

logistik-report

Ausgabe Juli 2007

dm drogerie markt: Ausbau des Verteilzentrums in Enns Logistiksoftwarepartner und Generalunternehmer ist Salomon Automation

Mit der Reorganisation und den Investitionen in Logistiksoftware und Lagertechnik verfolgt dm die Ziele den Lagerstandort langfristig zu sichern und für die kontinuierlich steigenden logistischen Anforderungen gewappnet zu sein.

Das Verteilzentrum der dm drogeriemarkt GmbH in Enns, Oberösterreich, wurde 1989 in Betrieb genommen. Das Lager versorgt 342 Filialen in Österreich und beliefert die Verteilzentren der verbundenen Länder Tschechien, Slowakei, Slowenien, Ungarn, Kroatien, Serbien und Bosnien. Die Nutzfläche des dm Verteilzentrums Enns beträgt zur Zeit 25.000m² und umfasst ca. 13.000 Palettenstellplätze. Für die Belieferung der Filialen sind etwa 30 Speditionsfahrzeuge täglich im Einsatz.

Moderne Strukturen und Investitionen
dm investiert rund 8 Millionen Euro in neueste Software und Lagertechnik. Um die kontinuierlich steigenden Warenmengen zu bewältigen, wird das bestehende, teilautomatisierte Verteilzentrum um- und ausgebaut bzw. modernisiert. Mit Inbetriebnahme im März 2009 wird dm drogeriemarkt ein fünf-gassiges Paletten- und ein fünf-gassiges Kleinteile-Hochregallager bewirtschaften und über eine Lagerkapazität von rund 57.400 Behälter- und 3.200 automatisch versorgten Palettenstellplätzen verfügen. Die



WAMAS Materialfluss-, Steuerungs- und Kommissioniersysteme von Salomon Automation werden für den reibungslosen Ablauf des Warenmanagements sorgen.

Leistungsspektrum Salomon Automation

Neben dem Projektmanagement übernimmt Salomon Automation die Modernisierung des bestehenden teilautomatisierten Lagers. So wird die Steuerung

der Elektrohängebahnen (EHB) und der Palettenförderbahnen durch das WAMAS Steuerungssystem abgelöst und in das WAMAS Lagermanagement integriert.

Das WAMAS Materialflusssystem steuert die Transportprozesse ab dem Wareneingang. An vier Umpackstationen wird die Ware für die Zwischenlagerung ins Paletten- oder Kleinteilelager vorbereitet und via Förderbahnen in die jeweiligen Lagerbereiche transportiert. Für die filialbezogene Kommissionierung der B- und C-Sortimente werden die neun Kommissionierplätze automatisch nach dem „Ware zu Mann Prinzip“ vorsorgt. Pick by Light- und Put to Light-Anzeigen unterstützen die Lagermitarbeiter und leiten sie sicher durch den Kommissionierablauf.

dm - das Unternehmen

dm beschäftigt am Lagerstandort Enns 370 und österreichweit über 4.400 MitarbeiterInnen in 342 Filialen. dm bietet seinen Kunden ein umfangreiches Warensortiment aus den Bereichen Schönheit und Wellness, Baby, Haushalt und Foto, ergänzt durch Tiernahrung und saisonale Angebote. Für dm ist der reibungslose und rasche Ablauf des Warenmanagements ein entscheidender Faktor für den Erfolg. dm setzt auf modernste IT-Lösungen und ein umfassendes Service, die eine perfekte Zusammenarbeit mit Partnern und Lieferanten sicherstellen.

BEILAGE ZUM LOGISTIK-REPORT

Ein ausführlicher
Bericht über den
MoveRetail-Handelstag.



Daten zum dm Verteilzentrum

| | |
|--|--|
| Lagertyp: | zehngassiges, vollautomatisiertes Paletten- und Behälterhochregallager |
| Lagerdimensionen: | L 160m x B 125m x H 5 bis 16m |
| Lagerkapazität: | 57.400 Behälter- und 3.200 Palettenstellplätze |
| Regalbediengeräte für Paletten: | 5 |
| Regalbediengeräte für AKL: | 5 inklusive 6 Commissioner - Hochleistungssortierpuffer |
| Umpackstationen: | 4 |
| Kommissionierarbeitsplätze: | 9 |
| Kommissionierung: | Pick by Light- und Put to Light-Kommissionierung im Parallelbetrieb |
| Auftragspositionen pro Tag: | ca 35.000 |
| Logistiksoftware: | WAMAS Materialfluss-, Kommissionier- und Steuerungssysteme |

INHALT

BVL-Logistiktag
in der WAMAS City:
Eine Erfolgsgeschichte

maxess:
Strategische
Partnerschaft
mit VARIAL

Neues
Distributionscenter
für Magma d.d.

Forum Meran
für Familien-
unternehmen

Salomon
Family Day

6. BVL Logistiktag Steiermark: Logistik folgt Prozessen

Über 100 Experten diskutierten aktuelle Trends beim BVL-Logistiktag in der WAMAS City, Steiermark



Mehr als 100 Logistikexperten aus dem In- und Ausland kamen am 28. Juni zum 6. BVL-Logistiktag in der Steiermark, zu dem die Bundesvereinigung Logistik, Regionalstelle Steiermark und Kärnten, und Salomon Automation in die WAMAS-City nach Friesach eingeladen hatten. Die Nachfrage nach diesem Logistiktag war so groß, dass erstmals wegen Platzmangels Teilnehmer abgewiesen werden mussten.

Das große Interesse am steirischen Logistiktag der BVL unter der Schirmherrschaft von Salomon Automation in Friesach zeigte einmal mehr, welchen wichtigen Stellenwert die Logistik in der Wirtschaft einnimmt. Das große Interesse kommt daher, weil sich immer mehr Unternehmen bewusst werden, dass sich mit einer ausgereiften Software die Lagerverwaltung und die nachfolgende Lkw-Distribution optimieren lässt und unterm Strich Logistik- und Personalkosten gespart werden können. Das war der Tenor der drei Fachvorträge am Beispiel SPAR Österreich, Bauerngut Deutschland und LANDI Schweiz.

Entlang der gesamten Supply Chain schlummern in vielen Unternehmen Rationalisierungspotenziale, die aufzuspüren es sich lohnt, weil damit Kosten- und Wettbewerbsvorteile lukriert werden können. Davon zeigte sich Firmenchef Franz Salomon bei der Eröffnung des Logistiktages überzeugt.

SPAR spart mit WAMAS LVS

Das erste praktische Anwenderbeispiel präsentierte beim steirischen BVL-Logistiktag das Unternehmen SPAR Österreichische Warenhandels AG. Was sich dort bei der mobilen Waren- und Leergutverfolgung derzeit tut, stellte Martin Gleiss, Leiter der zentralen Lagerlogistik, vor. SPAR bedient alle österreichischen Filialen von sechs regionalen Zentralen aus. Hier werden die operativen Entscheidungen getroffen und von hier aus werden die Märkte der jeweiligen Region beliefert. Von den Zentralen werden die SPAR-Kaufleute und die SPAR-Filialen vor Ort betreut. Aus den Fehlern der Vergangenheit lernen, lautet das SPAR-Motto. Gleiss: „Wir haben in der Vergangenheit zwei Fehler gemacht: Wir haben primär die Kommissionierung optimiert, dabei macht dieser Bereich nur 50 Prozent aus. Die anderen 50 Prozent macht die restliche Lagerlogistik aus, der wir zu wenig Augenmerk geschenkt haben.“

„Produktive Eingriffe“ durch Menschenhand erst am Schluss

Schwachpunkt Nummer zwei war, dass das Lager den Fuhrpark gesteuert hatte. Jetzt ist es gerade umgekehrt. Die Bestellung durchläuft jetzt einen Prozess, der in seiner Gesamtheit überschaubar und nachvollziehbar ist. Auf der Softwareseite unterstützt wird die Supply Chain von SAP und dem WAMAS LVS (Lagerverwaltungssystem) sowie WAMAS Track and Trace von Salomon Automation. Nach der Auftragserfassung via SAP übernimmt das WAMAS LVS u. a. den Mindermengencheck, die Ermittlung des Transportvolumens und Bildung der Kommissionieraufträge. Und das ohne händischen Eingriff, betont Gleiss. Danach erfolgt die automatische Tourenplanung mit definierten Ressourcen unter Berücksichtigung wirt-



Von li. n. re.: Martin Gleiss, Leiter Zentrale Lagerlogistik; Franz Salomon, Regionalleiter BVL Steiermark/Kärnten; Christian Skaret, Geschäftsführer BVL Österreich; Cord Hannemann, Logistikleiter; Simon Hochuli, Leiter Projekte Logistik und Informatik

schaftlicher Aspekte und der vereinbarten Liefertermine mit den Filialen. Erst bei der Kommissionierung, Verladekontrolle und Touren-Nachverplanung erfolgt der so genannte „produktive Eingriff“ durch menschliche Hände.

Seit 2003 ist das WAMAS Track and Trace integraler Bestandteil in der Supply Chain von SPAR. In jedem Lkw befindet sich ein Terminal (Halb-VGA-Terminal von Barcotec), der mit folgenden Funktionen ausgestattet ist: Funk 802.11b, Scanning, RFID, GSM, GPS und über Docking-Station und Black Box Erfassung der Betriebsdaten des Lkw und des Lkw-Fahrers. 250 solcher Terminals sind bei SPAR derzeit im Einsatz und tun gute Dienste, gibt sich Gleiss zufrieden. „Jeder Lkw-Fahrer hat einen solchen Terminal und wird mit diesem durch den gesamten Transportvorgang geleitet.“ Die Vorteile von WAMAS Track and Trace liegen für Gleiss auf der Hand:

- Keine verlorenen oder falsch be- oder entladene Transporthilfsmittel
- Dadurch keine „Reparaturkosten“
- Daten stehen online auch während des Transports zur Verfügung
- Automatisierung der Zeit-, Tour-, Personal- und Lkw-Datenerfassung
- Keine Doppelerfassung
- Automatische Erfassung von Laufzeitfenstern
- Einfacher Nachweis gesetzlicher Auflagen
- Kundenspezifische Analysefunktionen
- Ohne Mehraufwand deutlich verbesserte Genauigkeit und Transparenz

SPAR wurde 1932 als freiwillige Handelskette in den Niederlanden gegründet und ist heute in 30 Ländern mit 15.000 Outlets vertreten. In Österreich agiert SPAR seit dem Jahr 1954; die Eigentümer sind drei österreichische Familien.

Fleisch und Wurst hochautomatisch kommissionieren

Hochautomatisch läuft die Kommissionierung beim deutschen Fleisch- und Wurstwarenproduzent Bauerngut in Bückeburg ab. Dieses Unternehmen gehört zur EDEKA-Gruppe und setzt im Lagermanagement ebenfalls auf das

WAMAS Lagerverwaltungssystem von Salomon Automation: Bis zu 180 Tonnen Fleisch und 120 Tonnen Wurst werden täglich verarbeitet und im 30.000 Behälter umfassenden Hochregallager in Bückeburg mit Hilfe von WAMAS LVS gemanagt, berichtete Cord Hannemann, Hauptabteilungsleiter für Gesamtlogistik bei Bauerngut.

Hohe Kosten, geringe Transparenz der Bestände und Prozesse sowie geringe Flexibilität in den Prozessen selbst und last but not least eine zu geringe Kundenorientierung haben Bauerngut dazu bewogen, die Lagerlogistik gänzlich umzukrempeln. Die früher aufgesplitterten Kommissionierprozesse wurden auf das Prinzip „Ware zum Mann“ umgestellt. Die Waren aus dem Hochregallager werden zu den Kommissionierplätzen gebracht, wo die Mitarbeiter die Sendungen in spezielle Pfand-Behälter kommissionieren. Hannemann: „Das bedeutet konstante Produktivität bei steigender Artikelvielfalt sowie eine über 90%ige Ausnutzung der Zielbehälterkapazität.“ Allerdings: Der Aufwand zur Bereitstellung der Quell- und Zielkisten ist hoch. Dennoch: 139 Stunden pro Arbeitstag wurden durch die Umstellung rechnerisch eingespart und stehen 28 Stunden Mehraufwand für value added services gegenüber.

Dank der neuen Kommissionierstrategie ist man innerhalb von 24-Stunden lieferbereit. Nur 25 Prozent des gesamten Warenstroms wird als Anbruchanteil manuell bearbeitet, der Rest wird automatisch in das Kommissioniersystem eingelagert und danach den Aufträgen zugebucht. Die Kommissionierleistung liegt bei bis zu 1.000 Kilogramm pro Mannstunde und die Abarbeitung der Kommissionieraufträge erfolgt exakt nach der vorgegebenen Artikelreihenfolge. Hannemann: „Mit der jetzigen Logistikleistung haben wir unsere Kundenbindung deutlich erhöht und die Durchlaufzeiten ebenso deutlich verkürzt.“

LANDI Schweiz: Salomon Automation als Generalunternehmer

Was in Österreich in jedem Dorf das Lagerhaus bzw. Raiffeisen ist, ist in der

Schweiz die LANDI. LANDI Schweiz AG zur Fenaco Unternehmensgruppe gehörend, betreut genossenschaftlich organisierte Verkaufsstellen im ländlichen Raum und zieht derzeit in Dotzigen ein hochmodernes Logistikzentrum hoch, das innen alle „logistischen Stückeln“ spielt. Wie man dabei vorgeht, berichtete beim steirischen BVL-Logistiktag sehr ausführlich Simon Hochuli, Leiter Projekte Logistik und Informatik bei LANDI Schweiz AG. Die Entscheidung für die Erweiterung der Logistik-Kapazitäten hat man sich nicht leicht gemacht: Selber machen oder einen Generalunternehmer beauftragen, das war die Frage. Denn immerhin muss das neue Logistikzentrum so konzipiert werden, um 9.000 verschiedene Artikel an 350 Verkaufsstellen in der ganzen Schweiz bestmöglich verteilen zu können. „Wer die Logistik im Griff hat, der hat die Hausaufgabe für eine erfolgreiche Marktbearbeitung gemacht!“

Das neue Logistikzentrum mit einem Hochregallager hat eine Kapazität für 20.000 Paletten. Mit der Option, bei steigendem Bedarf ein zweites Hochregallager für weitere 15.000 Paletten zu errichten, so Hochuli. Das derzeit bestehende Logistikzentrum ist mit 22.000 Paletten längst voll ausgelastet, daher auch die Erweiterung. Anfang 2008 wird das erste Hochregallager fertig sein und anschliessend den Betrieb aufnehmen. Das Großprojekt hat ein Auftragsvolumen von rund 70 Millionen Schweizer Franken. Für welche Vorgangsweise sich LANDI entschieden hatte, verriet Hochuli in seinem interessanten Vortrag. Beim Bau ist LANDI Schweiz selbst Auftraggeber; einzelne Aufträge wurden an unterschiedliche Firmen vergeben, die Koordination geschieht durch einen externen Generalplaner. Hochuli: „Pro Einzelauftrag kann der beste Preis realisiert werden.“ Die Schnittstellen sind überschaubar und LANDI kann die „Beschaffungsmacht“ besser ausspielen. Beim Innenleben entschied sich LANDI Schweiz hingegen für einen Generalunternehmer, der für die gesamte Logistik in Bezug auf Software und Hardware verantwortlich ist. Und das ist Salomon Automation. Fazit: Die Steirer statten das neue Logistik-Zentrum in Dotzigen mit Leitsystem, Automatik, Fördertechnik, Stahlbau, Regalbediengeräte etc. aus und unterstreichen damit einmal mehr ihre Kompetenz in diesem wachsenden Markt.



Über 100 Experten waren beim BVL-Logistiktag in der WAMAS City und diskutierten über Trends in der Logistik.



Neues Distributionscenter der Magma d.d. in Jastrebarsko, Kroatien

WAMAS® LVS steuert und optimiert die Logistikprozesse

Magma d.d. ist Kroatiens führender Großhändler von eigenen und internationalen Mode-, Sport-, Spielzeug-, Kinder- und Babyartikelmarken. Magma führt Sport- (Turbo Sport), Spielzeug-, Babyartikel- und Kindermodengeschäfte (Turbo Limač) sowie Fashion Stores mit bekannten Modelabels wie Mexx und Esprit. Süßwaren und Frühstückprodukte von Kelloggs, Nestlé, Haribo, Bahlsen, etc. erweitern das Textilsortiment um Lebensmittel.

Magmas oberstes Ziel und Philosophie ist durch Qualitätsprodukte und erstklassige Service- und Logistikdienstleistungen, innerhalb von 48 Stunden werden alle kroatischen Geschäfte beliefert, die Kundenzufriedenheit sicher zustellen. Der rasch wachsende Markt sowie die kontinuierlich steigenden Kundenanforderungen führten zu einem gänzlich neuen Ansatz in der Distribution. Ein

neues Zentrallager mit einer Gesamtfläche von 24.000 m² in Jastrebarsko, 25 km von Zagreb entfernt, entsteht. Das Lagermanagement übernimmt das WAMAS LVS von Salomon Automation.

WAMAS managt den zweistufigen Wareneingang, das Crossdocking, die Lagerhaltung, den Transport ins Lager oder direkt in den Warenausgang, die Funkkommissionierung - normale und Kommissionierung aus der Reserve - sowie die LKW-Verladung.

Handelsware wird in LKWs oder Schiffcontainern angeliefert. Containerware aus Hongkong wird am Wareneingang erfasst und auf Paletten umgepackt. LKW-Ware kommt in Paletten oder Mischpaletten an und ist meist von den Lieferanten, z.B. Esprit, schon filialbezogen für Crossdocking vorbereitet. WAMAS prüft an dieser Stelle ob eine aktive LKW-Route besteht. Ist eine LKW-Route aktiv, wird die

Ware sofort zum Warenausgang und für den weiteren Transport zu den Filialen oder Geschäften der Magma durchgeschleust. Ist die entsprechende LKW-Route nicht aktiv, wird die Ware zwischengelagert.

Mitte November wird das Lebensmittel-sortiment und mit Anfang des Jahres 2008 das gesamte Sortiment, Textilien und Accessoires, von WAMAS verwaltet. Hohe saisonale Schwankungen und starkes Crossdocking für 60 bis 80 % des Warensortimentes zeichnen dieses Lager aus.

Über Magma d.d.

Magma wurde 1989 gegründet und hat sich zur größten Sport- und Modekette mit eigenen Sport- (Turbo Sport) und Fashion Stores in Kroatien entwickelt. Heute hat Magma 1.180 Angestellte und führt über 90 Geschäfte allein in Kroatien.

Unter dem Namen Turbo Limač wurde 1990 das erste Geschäft in Zagreb für

Spielsachen, Kinderbekleidung und -accessoires eröffnet. 1993 wurde das Sortiment um Süßwaren und Frühstückscerealien und 1995 um Mode, Schuhe und Sportartikel erweitert. Die Expansion ging unaufhaltsam weiter und dehnte sich auf den gesamten süd-/osteuropäischen Raum aus. Mit dem Ziel den direkten Einkauf und die Produktion der Eigenmarken nach den Magma Qualitätskriterien sicherzustellen wurde im März 2003 in Hongkong eine Niederlassung gegründet. Den Zugang zum EU-Markt sicherte sich Magma 2005 mit der Gründung einer Tochtergesellschaft in Laibach, Slowenien. In den nächsten Tagen wird das erste Magma Geschäft in Ungarn eröffnet und Magma ist das erste kroatische Privatunternehmen, das an der Börse notiert.

Das neue Lager - MAGMA in Jastrebarsko



maxess

maxess geht strategische Partnerschaft mit VARIAL ein

maxess als Spezialist für Warenwirtschaftslösungen im Lebensmittelhandel hat sich mit VARIAL einen starken Partner im Bereich Software für das Finanz- und Personalwesen ins Boot geholt.

Durch die Partnerschaft kann maxess künftig das Warenwirtschaftssystem x-trade inklusive umfassender Funktionalitäten in den Bereichen Finanzwesen, Controlling und Personalwirtschaft anbieten. Als Dienstleistungspartner hat man sich für die Hetkamp GmbH EDV-Beratung mit Sitz in Borken entschieden. Das seit über 15 Jahren am Markt etablierte Beratungshaus gehört zu den Top-VARS von VARIAL.

Gemeinsam verfolgt man das Ziel Kunden eine passgenaue, hochfunktionale Lösung aus einer Hand zu bieten. maxess Geschäftsführer Florian Bernauer sieht die Synergieeffekte vor allem in der besseren Abdeckung der Marktbedürfnisse: „Unsere Kunden fordern zunehmend systemübergreifende Funktionalitäten. Mit der Partnerschaft zu VARIAL haben wir uns der Aufgabe gestellt x-trade über die Systemgrenzen hinaus durch Top-Partnerlösungen zu perfektionieren.“

Die Kooperation mit VARIAL ist Teil eines Gesamtkonzepts, das weitere Partnerschaften u.a. mit renommierten Reporting-, CRM- und Workflowanbietern im Laufe dieses Jahres vorsieht.

projekte +++ topaktuell

+++ Diapar SAS, Chilly-Mazarin, F
WAMAS® Materialflusssystem und Basisautomation, Retrofit 4-gassiges Hochregallager, neue Palettenförderanlage

+++ EP Naturprodukte, Itter, A
Generalunternehmerprojekt: automatisches 4-gassiges Paletten-Hochregallager und 2 Förderanlagen, WAMAS® Lagerverwaltungs- und Materialflusssystem, Basisautomation

+++ Handl Tyrol GmbH, Schönwies, A
Erweiterung und Umbau der Fördertechnik WAMAS® Lager-

verwaltungssystem und Basisautomation

+++ Maico, St. Leonhard, I
Erweiterung der Fördertechnik, Steuerungstechnik und des Lagerverwaltungssystems

+++ Pistor Bäcker-Konditor-Gastro-Service, Rothenburg, CH
Generalunternehmerprojekt: WAMAS® Kommissioniersystem, Erweiterung und Anbindung an das bestehende Lagerverwaltungssystem, Datenfunkhardware

+++ Unilever Schweiz GmbH, Thayngen, CH

Retrofit: Ablöse der bestehenden Lagerverwaltung durch WAMAS®, Ware zu Mann Kommissionierung, neue Steuerung für 7 Regalbediengeräte und für die Palettenförderanlage, Optimierung der Elektrohängebahn

+++ Josef Mäser GmbH, Dornbirn, A
WAMAS® Lagermanagementsystem mit Online Kommissionierung und Anbindung zum Host





“1001 Nacht” beim Salomon Family Day

Der Zauber des Orients gelangte in die WAMAS City, als bei strahlend schönem Wetter der 3. Salomon Family Day am 7.7.07 über die Bühne ging.

Rund 225 Familienmitglieder unserer Mitarbeiter genossen Köstlichkeiten aus dem Morgenland, besuchten den Salomon Sponsoren Bazar, bewunderten „Aminta“ bei ihrer Bauchtanzvorführung und ließen sich von „Madame Andrea“ in die Karten und in die Zukunft schauen. Ein Tag voll Entspannung, Spaß und Spiel fand seinen Ausklang an der Harems-Cocktailbar und kaum einer der Besucher verlies das Fest ohne ein echt orientalisches Henna Tattoo.

Herzlichen Dank an die Sponsoren:
Viertler Brot, Bäckerei Leitner, Firma Hausmann und



Forum Meran für Familienunternehmen



Das Forum Meran am 4. und 5. Oktober 2007 ist ein einzigartiges Forum für Familienunternehmen mit internationalen Top-Referenten. Ein Treffpunkt für Unternehmer aus dem deutschsprachigen und italienischsprachigen Raum, die sich nicht mit Mittelmaß zufrieden geben.

Mit erstklassigen Referaten, Best-Practice-Beispielen und der Möglichkeit des Gedankenaustausches von Unternehmer zu Unternehmer bietet diese Veranstaltung neue Denksätze und gibt Impulse für eine Unternehmens-

führung mit Zukunft. Der Kongress bietet Beiträge zu Strategie, Organisation und Führung aus Sicht der Wissenschaftler und der Unternehmer. Ein attraktives Rahmenprogramm mit Galadiner, Besichtigungen und Golfturnier rundet das Angebot ab.

Infos und Anmeldungen:
www.forummeran.com

Das Programm:

- „Wer die Regeln bricht gewinnt. Die 10 Erfolgsgeheimnisse der Hidden Champions“
Prof. Dr. Arnold Weissman
- „Produktionsstandort China - Innovative Prozessgestaltung“
Peter Thun
- „Das wendige Unternehmen. Innovation und Wettbewerbsfähigkeit durch IT“
Dr. Clara Covini

- „Gutes Management = gute Führung?
Führung neu gedacht“
Dr. Reinhard Sprenger

- „Regelbruch Klimahaus Zukunftsfähigkeit des Bauens“
Dr. Norbert Lantschner

- „Die lagerlose Lieferkette“
Ing. Gian Paolo Arosio

- „Regeln brechen - Berge versetzen. Die Berge, die es zu versetzen gilt, sind in unserem Bewusstsein“
Reinhold Messner

- „Wirtschaftsstandort vs. Steuerstaat: Trends in Europa“
Dr. Walter Steinmair

Veranstaltungen

11.-12. September 2007

Salomon Automation bei den **25. Dortmunder Gesprächen** „Logistics meets IT“ Dortmund, Kongresszentrum der Westfalenhallen, D

25.-27. September 2007

Salomon Automation an der **LogIntern2007**, Nürnberg, D
Stand: 4A-305

1.-5. Oktober 2007

Salomon Automation an der **Transport a Logistika**
Brünn, CZ, Halle: PAVR, Stand: 031

17.-19. Oktober 2007

Salomon Automation am **24. Deutschen Logistik Kongress** der BVL, Berlin, D



Christine Heitzinger und Corina Zach von Salomon Automation laufen den Halbmarathon.

GT IV First Job Challenge Graz Marathon 14. Oktober 2007

Salomon Automation ist Mitglied der Initiative „Growth Technology InnoVation“ (GT-IV). Die GT-IV ist die Plattform für dynamische und wachstumsstarke Hightech-Unternehmen der Industriellenvereinigung Steiermark. Diese Initiative nimmt sich vor allem der Nachwuchsproblematik in den steirischen Hightechunternehmen und den damit verbundenen Herausforderungen für die Zukunft an. Aber auch Forschung und Entwicklung, Standortsicherung und Innovationskraft sind Ziele, die die GT-IV und somit Salomon Automation unterstützt.

Im Rahmen des Grazer Herbstmarathons am 14. Oktober 2007 sponsert Salomon Automation schon das 2. Mal die First Job Challenge.

Die First Job Challenge ist ein Wettbewerb, der für diejenigen Läuferinnen und Läufer interessant ist, die ihren 1. Marathon oder ihren 1. Halbmarathon bestreiten und dabei unter allen Teilnehmern an der Challenge die beste Zeit erreichen. Unter dem Motto „Do your best - be the best“ werden 4 x 2.500,- Euro ausgeschüttet: Damen & Herren - Marathon & Halbmarathon.

Zusätzlich werden unter allen Teilnehmern an der First Job Challenge attraktive Preise der GT-IV Unternehmen verlost. Von Salomon Automation gibt es ein Marathon-Wochenende in Hamburg im April 2008 samt Flug, Hotel und Marathon-Nenngeld.

Details zu dieser Veranstaltung samt Weblogs der LäuferInnen im Internet unter www.firstjobchallenge.at



1. MoveRetail Handelstag

Die MoveRetail Kooperationspartner, maxess, Salomon Automation, Superdata, Remira, POS Systemhaus und Mosaic luden am 20. und 21. Juni zum ersten MoveRetail Handelstag nach Hamburg ein. Rund 70 Personen zeigten sich über die Bandbreite der Themen und der Qualität der Vorträge begeistert.

Was hat eine Handelstagung mit einer Seereise zu tun?

Ganz einfach: Der Tagung, mit hervorragenden Referenten und einer exzellenten Auswahl an Themen über Praxis und Trends im Handel, folgten tags darauf vertiefende Round Table-Gespräche und rege Diskussionen an Bord des Dreimast-Segelschoners Oosterschelde in Kiel. Die Gespräche kreisten um EDI, osteuropäische Märkte als Herausforderung und Chance, die automatische Disposition, die Notwendigkeit von Changemanagement und Schulungen, um die Einführung von neuen Systemen best möglichst zu unterstützen. Und natürlich das trendige Thema Self-Checkout und Cashmanagement. Mit einer neuen Generation von Kunden wird die Akzeptanz steigen und damit einen Wandel in den nächsten zwei bis drei Jahren auslösen.

Der erste MoveRetail Handelstag startete mit einer Vortragsreihe im Tagungsraum des Steigenberger Hotels in Hamburg. Eindrucksvoll berichteten sieben Handlungsexperten aus ihrer Praxis, über Ausgangssituationen und Umsetzungen, wie und womit Anforderungen gelöst wurden. Themen wie die Bewirtschaftung von Handelsflächen, die Einführung einer automatischen Disposition, der Waren- und Leergutverfolgung mit Track & Trace, die Implementierung eines Warenwirtschafts- und Lagerverwaltungssystems, die Prozessunterstützung bei Franchisepartnern und die Zukunft des SB-Checkouts boten einen guten Querschnitt durch die Prozesse, den Bedürfnissen und Trends im Handel.

EHI Studie 2007 „IT-Investitionen im Handel“

Jochen Hampe, EHI Retail Institute, moderierte die Tagung und stellte die Ergebnisse und Trends 2007 der Studie IT-Investitionen im Handel der EHI vor. Zur Studie wurden Vertreter aus 68 Unternehmen aus den Bereichen Slow- und Fast-Moving Consumer Goods interviewt. Zusammengefasst erwirtschaften diese Unternehmen einen Umsatz von 155 Milliarden Euro. Die Themen der Befragung behandeln aus Unternehmenssicht Fragen zu strategischen Aufgaben wie Wachstum versus Konsolidierung mit dem Tenor, dass die Hälfte der befragten Unternehmen, im speziellen die Slow Mover, expandieren wollen und das vor allem im Ausland. Die Fast Mover-Unternehmen tendieren zur Konsolidierung, wobei hier die meisten Unternehmen bereits Auslandserfahrung vorweisen können.

Vorrangige strategische Aufgaben sind weiter an der Supply Side bei Prozessoptimierung und Lieferantenanbindung und an der Demand Side im Bereich der Profilierung der Vertriebskonzepte und in der Optimierung der Sortimente, im Kundenservice und im CRM zu sehen.

Im Bereich der IT-Projekte stehen nach wie vor die Optimierung und Integration von Warenwirtschaftssystemen und die

Lieferantenanbindung und -vernetzung via EDI im Vordergrund. Jedoch verzeichnen auch CRM- und Kassensysteme, der Auf- und Ausbau von Data Warehouse und Kundenservice eine stark steigende Tendenz im Vergleich zur Studie 2005, wobei die IT-Budgets der nächsten drei Jahren bei durchschnittlich 1,03 % liegen.

Der Bereich der zentralen Systeme zeigt, dass Breitbandverbindungen zwischen Zentrale und Filiale bereits zum Standard gehören. RFID Projekte stellen nach wie vor ein Spannungsfeld dar. Die Studie belegt, dass rund 80 % der Befragten noch keine Projekte planen. Nur ein geringer Teil hat bereits RFID im Einsatz bzw. bereitet Testinstallationen vor.

Die Frage zu WWS-Eigenentwicklung vs Standardsoftware beantworten 60% der Fast Mover, dass sie Standardsoftware im Einsatz haben und dabei bleiben wollen. Im Gegensatz dazu haben bislang Slow Moving Unternehmen auf Grund ihrer Geschäftsmodelle und ihrer speziellen Prozesse keine Standardsoftware gefunden, die ihren Erwartungen entspricht. Allerdings gehen hier die Planungen auch in Richtung Standardsoftware, so dass in Zukunft ein Gleichziehen mit den Fast Movern absehbar scheint.

Self-Checkout, POS-Medien und Portaltechnologien sollen mittelfristig in den Unternehmen wesentlich verstärkt zum Einsatz kommen. Erkennbar ist, dass besonders hoher Handlungsbedarf bei Durchlaufzeit und Service bei der Kassenabwicklung besteht und zur Optimierung des Kassenablaufes Self-Checkout- und Cash Management-systeme geplant sind.

Erkenntnisse und Ergebnisse aus der Studie und vor allem die Investitionsbereitschaft im Bereich Self-Checkout haben das Tagungspublikum überrascht. In einem weiteren Vortrag wird die Rewe Austria speziell zu diesen Themen referieren und ihre Erfahrung zur Akzeptanz von Checkout-Systemen bringen.

Rainer Jilke, Prozessorganisation Einkauf und Projektleiter RFID der KARSTADT Warenhaus GmbH thematisiert die „Bewirtschaftung von Handelsflächen Veränderungen der Sicht- und Arbeitsweise für Lieferanten“.

Als Referent für die Mosaic AG erläutert Rainer Jilke in seinem Vortrag die Optimierung der Wertschöpfungskette durch den Einsatz von EDI sowie die Nutzensvorteile einer Flächenbewirtschaftung für Lieferanten. Karstadt hat 1.800 Lieferanten aus fast allen Branchen via EDI angebunden. Dies entspricht einer EDI-Umsetzungsquote von ca. 90% bezogen auf das Geschäftsvolumen. Der Bereich Sport ist einzig deutlich unter diesem Wert.

Alternative Bewirtschaftungsformen lassen sich in der Regel nur unter Nutzung des elektronischen Datenaustausches steuern. Sie sind insbesondere durch die jeweilige unterschiedliche Beteiligung der Lieferanten am Beschaffungsprozess charakterisiert. Schwerpunkte sind hier vor allem die Teilprozesse Disposition und Bestandssteuerung.



An Bord der Oosterschelde

Für die Steuerung von Teilprozessen durch Lieferanten sind u. a. eine exakte Kenntnis der Prozesse und detaillierte Daten erforderlich.

Karstadt bietet seinen Lieferanten grundsätzlich zwei Möglichkeiten der Datenbereitstellung: Elektronische Datenübertragung EDI, wobei kleine, mittlere aber auch teilweise große Lieferanten oft über keine Systemschnittstelle zu ihren Warenwirtschaftssystemen verfügen und somit eine Analyse und Steuerung der Prozesse nicht oder nur erschwert durchführen können.

Die zweite Möglichkeit des Datenaustausches erfolgt über ein Lieferantenportal im Internetzugang. Hier werden sowohl Daten einer detaillierten Bestandsfortschreibung bis auf Artikel-/Filiale-/Tag-Ebene zur Verfügung gestellt, die sowohl auf der Depot-Plattform analysiert als auch heruntergeladen werden können.

Welche Anforderung Karstadt an seine Lieferanten stellt, welche Voraussetzungen Lieferanten erfüllen müssen, welche Aufgaben die Lieferanten im Beschaffungsprozess übernehmen und welche Vorteile die Lieferanten daraus ziehen, definieren und kategorisieren die jeweilige Bewirtschaftungsform.

Karstadts Ziele in der Bewirtschaftung von Handelsflächen sind höchste Verfügbarkeit, Versorgungssicherheit, Never-out-of-stock, eine gemeinsame Warenwirtschaftsprozess-Steuerung, eine Just-in-time Versorgung und Filialkommissionierung, etc.

Eine identische Datenbasis stellt die zwingende Grundlage für die Kommunikation zwischen Händler und Lieferanten dar.



Florian Bernauer, Geschäftsführer der MoveRetail GmbH, eröffnet den Handelstag.



Rund 70 Gäste besuchten den 1. MoveRetail Handelstag in Hamburg.



Die Referenten des MoveRetail Handelstages vlnr: Ralf Kuhnert, EDEKA Minden; Rainer Jilke, KARSTADT; Ingrid Bresan, EK/servicegroup; Bernd Hilgenberg, Fressnapf; Andreas Kreft, coop e.G.; Jochen Hampe, EHI; Rüdiger Reisner, REWE Austria; Florian Bernauer, maxess systemhaus



Bei den Besuchern herrschte großes Interesse für die aktuellen Logistik-Themen.

„Push the button“ - Einführung der automatischen Disposition bei der EK/servicegroup e.G. Bielefeld von **Ingrid Bresan**, Leitung operative Beschaffung, EK/servicegroup e.G.

Die Einführung des Tools stellte Projektleitung und Mitarbeiter vor große Herausforderungen. Ist die Hürde der Auswahl des richtigen Softwarepartners genommen, gilt es die emotionalen Ängste und Befürchtungen der Mitarbeiter vor Rationalisierung aber auch Unsicherheiten bei der Anwendung des Tools auszuräumen. Ingrid Bresan überzeugt: „Durch die Einführung der automatischen Disposition ist die Dispo-Abteilung im Wandel: Das Ansehen der Mitarbeiter ist durch den Einsatz des Tools gestiegen, denn durch die Zeitersparnis konnte die reine Disponententätigkeit um vielfältige administrative Einkaufstätigkeiten wie Bestandscontrolling, Preis- und Konditionspflege, Aktionsmonitoring, Stammdatenpflege und Restpostenvermarktung erweitert werden“.

Die EK/servicegroup entschied sich nach einer „Make-or-Buy-Analyse“ für den Kauf eines Softwaretools. In einem umfassenden Auswahlverfahren und Output-Vergleichen der verschiedenen Systeme und Anbieter erhielt Remira mit dem automatischen Dispositionstool LogoMate auf Grund seiner Flexibilität, der Bereitschaft zur Weiterentwicklung und des Preis-/Leistungsverhältnisses den Zuschlag.

Die größte Herausforderung war das Changemanagement: Die Mitarbeiter standen der Lösung zuerst kritisch gegenüber! Es wurden nach wie vor riesige Stapel von Dispolisten gewälzt. Die Skepsis gegenüber den automatischen Bestellvorschlägen war groß, stimmten sie doch mit dem „Bauchmengen“ des Disponenten nicht immer überein. Und es musste vor allem erlernt werden, dass LogoMate nur dann richtig funktionieren kann, wenn Stammdaten, wie Losgrößen, Mindestabnahmemenge, Lieferrhythmen, etc richtig eingepflegt sind.

Des weiteren hatte und hat LogoMate Auswirkungen auf alle Beteiligten entlang der Supply Chain: am Wareneingang kam anstatt des Halbjahresbedarfs nur noch ein 4-Wochen-Bedarf an; Lieferanten wunderten sich über Kleinmengenbestellungen, Dispositions-vorschläge der Einkäufer verloren an Relevanz bzw. kamen immer zu spät an.

Umfangreiche Schulungsmaßnahmen wurden durchgeführt, einerseits um den Umgang mit dem Tool zu festigen und andererseits um den theoretischen Hintergrund von Dispositionsverfahren zu vermitteln.

Seit dem 1. Mai 2004 wird ohne Dispoliste gearbeitet: Push the button und die Bestellung geht raus! Durch den Einsatz von LogoMate konnte die Lieferbereitschaft um 5% angehoben werden, keine Fehlmengen auf Grund von zu späten Bestellungen, die Reichweiten der beeinflussbaren Bestände konnten deutlich reduziert werden - und aus Disponenten wurden Bestandsmanager! Und schon stehen weitere Projekte und Entwicklungen am Plan. So wird derzeit das Stammdatenmanagement und die EDI-Anbindung der Lieferanten bei der EK/servicegroup forciert.

Die EK/servicegroup betreut, berät und beliefert rund 2.500 selbständige, mittelständische Handelsunternehmen in Europa. Faszinierende Warenwelten

voller Trends und Ideen in den Geschäftsfeldern living, comfort, hobby, family und fashion bietet die EK/servicegroup ihren Mitgliedern. Effiziente Verbundleistungen wie Zentraleinkauf, Logistik, Informationstechnologie und Zentralregulierung ermöglichen eine auf Ertrag ausgerichtete sichere Zukunft der Handelspartner.

„Mobile Waren- und Leergutverfolgung im Lebensmittelhandel“

Ralf Kuhnert, Abteilungsleiter, EDEKA Minden-Hannover IT-/logistic service GmbH

8 Millionen Versandeinheiten (Rollbehälter, Paletten, etc) pro Jahr, 30.000 bis 35.000 Versandeinheiten täglich, 97.000 Zustellungen mit 500 LKW im Jahr - Tendenz steigend - machen die Waren- und Leergutverfolgung zu einem wichtigen Teil in der EDEKA Supply Chain.

„Gab es früher täglich an die 50 Fehllieferungen, liegt heute die Fehlerquote bei null! Das bedeutet nicht nur einen bedeutend geringeren Reklamations- und Zeitaufwand bei der Fehlersuche, sondern eine maßgebliche Steigerung des Servicegrades“, erzählt Ralf Kuhnert von der EDEKA Minden im Rahmen seines Vortrages am MoveRetail Handelstag.

Durch den Einsatz des WAMAS Track & Trace-Systems von Salomon Automation, das im Transportprozess elementare Funktionen steuert, überwacht und protokolliert, können die Ziele, wie

- belegloser Warenverkehr mit dem Kunden,
- Steigerung des Servicegrades und der Servicequalität durch pünktliche Anlieferung der Ware,
- Optimierung des Transportcontrollings und Kostentransparenz sowie
- eine lückenlose Verfolgung und Dokumentation des Warenstromes im Distributionsprozess

erreicht werden.

Die Systemarchitektur der beteiligten Systeme weist Schnittstellen zur Flächenverplanung, zur Transportplanung und -steuerung bis hin zu den LKWs aus. Alle 500 LKWs des EDEKA-Fuhrparks sind mit PDAs, Blackboxen, Druckern und Sensoren zur Temperaturefassung ausgestattet. Wechselnden Spediteuren werden mobile „Track & Trace-Kits“ mitgegeben.

Die Verteilung der Waren ist so strukturiert und organisiert, dass EDEKA Kunden aus den Zentrallagern, Regionallagern oder Umschlagpunkten beliefert werden. Auf dem gleichen Weg werden die Leergüter zurückgeführt.

Ralf Kuhnert erklärt genau den Transportprozess mit WAMAS Track & Trace und unterstützt seine Ausführungen mit kurzen Videosequenzen. Ab der Anmeldung am System und mit dem Download der Daten am PDA werden die LKW-Fahrer durch den gesamten Transportprozess geleitet. Belade- bzw. Tourreihenfolge, Kundendetails wie z.B. vereinbarte Lieferzeiten werden ihm angezeigt.

Bei der Beladung wird die Versandeinheit durch das Scannen der NVE (Nummer der Versandeinheit) verifiziert und identifiziert. Nach Kontrolle der Vollständigkeit erfolgt die Datensynchronisation mit dem Server und die Fakturierung. Die Rechnung wird erstellt und dann zusammen mit der Ware dem Kunden übergeben.

Im Rahmen der Tour werden alle relevanten Fahrzeugdaten und die Temperaturverläufe protokolliert und der Fahrer hat die Möglichkeit, Sonderzeiten wie Stau, Pause, etc zu vermerken. Nach Entladung und durchgeführter Entladekontrolle kann auch Leergut sofort zurückgenommen werden. Die Daten werden konsolidiert und der Transportmittelbeleg wird ausgedruckt. Bei Rückankunft der Tour an einem Umschlagpunkt wird die Hofankunft ausgelöst und dem Fahrer ein Entladetor zugewiesen.

Mit der Datenübermittlung an den Server wird die Tour beendet. Der Fahrer meldet sich ab oder übernimmt die nächste Tour. Die Daten aus dem Transportprozess werden an das Warenwirtschaftssystem gesendet. Alle relevanten Daten, Transportbelege und -berichte, elektronischer Tacho, Temperaturverläufe, Zeitauswertungen können direkt im Track & Trace-System ausgewertet werden und stehen in detaillierten Reports zur Verfügung.

Neben den Round Table-Gesprächen blieb noch Zeit in die Masten zu klettern und an Power-Bootsfahrten teilzunehmen.





Die Handlungsexperten genossen das außergewöhnliche Ambiente des Schiffes



Auf dem Weg zu optimalen Prozessen Das Warenwirtschaftsprojekt der coop e.G., **Andreas Kreft**, Geschäftsführer Logistik, IT & Organisation, coop e.G.

„Die Einführung eines Warenwirtschafts-systems gleicht einer Operation am offenen Herzen!“ Dieses legendäre Zitat von Andreas Kreft hebt deutlich die Komplexität der Aufgabenstellung hervor.

„Bei der Einführung eines neuen Systems in veraltete Strukturen und Technik besteht der Kern der Einführung nicht nur in der Implementierung einer neuen Software. Aus der Optimierung der Prozesse ergeben sich deutliche Veränderungen in der Unternehmensorganisation und bei Mitarbeitern!“ weist Kreft auf die Notwendigkeit eines begleitenden Change-managements hin. Eine über zwanzig Jahre alte, in der Programmiersprache Assembler selbst entwickelte Warenwirtschaft, das Fehlen von wichtigen Softwareapplikationen, unflexible Programmstrukturen, Daten-redundanzen, keine durchgängigen und einheitlichen IT-Strukturen zwischen Zentrale, Lagern und Filialen bildeten die Systemlandschaft und waren Ausgangs-situation.

„Alle Systeme müssen vom Anfang bis zum Ende effizient arbeiten. Es reicht nicht nur ein optimiertes System, sondern es muss der gesamte Handelsprozess mit Systemen optimiert sein.“, beschreibt Kreft den Weg zu optimalen Prozessen.

Systempartner im Warenwirtschafts-projekt sind maxess systemhaus mit dem WWS x-trade - „maxess als mittel-ständisches Unternehmen spricht die Sprache des Handels und hat das Handels-Know-how“ -, mit Salomon Automation wurde das Lagerverwaltungs-system WAMAS eingeführt, Exportab-wicklung und Fuhrparkmanagement sind ebenso implementiert. Seit Juni wird das Modul x-trade store von maxess getestet. Damit wird das bestehende x-trade um die artikelgenaue Bestandsführung der Filialen im Zentralsystem erweitert. Ein Rollout auf 260 Märkte der coop soll bis Mitte 2008 erfolgen.

In weiteren Projektphasen werden Er-weiterungsmodule wie CRM, Bestands-führung und eine automatische Dispo-sition aufgeschaltet und neue Kassensysteme eingeführt.

Aber die coop e.G. verfolgt noch weitere Ziele und Optimierungen: die elektronische Kommunikation mit Lieferanten über EDI, manuelle Lager- und Kommissionier-prozesse sollen weiter automatisiert werden, wie z.B. durch das automatische Kommissioniersystem MERCURY von Salomon Automation, oder die Einführung von Track & Trace.

Am Ende seines Vortrages empfiehlt Kreft: „Die Vision muss groß sein, die Ziele müssen überschaubar bleiben und die Projektschritte müssen erreichbar sein. Prozesse müssen definiert und Grund-voraussetzungen geschaffen werden. Systemkomponenten müssen ausgewählt und inkrementell eingeführt werden. Die Gesamtverantwortung muss gemeinsam mit allen Dienstleistern getragen werden. Fazit: MoveRetail war bisher ein guter Partner für die coop!“

Optimale Prozessunterstützung durch DEWAS bei den Franchisepartnern **Bernd Hilgenberg**, Ressortleiter IT, Fressnapf Tiernahrungs GmbH

„DEWAS von Superdata steuert und unterstützt als zentrales Element die unterschiedlichen Organisations-strukturen der Franchisenehmer in über 780 Märkten in 8 Ländern und bietet international einheitliche, einfache und standardisierte Prozesse, eine optimale Prozessunterstützung und durchgängig dokumentierte Abläufe für alle Partner“, erklärt Bernd Hilgenberg.

Die Ausgangssituation und Heraus-forderung bei der Einführung von DEWAS waren die schnelle Expansion und Inter-nationalisierung, die manuellen Abläufe vieler WWS-Prozesse, Mehrfacher-fassungen, eine hohe Anzahl von Individu-alkartikeln sowie die unterschiedlichen Strukturen der Partner - in Deutschland Franchisepartner, im Ausland Partner- und Filialsysteme.

DEWAS musste nahtlos in eine internatio-nale Systemumgebung zur optimalen Unterstützung der Partner in den Märkten eingebunden werden und sollte trotz zentraler Steuerung individuelle Ein-griffsmöglichkeiten gewährleisten.

Die strategischen Rahmenbedingungen und Ziele von Fressnapf waren u.a. Homogenisierung von Standard-system-konfigurationen, Prozessbeschreibungen und die Stammdatenpflege. Abläufe beim Partner sollten durch stringente Funktio-nalitäten, einer intelligenten Systemunter-stützung und durch mobile Arbeitsplätze optimiert werden. DEWAS unterstützt die komplette Funktionskette von der Preisänderung über Bestellung und Wareneingang bis zur Inventur. Durch den Einsatz von FUNK-MDE's hat sich die Arbeit des Partners vom Büro in die Fläche verlagert. Die Daten aus der Waren-wirtschaft stehen ihm online am Regal zur Verfügung. Sicherlich auch bei der Bestellung eine nicht mehr wegzudenken-de Unterstützung.

Zentral werden lediglich Datenerfassung, Artikelstamm und Reporting abgewickelt. Datenverteilung- und Programm-Updates wurden automatisiert. In der Preisge-staltung gibt es landesweit einheitliche Preisvorschläge, wobei die Preishoheit bei den Partnern liegt, oder Partner mit mehr als einem Markt auch Gruppenpreise platzieren können. Die Stammdaten-verwaltung ist zentralisiert, wobei der Artikelstamm aber auch dezentral gepflegt werden kann. Mit der Einführung der Balance Score Card kann sich der Franchisenehmer mit seinen Kollegen nach definierten Kriterien vergleichen „Formel Fressnapf“. Nicht nur eine Möglichkeit der eigenen Orientierung, sondern für die Partner auch ein Anreiz, besser zu werden.

Fazit:

Mit der Implementierung von DEWAS haben sich die Aufgaben des Ressorts IT vom reinen technischen Support zum Anwendersupport gewandelt. 70% der heute eingehenden Calls sind „Anwender-Calls“. Zentralisierung, Standardisierung, Automatisierung und Internationalisierung ist mit DEWAS für die Fressnapf Organisation ein nicht mehr wegzudenkender Bestandteil des erfolgreichen Franchise-konzeptes.

SB-Checkout die Zukunft?

Rüdiger Reisner, Leiter Filialsysteme
Rewe Group Austria

Die Rewe Group, die Nummer 3 im europäischen Lebensmittelhandel und die Rewe Group Austria mit 2.720 Filialen in Österreich, Italien und CEE trennt Scannen und Bezahlen.

Die Rewe Group betreut in Österreich die Verbrauchermärkte Merkur, den Diskonter Penny, den Drogeriefachhandel BIPA und die Billa Supermärkte. Als Nahversorger bieten die Billa-Filialen rund 7.500 Artikel pro Markt an.

Rüdiger Reisner stellt das Projekt „Billa SB-Kassa“ und den Verlauf der Erstinstallation einer SB-Checkout-Lösung in einem Billa Supermarkt vor. Grundidee, Projektablauf bis hin zu Erkenntnissen und Kundenakzeptanz sind die Schwerpunkte seines Vortrages.

Folgende Anforderungen wurden an die neue Checkout-Lösung gestellt:

- mehr Dienstleistung für den Kunden
- Erhöhung des Durchsatzes und Reduktion von Warteschlangen
- Trennen von Scannen und Bezahlen der Ware - Zeitersparnis für den Kunden
- nur automatisches Bezahlen möglich
- Integration in bestehende Kassensystemapplikation
- einfache und plakative Führung des Kunden durch den Kassenvorgang

Das Projekt Billa SB-Kassa startete im März 2006. Erste Gespräche mit Anbietern wurden geführt. Im Mai wurde die Hardware ausgewählt, im Juni begann die Applikationsentwicklung mit POS Systemhaus. Als Kassensystem wurde der PayTower von Wincor Nixdorf mit Schein- und Münzeinheiten erweitert um ein Kartenzahlungsmodul ausgewählt. Scanning Station und Ausgangsschranken wurden ergänzt. Anfang Oktober erfolgte die Installation vor Ort und fünf Tage später war das going live nach einer Durchlaufzeit von sieben Monaten.

Als Softwarekomponenten sind die POS Anwendung dStore unter Linux mit Anpassungen an Cash-Management und Exit Gate Function und die iCASH Software von Wincor Nixdorf implementiert. Die dStore Erweiterungen ermöglichen das Zahlen an einen beliebigen PayTower, den ausfallsicheren Abruf des Kundenbons, die Geldverwaltung am PayTower sowie die Integration in die allgemeine Billa dStore Version inklusive allen Details in den Entscheidungsdaten für dahinterliegende Systeme (Warenwirtschaft, Buha, ...). Der Kassentisch wurde neu designed, das Förderband verlängert und Ablagefläche eliminiert. Die PayTower erhielten ein Billa-Design, und Hinweisschilder leiten den Kunden durch den Bezahlvorgang am Automaten.

Die Erkenntnisse aus dem Projekt fasst Reisner zusammen: „Die Kassiererin ist nun keine Kassiererin mit Bargeldverantwortung mehr! Sie scannt die Waren und hilft beim Einräumen der Waren, Diebstahl ist damit ausgeschlossen, der Kunde erhält den Zahlbeleg und bezahlt am Automaten. Die Kunden hatten anfangs Probleme beim Scannen des Bons am Exit Gate, Distanzhalter wurden angebracht um den richtigen Scan-Abstand einzuhalten. Und das Scannen von Artikeln kann man nicht beschleunigen!“

Die Erwartungen von Billa wurden voll erfüllt. Im Vergleich zu drei klassischen Check-outs konnte der Durchsatz um 70% erhöht werden. In der Testfiliale wurde eine Scanning Station abgebaut und dafür ein weiterer PayTower installiert, um den Zahlvorgang noch besser und schneller abzuwickeln (kein Stau vor den Automaten).

Es ist ein Durchsatz von bis 200 Kunden pro Stunde bei zwei Scan Stationen gegeben. 90% der Kunden akzeptieren die SB-Kasse, aber es fehlen immerhin noch die restlichen 10%! Das Bild in der Filiale hat sich verändert. Es gibt keine langen Warteschlangen und Wartezeiten an den Kassen mehr, die negativ empfundene Wartezeit fällt damit weg.

Schwachpunkte und Verbesserungspotenzial sieht Reisner vor allem darin, dass Neukunden den Checkout-Prozess nicht verstehen. Mit Marketingaktionen, Schulungsvideos und Plakate werden den Kunden die notwendigen Informationen vermittelt. Kunden werfen Münzen in die Banknoteneingabe und sie vergessen ihr Rückgeld hier wird eine bessere Kennzeichnung erfolgen. Für Kunden ist die Wahlmöglichkeit wichtig. Daher setzt Billa auf einen Parallelbetrieb mit SB- und klassischen Checkouts.

Weitere Installationen in der Mischform sind für September 2007 geplant. Die Schranken werden direkt am Automaten platziert, damit fällt auch ein Scanningvorgang und ein Bon weg. Eine Kundenbegleitkarte anstelle des Bons wird auch zur Vorbereitung für RFID getestet. Weitere mögliche Filialen oder Supermärkte wie Merkur mit einem hohen Durchsatz werden für den Einsatz weiterer SB Checkouts analysiert.



Round Table-Gespräche und Erholung an Bord der Oosterschelde



Softwarelösungen für den Handel

