Branche

Logistiker & Speditionen

Fallstudie

Kunstlogistik digital – Picasso fährt jetzt mit OPHEO

Der auf weltweite Kunstlogistik spezialisierte Dienstleister hasenkamp hat seine Transport- und Abfertigungsprozesse digitalisiert. Das Transportmanagement- und Dispositions-System OPHEO wurde dafür an außergewöhnliche Anforderungen angepasst. Spezielle Transportaufgaben erfordern spezielle Lösungen. Das gilt besonders für den Geschäftsbereich Fine Art des traditionsreichen Logistikdienstleisters hasenkamp mit Sitz in Frechen. Das in 5. Generation inhabergeführte Familienunternehmen bietet weitreichende Transport- und Serviceleistungen für hochwertige Kunstgegenstände und zählt damit weltweit zu den Marktführern. Zum Kundenkreis zählen Museen, Bistümer, Galerien und private Sammler, die ihre einzigartigen Kunst- und Kulturschätze an verschiedensten Orten ausstellen oder einlagern wollen.

OPHEO liefert mir viele Auswertungen, die ich zum Beispiel für künftige Fuhrpark-Investitionen nutzen kann. Die Daten zeigen mir, welche LKW am meisten benötigt werden und wo Optimierungspotenzial besteht.

Mareck Löhmer · Head of Operations- und Transportmanagement

Vielseitig qualifiziert

Ein typischer Kundenauftrag umfasst nicht nur den Transport, sondern auch das Ein- und Auspacken, Platzieren, Installieren und Aufhängen der kostbaren Objekte. „Die Fahrer unserer 70 klimatisierten und luftgefederten Spezialfahrzeuge sind sehr vielseitig qualifiziert und immer in Zweier-Teams unterwegs“, erklärt Mareck Löhmer, der als Prokurist bei hasenkamp die gesamte Disposition verantwortet. Wenn komplette Ausstellungen von Museum zu Museum wandern, beginnen die Vorbereitungen bereits Monate vor dem eigentlichen Transport. „Mit unserem Profil gehören wir zu den Exoten unter den Logistikunternehmen“, stellt Löhmer fest, der sich schon 2017 die Digitalisierung der Disposition zur Aufgabe gemacht hatte.

Komplex und standortübergreifend

Damals arbeiteten die 15 Disponenten an den acht internationalen Standorten noch mit großflächigen Magnettafeln, auf denen die Transport- und Packaufträge auf ihren Routen durch Europa und die Welt ausschließlich analog geplant wurden. Die Disposition bei hasenkamp sei „sehr komplex und standortübergreifend“. Vor diesem Hintergrund machten sich Löhmer und sein Team auf die Suche nach dem passenden IT-Partner, wobei eine Individualsoftware aus Zeit- und Budgetgründen nicht in Frage kam. Schnell wurde jedoch klar, dass nur eine einzige Standardlösung nahezu alle Anforderungen von hasenkamp erfüllen konnte: „OPHEO kam unseren Vorstellungen von Anfang an sehr nahe, was unter anderem an der übersichtlichen Darstellung der geplanten Touren lag“, erinnert sich Löhmer. Außerdem habe Opheo Solutions gleich signalisiert, dass man die Software an die Bedürfnisse von hasenkamp anpassen werde.

Problemlose Einführung

Zu den Herausforderungen gehörte dabei das Berücksichtigen des zweiten Fahrers beim Berechnen der verfügbaren Lenk- und Ruhezeiten und das Tauschen der unterwegs abgestellten

Hänger. Die heiße Phase der Einführung begann zeitgleich mit der Coronakrise, als Museen geschlossen und Kunst-Events abgesagt werden mussten. Das Loslassen der gewohnten Magnettafeln fiel anfangs nicht leicht, aber noch während des dreimonatigen Parallelbetriebs zwischen Januar und März 2021 wurden die Vorteile der Digitalisierung für alle Beteiligten spürbar. „Zu den größten Vorteilen gehört die gewonnene Transparenz, weil jetzt alle acht Standorte in Deutschland, Österreich, Holland und Belgien zur gleichen Zeit über denselben Informationsstand verfügen", betont Löhmer.

Erhöhte Auslastung

Früher mussten die analogen Magnettafeln in Köln, Hamburg, Berlin, München, Frankfurt am Main, Wien, Amsterdam und Brüssel regelmäßig telefonisch abgeglichen werden. Jetzt sieht jeder Disponent die aktuelle Sachlage auf seinem Monitor. Neue Aufträge und Reservierungen werden einfach per Drag&Drop von der Zentraldisposition in Köln einem der Standorte zugeteilt. „Wir sehen jetzt auf einen Blick, welche LKW noch Kapazitäten frei haben und wann die aktuellen Touren beendet sein werden", so Löhmer. Dadurch könne man viel effizienter für Anschlussaufträge sorgen und die Auslastung erhöhen. So ganz nebenbei sei durch OPHEO jetzt auch das Disponieren aus dem Homeoffice möglich, was in Zeiten von Corona besonders hilfreich war.

Auch mit den Fahrern muss jetzt viel seltener telefoniert werden. Über die Aufträge des Folgetages werden sie nun automatisch per SMS informiert. „In unseren Büros ist es inzwischen deutlich ruhiger und die Disponenten sind wesentlich entspannter", bestätigt Löhmer, der durch die Digitalisierung bereits 1,5 Planstellen einsparen und in anderen Bereichen einsetzen konnte – mit dem zusätzlichen Effekt, dass die Arbeitsbelastung in der Disposition für die Mitarbeitenden deutlich niedriger ausfällt, ohne Kompromisse bei der Leistung einzugehen.

OPHEO schlägt Alarm

Die enorme Zeiteinsparung resultiert nicht nur aus der beschleunigten Kommunikation, sondern auch durch die in

In unseren Büros ist es inzwischen deutlich ruhiger und die Disponenten sind wesentlich entspannter.

Mareck Löhmer · Head of Operations- und Transportmanagement

OPHEO eingebauten Kontrollmechanismen. Diese basieren auf den in der Software hinterlegten Daten wie zum Beispiel der genauen Außen- und Innenmaße der Fahrzeuge. Sollten die zu verladenen Kisten zu groß für den geplanten LKW sein, schlägt OPHEO in der Tourenplanung Alarm. Gleiches gilt für Nutzlastgrenzen, drohende Lenkzeitverstöße oder Verspätungen. Sobald eine Tour aus dem Zeitplan gerät, wird der zuständige Disponent direkt informiert. Die dafür notwendigen Positions- und Tachodaten liefert das Telematiksystem von Webfleet Solutions, das über eine Schnittstelle an OPHEO angeschlossen ist. Die vielen gesammelten Daten helfen aber nicht nur auf operativer, sondern auch auf strategischer Ebene. „OPHEO liefert mir viele Auswertungen, die ich zum Beispiel für künftige Fuhrpark-Investitionen nutzen kann. Die Daten zeigen mir, welche LKW am meisten benötigt werden und wo Optimierungspotenzial besteht", erklärt Löhmer. Zudem errechne Opheo die tatsächlichen Kosten pro Tour, was die interne Abrechnung mit der Vertriebsabteilung auf eine solide Basis stellt.

Nächste Projektschritte

Fazit: Mit der Digitalisierung der hochkomplexen Disposition im Geschäftsbereich Fine Art hat sich hasenkamp neue Optimierungspotenziale erschlossen. Die Transparenz über laufende Transportprozesse, Kosten und Auslastungsgrade liefert die Basis für operative und strategische Entscheidungen. Die gewonnene Effizienz führte zu großen Kosten- und Zeitersparnissen, so dass sich die Investition in rund zwei Jahren amortisieren wird. Kein Wunder, dass der Kunstlogistiker bereits über die nächsten Projektschritte mit Opheo nachdenkt: Künftig sollen auch noch die Tourenplanung und die Spesenabrechnung vollautomatisiert werden.

Kontakt

Opheo Solutions GmbH
Weidestr. 120a
22083 Hamburg

opheo GUIDES YOU

T. +49 (0) 40 / 41 49 60 10
F. +49 (0) 40 / 41 49 60 11
sales@opheo.com

www.opheo.com