilt die Konfiguration als fortschrittliches Paradigma der WMS-Individualisierung. Sie wird durch die Standardisierung der Software ermöglicht. Im Gegensatz zu sogenannter Individualsoftware bietet Standardsoftware den Vorteil, dass sämtliche Neuerungen und Veränderungen an einem Standardsystem durchgeführt werden. Dies ermöglicht eine durchdachtere und nachhaltigere Teststrategie und führt zu stabileren Systemen beim Kunden. Zudem können bei Upgrades und Patches neue Funktionalitäten automatisch hinzugefügt werden und Bugs gefixt werden, noch bevor sie im Live-Betrieb auftreten. Auch können ohne Probleme weitere Lagerbereiche hinzugefügt werden. Die Konfiguration der Software kann unter Umständen sogar vom Kunden selbst durchgeführt werden, sodass eine größere Unabhängigkeit vom WMS-Hersteller möglich ist.

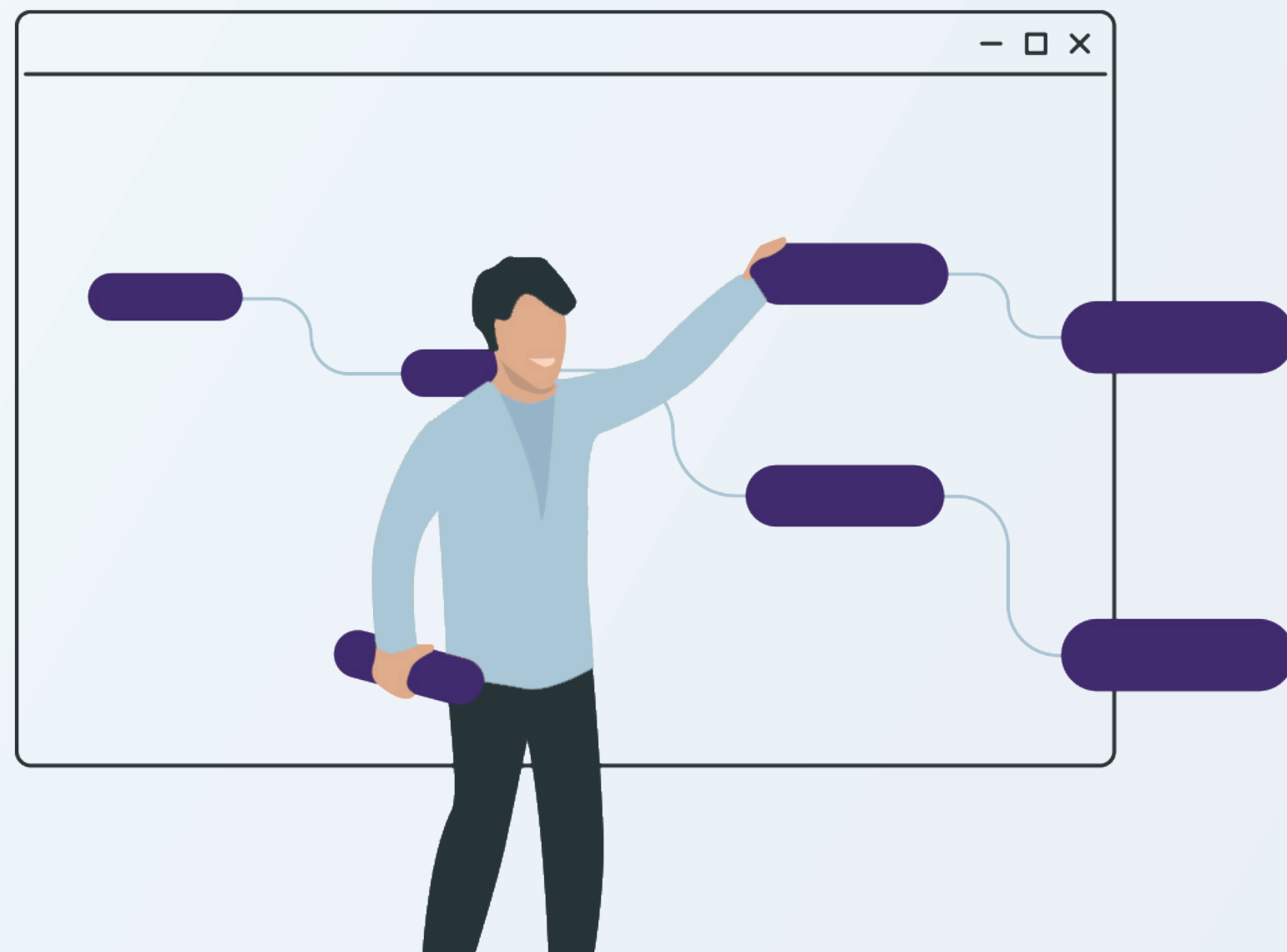
Standardsoftware ist daher ein zentrales Qualitätsmerkmal von WMS-Anbietern. Sie erfordert ein gut organisiertes Entwicklerteam, steht für agile und moderne Softwareentwicklung, gilt als zukunftssicher und bietet ein hohes Maß an Investitionssicherheit.



Regelmäßige Upgrades und Releasewechsel

Ein Thema, das eng mit Standardsoftware zusammenhängt, ist die Option, neben dem Service als Dienstleister das WMS mit Upgrades und Releasewechseln auf neuestem Stand zu halten. Auch dies ist ein Merkmal von Standardsoftware, da der neueste Standard in dieser Softwarearchitektur stets allen Anwendern zur Verfügung gestellt werden kann.

Es gibt unterschiedliche vertragliche Konstrukte, die den Entwicklungsaufwand für die regelmäßigen Upgrades und zusätzlichen Funktionalitäten kompensieren. Für Sie als Interessenten ist es in erster Linie von Bedeutung, dass es diese Option gibt. Insbesondere für wachsende Unternehmen kann die Releasefähigkeit eines WMS von essentieller Bedeutung sein und sollte in jedem Fall ein Kriterium bei der Auswahl Ihres Anbieters sein.

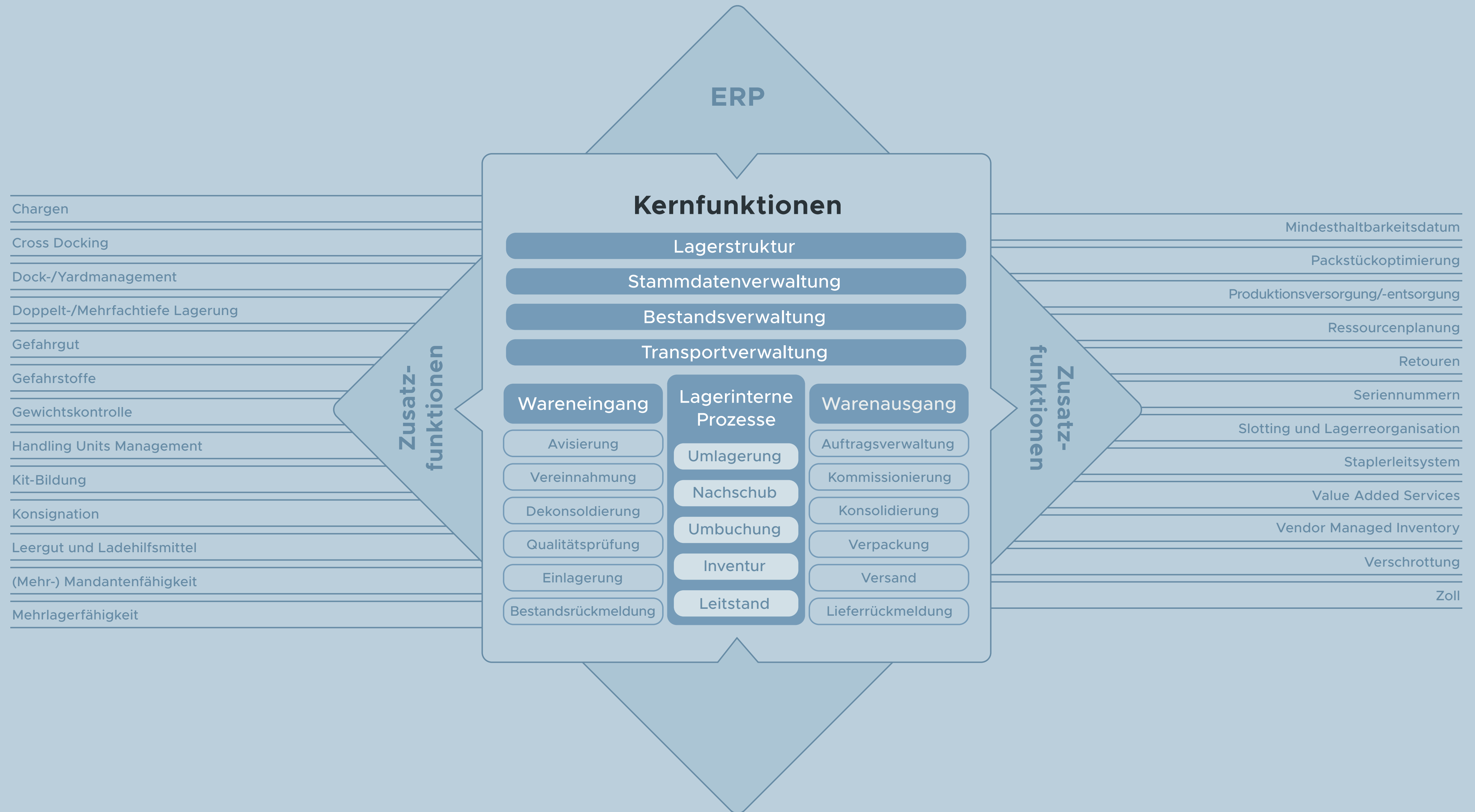


Glaubwürdige WMS-Systeme und Referenzen

Neben den schon genannten Kriterien, die den Hintergrund für die WMS darstellen, gibt es einen Faktor, der zentral für die Auswahl ihres künftigen WMS ist: Die Glaubwürdigkeit des WMS-Systems und des Anbieters.

Hat das WMS-System wirklich all diese Funktionen? Gibt es dafür Belege? Hierfür blicken wir auf zwei Dinge: den Funktionsumfang des WMS und die Referenzen eines Unternehmens.

Für den Funktionsumfang greifen wir auf die Richtlinie „Warehouse Management Systeme“ 3601 des VDI (Verband deutscher Ingenieure) zurück.



Die meisten WMS-Anbieter werden sich in dieser Grafik widerspiegeln. Führt man sich den Funktionsumfang vor Augen, dann kann man jedoch auch beurteilen, wann ein Anbieter WMS-Funktionen nur zusätzlich zu anderen Softwarelösungen anbietet. Zudem steckt sie den Aufgabenbereich eines WMS gut ab. Dies hilft dabei, die eigenen Anforderungen auf Ihrer Liste nochmals mit den Gegebenheiten des Marktes abzugleichen.

Der zweite Faktor in Sachen Glaubwürdigkeit sind die Referenzen eines Unternehmens. Erfolgreich in Betrieb genommene WMS-Systeme sind ein Aushängeschild für die Expertise eines Anbieters im WMS-Bereich. Fragen Sie nach Use-Cases und nach Referenzblättern, um einen Eindruck von den Einsatzgebieten der Software zu bekommen. Lassen Sie sich gegebenenfalls auch branchenspezifische Lösungen vorstellen, die bereits umgesetzt wurden. So können Sie sichergehen, dass der Anbieter auch mit Ihren Anforderungen umgehen kann.

Must-Haves Ihres WMS-Anbieters:

- ✓ **Unabhängigkeit:** ein stabil wachsendes Unternehmen, das Erfahrung im WMS Bereich hat und unabhängig ist sorgt für höhere Investitionssicherheit
- ✓ **Standardsoftware:** neue Funktionen, Erweiterungen des Lagers und Konfiguration der Software sind nur mit Standardsoftware unkompliziert und wirtschaftlich
- ✓ **Updates und Releasewechsel:** Sie sorgen für Sicherheit, Fehlerbehebungen und Service und halten ihr System immer auf dem neuesten Stand
- ✓ **Glaubwürdige Funktionen** (VDI 4601) und glaubwürdige Referenzen

Den Auswahlprozess initiieren

Sie kennen nun Ihren eigenen Bedarf? Sie haben sich einen Marktüberblick verschafft? Sie wissen um die wichtigsten Faktoren, die ein WMS-Anbieter ausmachen sollte? Sie finden Ihren eigenen Bedarf in den Funktionalitäten einiger WMS-Anbieter wieder?

Dann sind Sie nun bestens ausgestattet, um ein qualifiziertes Urteil über ihre engere Auswahl treffen zu können. Erstellen Sie eine Liste mit den von Ihnen favorisierten Anbietern, in der Sie übersichtlich die Funktionalitäten des jeweiligen WMS ihren eigenen Anforderungen und möglichen Zusatzfunktionen gegenüberstellen.

Führen Sie bestenfalls ein Punktesystem ein, um die jeweiligen Funktionen unterschiedlicher Systeme in Ihren Augen entsprechend zu bewerten. Berücksichtigen Sie in Ihrer Liste zudem Faktoren wie die Investitionssicherheit und Skalierbarkeit eines WMS, vergleichbare Referenzen des jeweiligen Anbieters sowie kritische Faktoren wie Unabhängigkeit, Konfigurierbarkeit und Releasefähigkeit.

Nehmen Sie Kontakt zu den Ansprechpartnern der WMS-Anbieter auf, lassen Sie sich weitere Infomaterialien zukommen oder stellen Sie direkt Ihre Fragen.

Wie in jedem Einkaufsprozess gilt auch hier, dass die Kompetenz des Verkäufers erst durch das Verständnis für Ihre Situation zum Ausdruck kommt. Geht der Anbieter auf Ihre Anforderungen ein? Stellt der Ansprechpartner, die Ansprechpartnerin Fragen zu Ihrer Intralogistik? Haben Sie das Gefühl, dass sich der WMS-Anbieter für Ihre Geschäftsprozesse im Lager interessiert? Wenn Sie diese Fragen mit „Ja“ beantworten können, dann sind dies klare Indizien für einen seriösen Anbieter.

Auf der anderen Seite sollten Sie sich trauen, die Funktionalitäten des angebotenen WMS zu hinterfragen. Auf dem Papier lässt sich leicht behaupten, dass man alles kann, was die anderen auch können. In einer Software-Präsentation dagegen sind Schwachstellen schwierig zu kaschieren.

Lassen Sie sich das System vorstellen, werfen Sie einen Blick auf die Oberfläche oder fragen Sie sogar nach einem Testzugang. So werden Sie ein Gefühl für das System bekommen, das künftig Ihre Intralogistik steuern wird. Bei einer Systempräsentation hat sich in der Praxis auch das Abfragen bestimmter Use Cases bewährt. Fragen Sie vorab bei dem präsentierenden Anbieter an, damit Sie bei der Präsentation einen Eindruck bekommen, wie Prozesse aus dem Lastenheft abgebildet werden könnten.

Fazit

Definition des eigenen Bedarfs – Marktüberblick verschaffen – Glaubwürdigkeit und Funktionalitäten überprüfen – Auswahlprozess initiieren.

Wenn Sie diese Schritte vollzogen haben, dann sind die Grundlagen für die Zufriedenheit mit Ihrem künftigen WMS gelegt.

Definieren Sie Ihre Anforderungen in einem Lastenheft und überprüfen Sie diese mithilfe Ihrer Kolleginnen und Kollegen. Verschaffen Sie sich einen Marktüberblick und berücksichtigen Sie dabei auch die unterschiedlichen Anbietertypen: Zwischen ERP-Suite-Anbietern und Pure-WMS-Anbietern gibt es wesentliche Unterschiede, die erheblichen Einfluss auf die Performance und die Investitionssicherheit Ihres künftigen WMS haben können.

Berücksichtigen Sie zu dem die kritischen Faktoren, die ein verlässlicher WMS-Anbieter erfüllen sollte – von der Unabhängigkeit über die Konfigurierbarkeit der Software bis hin zur Glaubwürdigkeit in den Funktionen und den Referenzen.

Bei Ihrer Suche wünschen wir Ihnen viel Glück!

Unsere Ansprechpartner stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Als Logistik-Software-Experten beraten wir Unternehmen bei der Planung und Umsetzung Ihrer Intralogistik und stehen als verlässlicher Partner im Softwarebereich sowie als unabhängiger Handelspartner namhafter Lagertechnik-Anbieter zur Verfügung. Bei Ihrer Suche wünschen wir Ihnen viel Erfolg – und eine nach Ihren Vorstellungen optimierte Intralogistik.

CIM GmbH
Livry-Gargan-Straße 10
82256 Fürstenfeldbruck

☎ +49 8141 5102-0
@ info@cim.de

CIM GmbH
Niederlassung Münster
Wolbecker Windmühle 67
48167 Münster

☎ +49 2506 30615-0
@ info@cim.de

CIM GmbH
Niederlassung Niederlande
Prinses Margrietplantsoen 33
2595 AM Den Haag

☎ +31 (0) 70 450 002-0
@ info@cim-logistics.nl

FOLLOW US

