



## 04 **Transparenz bei den Schnittstellenkosten**

Was kostet die Schnittstelle von der Bäckereisoftware zu dispoTool?

## 05 **Neues Zeitalter im Service**

Mit der toolbox Card den Problemen einen Schritt voraus

## 07 **Das Düsseldorfer Stadtbäcker-Rack**

Für die Kommissionierung kleiner Liefermengen nutzt die Stadtbäckerei Westerhorstmann spezielle Regalsysteme

## 11 **Einblicke**

Die toolbox Roadshow besuchte Betriebe in Berlin und im schottischen Lochore

## Wellen sorgen für effiziente Flächennutzung

Wie man auch auf vergleichsweise kleiner Fläche perfekte Logistik zelebriert – und das nicht nur einmal am Tag, sondern permanent –, lässt sich in Herink, einem Gewerbegebiet an der südöstlichen Peripherie von Prag, eindrucksvoll beobachten. Dort produziert die Pekárna Zelená Louka, a.s., das Stammwerk der tschechischen Bäckereigruppe PENAM a.s., frische Brote, Klein- und Feinbackwaren für die Hauptstadt Prag und ihr Umland.

Was den Industriebetrieb von vielen anderen unterscheidet, ist das Belieferungskonzept und die über den Tag verteilt sehr unterschiedliche Lieferdichte. Denn kommissioniert wird täglich 21 Stunden am Stück und das sechs Tage die Woche. Eine Pause gibt es nur um die Mittagszeit. Fast alle der annähernd 1.000 Kunden, viele davon aus dem Lebensmitteleinzelhandel, bekommen zweimal täglich Nachschub, manche auch häufiger. Die erste Lieferung ist zur Ladenöffnung bereits in den Regalen, die zweite sorgt dafür, dass das Sortiment erweitert und Lücken aufgefüllt werden. Die Anforderungen sind je nach Standort unterschiedlich. Bei manchen Märkten muss die neue Ware eine Stunde nach der ersten an der Rampe stehen, bei anderen erst am Nachmittag. Die ersten Lkw verlassen das Gelände kurz nach zwei Uhr morgens, rund 46 % der Gesamtlieferung zwischen drei und fünf Uhr.

Das erfordert eine extrem ausgeklügelte Planung der gesamten Logistikkette, die trotzdem auf Veränderungen und Störungen

flexibel reagieren können muss. Gerade mal 4.350 qm Versandfläche stehen in Zelená Louka zur Verfügung, um an 48 Laderampen mehrmals täglich die Ware für mehr als 95 Lkw bereitzustellen. Versteht sich, dass unter diesen Umständen Andocken, Beladung und Abfahrt der Lkw extrem schnell und reibungslos vonstatten gehen müssen. Das heißt, während Lkw A beladen wird, muss die Ware für Lkw B bereitgestellt und die für Lkw C parallel kommissioniert werden. Anders ausgedrückt: In der Hauptzeit von 18 bis 4:30 Uhr bestücken 22 **Picker** in zwei Schichten bis zu 40.000 Versandkörbe mit der gewünschten Auswahl aus der laufenden Produktion. Es darf nichts fehlen, alles muss am richtigen Platz zur Verfügung stehen und niemand darf einen anderen bei seiner Arbeit behindern, das ist die eiserne Regel, an die sich alle halten.

Möglich macht diese passgenaue Arbeit das Warenverteilungssystem dispotool ENTERPRISE, dessen Vorläufer bei PENAM erstmals 2008 zum Einsatz kam. Das Geheimnis: Die Warenverteilung erfolgt in sogenannten Wellen. Eine Welle bedeutet die Summe aller Lieferungen, die in einem definierten Zeitfenster verladen sein muss. Die erste Welle des Tages ist auch die größte. Sie umfasst rund 65 % des Tagesmenge und wird zwischen 18 und 4:30 Uhr kommissioniert. Die ersten Lkw-Ladungen stehen bereits um 1:20 Uhr zur Verladung bereit. Dann geht es Schlag auf Schlag. Während eine Gruppe Picker noch damit beschäftigt ist, für die erste Verladewelle zu kommissionieren, beginnt eine andere bereits mit der Warenverteilung für die nächste und so weiter.

Im Hintergrund sorgt dispotool dafür, dass jeder einzelne Mitarbeiter und Schritt für Schritt über Leuchtdisplays erfährt, wo welche Ware in welchen Mengen hingehört, wo die Kistenstapel bereitzustellen sind und welche Palette der Fahrer in welcher Verladereihenfolge an welchem Stellplatz aufzunehmen hat und in seinen Lkw rollen muss. Vor allem in den frühen Morgenstunden erinnert die Versandhalle in Zelená Louka an einem hochaktiven Bienenstock. 48 Fahrer und 22 Picker ziehen gleichzeitig mit Gabelhubwagen emsig durch die Gänge und doch läuft alles ruhig nach Plan. Nur ist dieser vom Kommissioniersystem auf die aktuellen Liefermengen und Touren optimiert.

### Verteilung in Wellen

Hinter diesem Begriff verbirgt sich das Prinzip, die Lieferungen eines definierten Zeitfensters zu einem Paket zusammenzufassen, das gemeinsam von einer Gruppe Picker abgearbeitet wird. Am Ende dieser Arbeit stehen alle fertig kommissionierten Container für diese Lieferungen zur Verladung bereit. Die verschiedenen „Wellen“ können sich durchaus überlagern. Während die erste Welle noch abgearbeitet wird, beginnt eine zweite Gruppe Picker bereits mit der Kommissionierung für die zweite Welle usw. Die Aufteilung des Gesamtvolumens in derartige Wellen ordnet ein großes Volumen in überschaubare Teilpakete, die dadurch entsprechend schnell in den Versand gehen.

## Facts & Figures

### Pekárna Zelená Louka, a.s.

Hlavní 71, 25101 PSC provoz Herink  
Tschechische Republik  
[www.penam.cz](http://www.penam.cz)



Die PENAM-Gruppe ist eine der führenden Bäckereien Zentraleuropas und betreibt 12 Großbäckereien in der Tschechischen Republik, zwei in Ungarn und fünf in der Slowakei sowie jeweils vier Mühlen in der Tschechischen Republik und in der Slowakei. Das Produktprogramm reicht von Brot und Kleingebäck – darunter die in der Region typischen Brötchenstangen „Rohliky“ – über Feingebäck,

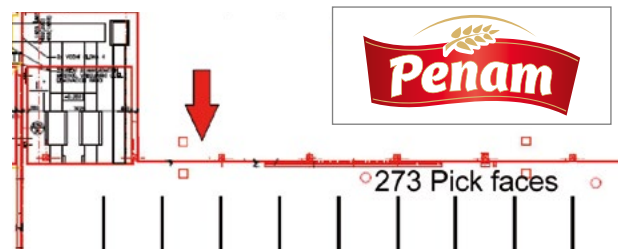
**Gesamte Betriebsfläche:** 7.790 qm

**Kommissionierfläche:** 4.350 qm

**Sortiment:** Am Standort Pekárna Zelená Louka werden 30 verschiedene Produkte hergestellt. 340 Produkte kommen aus anderen Werken der Gruppe, sodass insgesamt 370 verschiedene Produkte kommissioniert werden.

**Anzahl der Kunden und Abladeplätze:** rund 1.000

**Fuhrpark:** 95 Lkw, vom Iveco Daily 35 über Iveco Eurocargo 75 bis hin zum meistgenutzten Iveco Daily 50



Kekse bis hin zu glutenfreien Backwaren und Müslis. Der Hauptsitz der Gruppe befindet sich in Brno. PENAM ist außerdem Teil der Agrofert a.s., einer Holding, die rund 230 Unternehmen aus Landwirtschaft, Lebensmittelwirtschaft, Chemie und Medien umfasst, darunter auch die deutsche Großbäckerei Lieken. Eigentümer der Agrofert ist Andrej Babiš, zurzeit Finanzminister der Tschechischen Republik.

**Versandmitarbeiter:** insgesamt: 51

in der Hauptumschlagszeit zwischen 18 Uhr und 4:30 Uhr: 22

**Anzahl der Verladerrampen:** 40 für Distributionsfahrzeuge und weitere 7 für Lkw mit einer Ladekapazität von 33 Paletten

**Kommissioniersystem:** dispotool ENTERPRISE

**Anzeige der Informationen:** mehrfarbig auf Matrix 7-Displays

**Verpackung:** Kunststoffkörbe 60 x 40 cm

# Lieferversprechen einhalten

**LOGIS<sup>+</sup>:** Herr Milec, die Pekárna Zelená Louka ist in den vergangenen zehn Jahren permanent stark gewachsen. Wie schafft man es, dass die physische Warenverteilung und ihre Organisation per IT Schritt halten?



*Interview mit Andrej Milec, Leiter der gesamten IT der PENAM-Gruppe*

**Andrej Milec:** Der entscheidende Faktor war die Restrukturierung der Kommissionierung in der Versandhalle. Dazu haben wir 2008 dispotool eingeführt und eine Verdoppelung

des Warenumschlages auf gleichbleibender Fläche erreicht. Erst im vergangenen Jahr haben wir dann die Fläche auf 4.350 qm erweitert. Auf der IT-Seite war die Verknüpfung von dispotool mit unserem ERP-System entscheidend für die Genauigkeit der Planung und gleichzeitig für die Flexibilität bei unvorhergesehenen Änderungen.

**LOGIS<sup>+</sup>:** Wann beginnt in der Warenverteilung von Zelená Louka die tägliche Stoßzeit und wie viele Mitarbeiter arbeiten dann in der Kommissionierung?

**Andrej Milec:** Der größte Teil der Arbeit fällt zwischen 18 Uhr und 4 Uhr morgens an, wobei um 20 Uhr die Stoßzeit beginnt, in der die meiste Ware verteilt werden muss. Dann arbeiten 22 Picker in der Nachtschicht. Das sind übrigens weniger, als wir früher, als wir noch mit Papierlisten kommissionierten, für die halbe Menge gebraucht haben. Würden wir heute noch so arbeiten wie damals, bräuchten wir vermutlich 50 Mitarbeiter nur für die Warenverteilung und die Effizienz wäre in jeder Hinsicht deutlich kleiner.

**LOGIS<sup>+</sup>:** Was meinen Sie damit?

**Andrej Milec:** Zur Effizienz gehören ja nicht nur die bewältigte Menge pro Stunde und die Kosten, sondern auch Präzision und Pünktlichkeit der Verteilung. Wir produzieren Brot und Backwaren in einer hohen Qualität. Aber um sie erfolgreich am Markt zu platzieren, braucht es auch die Einhaltung des Lieferversprechens. Der PENAM-Kunde kann sich darauf verlassen, dass er zu dem vereinbarten Zeitpunkt genau die Ware bekommt, die er bestellt hat, und dass die Ware sauber und unbeschädigt bei ihm ankommt. Zu einer guten Kundenbeziehung gehört eben mehr als nur der Waren- und Geldaustausch.

**LOGIS<sup>+</sup>:** Geld spielt vor allem bei der Investitionsentscheidung eine Rolle. Wie beurteilen Sie den **ROI (Return on Investment)** der Investitionen in dispotool?

**Andrej Milec:** Wir haben 2008 zum ersten Mal in dispotool investiert, obwohl damals der Produktionsausstoß deutlich geringer war als die dispotool-Verteilkapazität. Dadurch hat der ROI bei rund 20 Monaten gelegen. Bei den heutigen Mengen kann man von weniger als einem Jahr ausgehen.

## Eine Frage des Blickwinkels

Der deutsche Industrielle und Politiker Philip Rosenthal hat einmal gesagt: „Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein“. Ich denke, jeder Unternehmer kann diesen Satz aus voller Überzeugung und Erfahrung bestätigen. Über Verbesserungen und Prozessoptimierungen nachzudenken, ist oberste Unternehmerpflicht und Notwendigkeit zugleich.



*Thomas Mertes*

Dabei gerät unweigerlich jeder immer wieder in die Gefahr, betriebsblind an die Sache heranzugehen. Nehmen Sie die Organisation von Kommissionierung und Versand. Schneller verteilen, mehr Ware umschlagen, Marge steigern – keine Frage, das ist eine Verbesserung, die man beispielsweise durch papierlose und dadurch beidhändige Kommissionierung erreichen kann. Aber Geschwindigkeit ist keineswegs der einzige Weg.

Mehr Effizienz erreicht man auch durch mehr Flächenproduktivität. Wie man die vorhandene Fläche durch eine intensivere Ausnutzung steigern kann, zeigen wir Ihnen in dieser Ausgabe von **LOGIS<sup>+</sup>** gleich anhand von zwei Beispielen. So haben wir hinter die Kulissen von PENAM geschaut, eines industriellen Backbetriebes im Großraum Prag, der heute zur Agrofert-Holding gehört. Wir zeigen Ihnen, wie sich durch die Kommissionierung in Wellen vorhandene Flächen so deutlich effizienter nutzen lassen, dass sogar ein Neubau der Versandhalle mehrere Jahre hinausgeschoben werden konnte.

Die zweite Reportage stammt aus der Stadtbäckerei Westerhorstmann in Düsseldorf, einem klassischen deutschen Handwerksbetrieb mit 20 Filialen und knapp 60 Lieferkunden. Dort haben wir gemeinsam mit dem Backbetrieb eine Lösung entwickelt, die es erlaubt, kleine Mengen getrennt vom großen Warenfluss in einem dreietagigen „Rack“ zu kommissionieren. Das spart nicht nur Platz, sondern sorgt bei den sensiblen und hochpreisigen Artikeln für die notwendige Ruhe und Sorgfalt. Da kommt zur gestiegenen Flächenproduktivität auch noch ein Stück Qualitätssicherung hinzu. Ein weiteres Thema aus dieser Ausgabe möchte ich Ihnen ans Herz legen: Schnittstellen. Wenn wir von Produktionsprozessen reden, dann sind die ohne Schnittstellen nicht denkbar, weder in der Welt der Maschinenverknüpfung noch in jener der dazugehörigen Software. Vor allem die Systemhäuser hatten lange Zeit ein Problem damit, ihre Schnittstellen für andere oder gar für Konkurrenten offenzulegen. Das ist zum Glück Geschichte. Die Mehrzahl der Backprogrammhersteller vertraut voller Selbstbewusstsein auf die Qualität der eigenen Programmwelt und braucht mittlerweile nicht mehr zu mauern. Wir haben uns deshalb die Schnittstellenkosten einmal angesehen und was dabei herausgekommen ist, lesen Sie in dieser Ausgabe von **LOGIS<sup>+</sup>**.

Ich wünsche Ihnen auf jeden Fall eine angenehme und aufschlussreiche Lektüre. Für Fragen, Anregungen und selbstverständlich auch für Kritik habe ich jederzeit ein offenes Ohr.

Ihr **Thomas Mertes**

# Transparenz bei den Schnittstellenkosten

Definieren Sie eine Fläche als Länge mal Breite oder in Quadratmetern? Jacke wie Hose, denken Sie? Weit gefehlt. Denn wenn einer so und der andere anders definiert, kommt vereinfacht dargestellt genau das heraus, was man in der IT eine Schnittstellenproblematik nennt. Da kommunizieren zwei miteinander, aber leider in verschiedenen Mustern.

Aber was ist eigentlich eine Schnittstelle ganz genau? Bei Wikipedia heißt es dazu: „Schnittstellen für Programmkomponenten sind eine formale Deklaration, welche Funktionen vorhanden sind und wie sie angesprochen werden können.“ Hier geht es also um die eben erwähnte Sprache. Aber es gibt noch einen zweiten Aspekt, auf den Wikipedia hinweist: „Das hat den Vorteil, dass Module, die die gleiche Schnittstelle besitzen, gegeneinander ausgetauscht werden können ... Solche Schnittstellen dienen der Modularisierung einer Softwarearchitektur.“ Sie ermöglichen dem Anwender, die für seine Zwecke bestmögliche Kombination aus Software und Hardware zu konfigurieren. Das reibungslose Funktionieren von Schnittstellen hat also auch etwas mit Investitionen, Prozesskosten und Prozesssicherheit zu tun.

In den Anfängen des IT-Einsatzes in der Wirtschaft wurde die Schnittstellenproblematik gerne als Mittel der „Kundenbindung“ eingesetzt. Da war gerne mal von Problemen und Risiken die Rede. Heute sind Daten- oder Prozesstransparenz selbstverständlich. Auch heute gibt es noch vereinzelt Softwareanbieter auf dem Markt, die mit der Schnittstelle respektive ihrem Preis versuchen, den Kunden von der Konkurrenz












fernzuhalten. Natürlich kostet die Programmierung von Schnittstellen Zeit und Arbeit und damit Geld. Die Frage ist nur, wie viel?

**toolbox** wollte es wissen und hat deshalb vor einigen Wochen alle am deutschen Backwarenmarkt vertretenen Software-Häuser angeschrieben und sie gebeten, die Kosten einer Schnittstelle zu nennen. Damit alle von der gleichen Basis ausgehen, galt als Schnittstellenpartner dispotool.

Die überaus erfreuliche Nachricht: Von insgesamt zwölf in Deutschland vertretenen Systemhäusern hatten zehn in kürzester Zeit ihre Preise offengelegt und sich mit einer Veröffentlichung einverstanden erklärt. Ihnen sei dafür ausdrücklich gedankt. Die schlechte Nachricht: Zwei Softwarehäuser taten es nicht. Dennoch: Der Überblick wird jedem Leser aufzeigen, in welcher Spannweite sich die marktüblichen Kosten bewegen und bewegen sollten. Schauen Sie selbst.

Für mehr Informationen  
zu den Schnittstellen



Kosten Schnittstellen		
Systemhaus		Kosten
 SAMUELSON	Samuelson Unternehmensberatung und Software-Entwicklung GmbH	1.850,00 EUR Lizenzgebühren zzgl. 16% p.a. Wartungsgebühr zzgl. Dienstleitung für Einrichtung und Inbetriebnahme
 <b>protecdata</b> Ihr IT-Partner	ProTecData AG	ca. 1.250,00 CHF
 <b>GRIBS</b> Integrated Business Solutions	Gribs GmbH	Im Nutzungspreis enthalten, zzgl. 4 Std. Inbetriebnahme zum Preis von 440,00 EUR, individuelle Erweiterung und Anpassungen nach Aufwand
 <b>BÜRO</b>	PC-BÜRO Softwareentwicklung	900,00 EUR – 1.900,00 EUR + Mwst.
 <b>RS</b>	RS Reengineering Softwaredesign AG	Im Lizenzpreis enthalten. Die Installation und eventuelle Anpassungen werden nach Aufwand berechnet
 <b>antratec</b> Systems GmbH	AntraTec Systems GmbH	800,00 EUR
 <b>CWG</b>	CWG Software GmbH	1.500,00 EUR zuzüglich Einrichtung und evtl. erforderliche Anpassungen
 <b>OPTIMO BERCHER</b>	OptimoBercher	Kosten TURBOback: 1.520,00 EUR Kosten OPTIback: 1.520,00 EUR
 <b>BACH-CONTROL</b> Die Software für Bäcker	Norbert Heider Softwareentwicklung	800,00 EUR
 <b>BBN</b> Bakery Business Network	O.K. Software & Beratung GmbH	950,00 EUR

# Neues Zeitalter im Service

Im vordigitalen Zeitalter hieß Service schlicht Reparatur und in manchen Bereichen auch regelmäßige Wartung. Mit der Digitalisierung kamen Hotlines und Fernwartung dazu, Störungsannahme und Reparatur online. Jetzt initiiert **toolbox** den Sprung in das nächste Service-Zeitalter.

Als das Systemhaus **toolbox** 1996 gegründet wurde, gehörte die Etablierung einer Rund-um-die-Uhr-Hotline selbstverständlich dazu. Eine Hotline, die bei IT-kompetenten und mit der Backbranche vertrauten **toolbox**-Mitarbeitern landete und nicht irgendwo im Nirgendwo.

365 Tage im Jahr 24 Stunden am Tag solchen Service zu bieten, war auch für die Mitarbeiter damals eine neue Erfahrung. Richard Baum, einer der ersten **dispotool**-Programmierer: „Nicht selten saßen wir nachts auf der Bettkante mit dem Telefon in der Hand und halfen, die Probleme in den Griff zu kriegen. Manchmal waren es banale Probleme, manchmal schwerwiegende, aber gemeinsam mit dem Kunden haben wir fast immer dafür gesorgt, dass der Versand ohne nennenswerte Unterbrechung weitergehen konnte. Darum geht es schließlich.“

Wenig später komplettierte **toolbox** den Service durch Fernwartungsmodule, die in alle Anlagen integriert wurden. Das erlaubte die sofortigen Eingriffe durch den **toolbox**-Spezialisten, direkt und ohne Zeitverzug. Denn Zeit ist im Versand vor allem morgens das teuerste Gut.

Jetzt läutet **toolbox** ein neues Zeitalter der Kundenbetreuung ein. Äußeres Merkmal: die **toolbox** Card. Für alle, die mitmachen, stellt sie einen kompletten Paradigmenwechsel dar. Thomas Palmen, Serviceleiter von **toolbox**: „Wir drehen die Sicht- und Vorgehensweise um 180°.“

Statt wie bisher abzuwarten, dass der Anwender anruft und eine Störung meldet, die dann per Fernwartung behoben wird, überwacht **dispotool** permanent und eigenständig alle Systeme und Funktionen und wird bei Störungen von sich aus aktiv. Stellt **dispotool** beispielsweise fest, dass Dateien aus dem ERP-System oder Backprogramm nicht oder nur unvollständig übermittelt wurden, Displays ausgefallen sind, weil ein Hubwagen mit ausgefahrenem Teleskoparm dagegen-



Weitere Informationen zur **toolbox** Card finden Sie hier.



gefahren ist, oder Ähnliches, alarmiert **dispotool** die **toolbox**-Service-Zentrale. Umgehend nimmt sich ein Hotline-Mitarbeiter des Problems an und sucht eine Lösung. Manches lässt sich einfach und schnell per Fernwartung beheben, in anderen Fällen ruft er die hinterlegten Telefonnummern an und informiert den zuständigen Versandmitarbeiter. Gemeinsam können sie dann eine Lösung auf die Beine stellen, noch bevor die Verteilschicht beginnt. Das kann das angeleitete Auswechseln eines kaputten Displays ebenso sein wie die Umstrukturierung von Ablaufplänen oder das Umprogrammieren der Belegung von Displays. Hauptsache, der Versand läuft!

Versandleiter, Betriebsleiter oder IT-Leiter finden am nächsten Morgen eine E-Mail vor, die sie über den Störfall informiert. Eingeloggt in den geschützten Kundenbereich können sie nachvollziehen, was der Grund für die Störung war. Ein Blick in die Fehlerhistorie hilft, Wiederholungen zu vermeiden.

Diese neue Dienstleistung **toolbox** Card stellt ein erweitertes Angebot zum früheren Service- und Wartungsvertrag dar.

Wer umstellt, hat gute Chancen, dass Fehler in der sensiblen Versandzeit künftig weniger Schaden anrichten. Außerdem können die **toolbox** Card-Inhaber aus einem ganzen Strauß von Dienstleistungen wie kostenfreie Service-Chats, vergünstigte Teilnahme an Workshops, Picking Trainings und **dispotool**-Check-ups wählen.

## Auf diesen Messen sind wir 2016 für Sie da!



**22. – 25.10.2016**  
Stuttgart, Deutschland  
Halle 5, Stand 5C11



**08. – 11.10.2016**  
Las Vegas, USA  
Stand 9241



**07. – 09.11.2016**  
Dubai, VAE  
deutscher Gemeinschaftsstand

# Gute Messe in Moskau



Die Kommissionierlösung Pick-by-Vision mit Datenbrille war eines der Highlights auf dem **toolbox**-Stand auf der diesjährigen Modern Bakery in Moskau und etliche Besucher probierten die neue Technik vor Ort gleich selber aus. Neben den innovativen technischen Lösungen waren es die per Video vorgestellten weltweiten Anwendungen der **toolbox**-Software und die Statements der Anwender, die die Elite der russischen Backwarenindustrie auf den 80 qm großen **toolbox**-Stand im lichtdurchfluteten Pavillon „Forum“ zogen. Florian Zintzen, Vertriebskoordinator bei **toolbox** und

Standleiter in Moskau, zog nach vier Messetagen ein uneingeschränkt positives Fazit: „Wir konnten gut 30 % mehr Besucher auf unserem Messestand begrüßen. Die meisten Interessenten hier in Moskau waren im Vergleich zu manchen anderen internationalen Messen überdurchschnittlich gut auf intensive Gespräche vorbereitet.“

**toolbox** ist seit über 10 Jahren in Russland und seinen Anrainerstaaten auf dem Markt und gilt inzwischen als Marktführer für Kommissionierung in Russland und der gesamten GUS.

## Aus der Praxis – für die Praxis

dispotool-Praxisworkshops richten sich an alle Menschen im Unternehmen, die, auf welche Art auch immer, mit dem System in Berührung kommen. Dabei geht es darum, individuelle Fragen und Optimierungswünsche aufnehmend, neue Trends und Tools vorzustellen und bei Exkursionen zu Backbetrieben und im Gespräch mit Kollegen Inspirationen für die eigene Praxis zu sammeln.

### Die nächsten Termine und Themen

**Ort:** Consulting & Training Center,  
Wilhelm-Lexis-Straße 8, 52249 Eschweiler

### Anmeldung

michael.schmidt@toolbox-software.com  
stefan.weibel@toolbox-software.com



© Hofpfisterei

**Christian Seemann, Versandleiter Ludwig Stocker Hofpfisterei GmbH, München:** „14 Teilnehmer aus 10 Betrieben. Das war eine optimale Größe. Zwischen den Schulungseinheiten und dem Abend haben wir uns intensiv austauschen können. Gespräche mit den anderen Teilnehmern waren ein zusätzlicher Gewinn für mich.“

Für mehr Informationen  
zu den Workshops



### 27.06.2016 – 28.06.2016

#### Themen:

- + Elektronischer und papierloser Lieferschein
- + Umzugsplanung
- + Displaytausch
- + Softwareeinrichtung und Hardwareinstallation

### 07.11.2016 – 08.11.2016

#### Themen:

- + Richtige Planung von Systemerweiterungen
- + Lageranbindung
- + Kleinstmengenverteilung zur Laufwegsoptimierung

# Die Kleinen ins Körbchen, die Großen auf's Pick-Face



Empfindliche Feinbackwaren in kleinen Mengen werden separat über das Rack verteilt

Die Stadtbäckerei Westerhorstmann aus Düsseldorf hat die Kommissionierung kleiner, sensibler Mengen räumlich vom Hauptumschlag getrennt. Das kommt der Qualität und der Effizienz zugute.

1.600 qm misst die Produktionshalle in Düsseldorf-Reisholz. Vom Rohstofflager über die verschiedenen Produktionsabteilungen für Brot, Brötchen, Kuchen und Feinbackwaren bis hin zur Expedition findet hier alles Platz, was für die Versorgung der 20 eigenen Fachgeschäfte und der knapp 60 Lieferkunden gebraucht wird. Dreimal täglich bekommen die Fachgeschäfte frische Ware, davon sechs Brötchen- und Feingebäckartikel als gekühlte Teiglinge. Sie werden in den Filialen über den ganzen Tag frisch gebacken.

Handwerkliches Können, betriebswirtschaftlicher Überblick und moderne Fertigungsabläufe erlauben es der Stadtbäckerei Westerhorstmann, ihren Kunden über alle Sortimente lebendige Vielfalt und Qualität zu bieten. Herzstück der Backstube ist ein traditioneller Dampfbackofen, dessen sanfte Wärmeentwicklung den Backwaren Zeit lässt, Aroma zu entwickeln. Qualität, die Kunden bindet. Denn es ist der Mensch, der bei einem Familienunternehmen wie der Stadtbäckerei Westerhorstmann im Mittelpunkt steht. Das gilt auch für die Mitarbeiter, denen eine hauseigene E-Learning-Plattform die Möglichkeit bietet, sich fachlich und persönlich permanent weiterzubilden.

150 qm der großen Halle sind für den Versand reserviert. Darauf wurden 50 **Pick-Faces** eingerichtet, Kommissionierstellplätze für Trolleys voller Versandkisten, die mehrmals täglich per Lkw ausgeliefert werden. 20 Pick-Faces sind den eigenen Filialen gewidmet, 30 den umsatzstärksten Lieferkunden.



Frank Westerhorstmann-Bachhausen



*Damit sie ihre schöne Optik bis zur Abgabe an den Kunden behalten, ist sensibler Umgang mit den feinen Backwaren nötig. Für Kunden, die nur kleine Mengen ordern, geschieht dies über das Stadtbäcker-Rack*

### Kleine Mengen, fein verteilt

Etwas Besonderes ist die Kommissionierung für Kunden, die nur kleine Mengen beziehen, in aller Regel Produkte aus dem Kuchen- und Feingebäcksortiment, bei denen es auf den täglich frischen Nachschub und ein möglichst unbeschädigtes Aussehen ankommt. Mit solchen feinen Kreationen pflegt Westerhorstmann einerseits sein Image als Fachmann und andererseits eine anspruchsvolle Kundschaft, die stückweise die meist hochpreisigen Leckereien ordert.

Für diese Warenverteilung installierte Westerhorstmann in einem separaten Bereich das sogenannte „Stadtbäcker-Rack“, ein drei-etagiges Regal, das pro Etage nebeneinander acht Korbstapel mit maximal 16 Körben fasst. Die Verteilung bewältigt ein Picker. Um alle Körbe zu erreichen, reichen drei Schritte nach rechts oder links. Die 24 Plätze sind nummeriert und jeweils einem Kunden zugeordnet. Direkt am Regal zeigt ein zweifarbige Leuchtdisplay dem Picker, wie viel von dem gerade zu verteilenden Produkt in den jeweiligen Korbstapel gehört. Jedes Display ist zudem mit einem Bestätigungs- (links) bzw. Korrekturknopf (rechts) ausgerüstet. Der Korrekturknopf mit Plus und Minus verändert die Verteilmenge, etwa wenn der Kunde kurzfristig die Order ändert oder ein Produkt nicht respektive nicht in ausreichender Menge vorhanden ist. Ist alles in den Körben, signalisiert der Druck auf den Bestätigungsknopf der dispotool-IT im Hintergrund, dass die jeweilige Verteilung abgeschlossen ist.

### Weniger Platz, mehr Ruhe

Die separate Verteilung für die Kleinmengen bietet große Vorteile. Natürlich könnte man jedem dieser Kunden ein eigenes Pick-Face zuordnen und die Produkte wie die großen Mengen per **Put-to-Light** oder **Pick-to-Light** verteilen. Das würde allerdings einen enormen Platz erfordern. Das Rack dagegen bietet eine auf kleinem Raum komprimierte Verteilung,

## Facts & Figures

### Stadtbäckerei Westerhorstmann

#### GmbH & Co. KG

Nürnberger Str. 14

40599 Düsseldorf

www.stadtbaecker.com

mail@stadtbaecker.com



Als Diplom-Kaufmann standen ihm vermutlich viele Wege offen, doch Frank Westerhorstmann-Bachhausen entschied sich für die unternehmerische Freiheit und die Familientradition. Anfang der 90er Jahre übernahm er, den Meisterbrief in der Tasche, die 1905 gegründete **Stadtbäckerei Westerhorstmann** in Düsseldorf. Zusammen mit seiner Frau Sandra führt er diese der Handwerkstradition und -qualität verbunden unter der Wahrung zeitgemäßer, moderner Standards sehr erfolgreich. Die fünfte Generation steht bereits in den Startlöchern. Tochter Laura ist neben ihrem Studium im Verkauf aktiv und Sohn Frank jun. begann nach dem Abitur seine Bäckerlehre.



**Gesamte Betriebsfläche:** 1.600 qm

**Kommissionierfläche:** 150 qm

**Produktionsleiter:** Andreas Fröhlich

**stellv. Produktionsleiter:** Phil Polick

**Sortiment:** 25 Brotarten, 17 Brötchenarten

20 Feingebäckarten + 2 Saisonartikel

11 Kuchenarten, 2 Snackartikel

**Anzahl der Kunden und Abladeplätze:** 20

Filialen und 60 Lieferkunden

**Fuhrpark:** 5 Transit Kofferverw. 3,49 t und

3 Transit Lieferwagen

**Ladestationen:** 6

**Versandmitarbeiter:** 4

**Kommissioniersystem:** dispotool LIGHT mit MULTIPLE PICKING, PRE-DISPATCHING, PRODUCTION RECORDING

**Verpackung:** Kunststoffkörbe in 60 x 40 cm





Apfelbeignet und ähnliche Produkte kommen durch die Einzelkommissionierung garantiert unbeschadet in den Filialen an



Rot zeigt die Menge für Produkt 1 an, grün die Menge für Produkt 2. Links von der Anzeige der Bestätigungsknopf, rechts die Möglichkeit, die Mengenangaben zu verändern

die ein einzelner Picker bewältigen kann. Dieser Picker kann sich im Gegensatz zu den Mengenverteiltern auf das Handling der sensiblen Produkte konzentrieren. Außerdem kommt er den Kollegen, die stapelweise frische Backwaren mit dem Hubwagen bewegen, nicht in die Quere und sie ihm nicht. „Auch die Frische profitiert davon“, so Frank Westerhorstmann-Bachhausen. „Durch diese Verteilung können wir mit der Produktion der Spezialitäten später beginnen und sind doch zum gleichen Zeitpunkt fertig für die

Beladung der Fahrzeuge. Die Produktion ist entzerrt und die Kunden bekommen superfrische Ware.“

Auch Produktionsleiter Andreas Fröhlich ist glücklich mit der ganz speziellen Lösung für die Kleinmengen. Denn seit dem Bau der Produktion 2004 ist das Liefervolumen der Stadtbäckerei Westerhorstmann so gewachsen, dass die Aufnahme von 24 weiteren Pick-Faces kaum noch zu bewerkstelligen wäre.

## Vorgestellt

Er ist so etwas wie das „Fullfillment auf zwei Beinen“, auch wenn seine offizielle Berufsbezeichnung „Service-techniker“ lautet. **Ahmet Özdek** gehört zu den Kollegen bei **toolbox**, die von A bis Z vor Ort dabei sind. Er überwacht die Installation der Displays und der Einrichtung der Touch-Industrie-PCs ebenso wie die Implementierung der individuell für das Projekt vorkonfigurierten Software. Ein wichtiger Teil seiner Aufgaben ist außerdem die Schulung der Mitarbeiter, die mit **dispotool** arbeiten sollen, theoretisch, beim „go live“ und manchmal auch danach.



Denn viele haben beim ersten Mal in der Praxis einen Heiden-Respekt vor dem Kollegen Computer, doch das gibt sich schnell. Özdek: „Bereits in der Verteilung am nächsten Tag kann man in aller Regel eine große Selbstverständlichkeit und Gelassenheit erkennen, wie mit dem System gearbeitet wird.“ Wenn nicht, bleiben Ahmet Özdek und seine Technikerkollegen so lange vor Ort, bis die Mitar-

beiter sicher sind, schließlich verkauft **toolbox** nur schlüsselfertige Systeme zum Festpreis.

Der Beruf verlangt viel von Ahmet Özdek. Fast ständig ist er auf Reisen in neue Firmenwelten und Kulturen. Egal, ob er in Hongkong bei „Garden“ dafür sorgt, dass der Versand an 4.500 Kunden täglich läuft, ob er einen Industriebetrieb von Goodman Fielder Food im australischen Chullora mit **dispotool ENTERPRISE** und den Modulen **DYNAMIC LAYOUT VIEWING**, **MULTIPLE PICKING**, **STOCK HANDLING** und **PRE-LOADING** ausstattet oder ob er in Luzern ein Kommissioniersystem für die renommierte Schweizer Confiterie Bachmann installiert – ohne sein Fachwissen und ohne seine soziale Kompetenz, die ihn den „Draht“ zu den Menschen vor Ort finden lässt, ginge es nicht.

Das Reisen zu fernen Kulturen und Kontinenten liebt der heute 43-Jährige auch privat und nicht selten packt er auch in seiner Freizeit die Koffer, um irgendwo in Südamerika oder anderswo Land und Leute zu erkunden.

# Was ist eigentlich Multiple Picking?

Viele Betriebe schlagen sich mit dem Problem herum, dass ihre Versandhallen für die Warenmenge, die bewegt werden muss, und die Kundenzahl, die bedient sein will, über die Jahre viel zu klein geworden sind. MULTIPLE PICKING ist ein Software-Modul, das dafür sorgt, dass die vorhandene Versandfläche ohne bauliche Maßnahmen deutlich höhere Leistungen ermöglicht.

MULTIPLE PICKING sorgt dafür, dass jede Kommissionierfläche in kurzer Zeit mehrfach hintereinander für unterschiedliche Kunden genutzt werden kann. Voraussetzung dafür ist eine zeitlich gestaffelte Kommissionierung für unterschiedliche Touren. Es gilt nicht mehr ein Kunde = ein Pick-Face, stattdessen werden für die Stellplätze nach Touren geordnete Belegungsmuster auf der Versandfläche erstellt. Sobald alle Kundenbestellungen einer Tour abgearbeitet sind, zeigt das

Display über dem Pick-Face an, welche Tour jetzt dran ist und was dafür auf dieser Kommissionierfläche für welchen Kunden bereitgestellt werden muss. Die Belegungspläne werden in der Software hinterlegt und können bereits dann abgerufen werden, wenn die vorherige Belegung noch nicht vollständig verladen ist.

MULTIPLE PICKING spart also nicht nur Fläche durch Mehrfachnutzung, sondern auch Zeit und damit bares Geld.

Für mehr Informationen  
zu MULTIPLE PICKING



## dispotool LIVE beim Kollegen im Einsatz

Von Januar bis September 2016 läuft die diesjährige **dispotool**-Roadshow. Renommierte Backbetriebe öffnen die Türen ihrer Versandabteilungen für interessierte Kollegen. Seien Sie mit dabei, schauen Sie Ihrem

Kollegen über die Schulter und diskutieren Sie mit ihm, wie das **dispotool**-Kommissionier-System hilft, Kosten zu sparen, Verteilqualität zu sichern und Flächen effizienter zu nutzen.



Informationen  
zur Roadshow



Anmeldung  
Roadshow



### Die Tourdaten Deutschland, Österreich, Schweiz

10.05.2016 – 11.05.2016	Backhaus Heislitz, Kriftel	www.heislitz.de
21.06.2016 – 22.06.2016	BeckaBeck, Römerstein	www.beckabeck.de
19.07.2016 – 20.07.2016	Max Rischart's Backhaus, München	www.rischart.de
06.09.2016 – 07.09.2016	Wienerroither, Pörtschach a. Wörther See, AT	www.wienerroither.com
20.09.2016 – 21.09.2016	Bachmann, Luzern, CH	www.confiserie.ch

Ebenfalls als Gesprächspartner vor Ort sind **toolbox**-Geschäftsführer Sascha Egner und **dispotool**-LIGHT-Experte Reik Koletzko.

### Die Tourdaten Großbritannien

24.05.2016 – 25.05.2016	The Bread Factory, London	www.breadltd.co.uk
-------------------------	---------------------------	--------------------

Ebenfalls als Gesprächspartner vor Ort sind **toolbox**-Geschäftsführer Sascha Egner und der **dispotool**-Experte Niklaas Wolters

### Die Tourdaten Dänemark, Norwegen, Schweden

25.05.2016 – 26.05.2016	Goman Bakerit AS, Norway	www.coop.no
27.09.2016 – 28.09.2016	Emmerys ApS, Denmark	www.emmerys.dk

Ebenfalls als Gesprächspartner vor Ort sind **toolbox**-Geschäftsführer Sascha Egner und der **dispotool**-Experte Niklaas Wolters

### Die Tourdaten Russland

17.05.2016 – 18.05.2016	OAO Volzhskij Pekar, Moskau	www.vpekar.ru
15.06.2016 – 16.06.2016	Hlebnaya usadba, St. Petersburg	www.hlebnaya-usadba.ru

Ebenfalls als Gesprächspartner vor Ort sind **toolbox**-Geschäftsführer Sascha Egner und die **dispotool**-Experten Vitalij Koukhar und Sergej Ronn.

# Zu Gast in Berlin und Lochore



Beumer & Lutum ist nicht einfach eine von vielen Biobäckereien in der deutschen Hauptstadt, sondern die, die in Berlin jeder kennt. Sie vertreibt ihre Backwaren in eigenen Filialen, auf Bio-Wochenmärkten und über einhundert ausgewählte Cafés, Naturkostläden und Bio-Supermärkte im Großraum Berlin. Das Sortiment reicht vom Brot über Klein- und Feingebäck bis hin zu Kuchen und Saisonartikeln und das Toastbrot von Beumer & Lutum genießt fast so etwas wie Kultstatus.

Für neun Inhaber und Versandleiter aus fünf mittelständischen Backbetrieben öffnete Produktionsleiter Michael Wittmack am 16. Februar im Rahmen der **toolbox**-Roadshow die Türen seines Reiches. So engagiert und leidenschaftlich, wie er für das Prinzip „Bio“ eintritt, so selbstverständlich ist für ihn, dass moderne Technik dazu nicht im Widerspruch steht. Schon gar nicht, wenn es darum geht, ein Verteilkonzept auf kleiner Fläche zu entwickeln, mit dem sich auch die große Zahl von kleinvolumigen Abnahmemengen rationell und schnell bewerkstelligen lässt. Für solche Kleinkunden richtete **toolbox** bei Beumer & Lutum Sammelpunkte ein, „Nester“ genannt. Die einzelnen Kunden in diesen Nestern werden über automatisch erzeugte Tickets identifiziert, eine ebenso schnelle wie sichere Lösung.



Produktionsleiter Michael Wittmack zeigt, wo es langgeht



Ein Gast bei der Arbeit. Derek Ryan, Financial Controller der McCloskeys Bakery in Drogheda, Irland, macht eine erste Selbsterfahrung mit **dispotool**

Die erste **toolbox**-Roadshow in Großbritannien führte nach Lochore, 25 Meilen nördlich der schottischen Hauptstadt Edinburgh. Gastgeber war Bayne's Family Bakers, ein Familienbetrieb, der von hier aus 53 eigene Filialen von Dundee bis zu den East Lothians mit frischen Backwaren versorgt. Backwaren wie die herzhaften Scotch Pies und Pasties oder die Scones, Crumpets und Cakes, die Herz und Gaumen eines echten Schotten ebenso erfreuen wie das der zahlreichen Touristen und Weltklasse-Golfspieler, die es an die Ufer des Firth of Forth zieht.

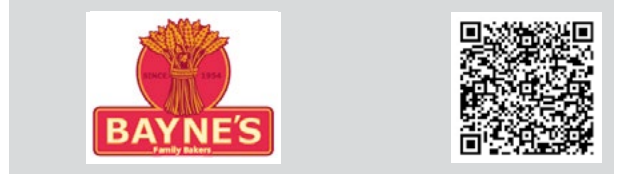
Im vergangenen Mai entschied sich Bayne's mit **dispotool** für ein komplett neues Kommissionier-System. Die Präsentation der Lösung leitete Produktionsmanagerin Shirley Simson mit einer klaren Aussage ein: „23 % Kosten-Einsparungen in der Kommissionierung unmittelbar nach der Inbetriebnahme“. Ebenso offen und freimütig berichtete sie über die vorangegangenen Diskussionen und Ängste, ein 30 Jahre funktionierendes Verteilsystem komplett umzukrempeln.

Die sind durchaus verständlich, stellt doch allein die Feingebäckabteilung 130 verschiedene Produkte zum Versand bereit. Um diese Vielfalt zu bewältigen, arbeitet das Familienunternehmen mit einem besonderen **dispotool**-Modul, dem PRE-DISPATCHING. Produkte, die aus der Produktion kommen, werden gezählt und mit einem Strichcode-Ticket versehen, aus dem Art und Menge hervorgehen.

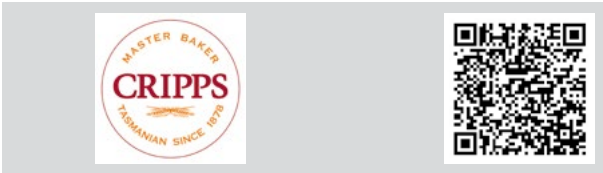
Geht es um die kundenspezifische Verteilung, reicht das Einscannen des Codes, und auf dem Display über den Pick-Faces erscheint die jeweils zuzuteilende Stückzahl.

# LOGIS<sup>+</sup> Das erwartet Sie in der nächsten Ausgabe:

**+** Wir haben Ihnen in dieser Ausgabe ja bereits kurz über den Roadshow-Termin bei Bayne's in Schottland berichtet. In der nächsten Ausgabe erzählen wir Ihnen die ganze Geschichte. Die spannende Erfolgsgeschichte eines Familienunternehmens im schottischen Lochore, das einst als „Versorgungseinheit“ für die Kumpel im Bergbau begann und inzwischen eine der führenden Bäckereien der Region ist. Kommen Sie mit uns an die Ufer des Firth of Forth und entdecken Sie ein Unternehmen, das Traditionen bewahrt und gleichwohl mit klarem Blick die Chancen der Zukunft wahrnimmt.



**+** Die zweite Reportage von LOGIS<sup>+</sup> führt uns diesmal an das südlichste Ende von Down Under, auf die Insel Tasmanien. In Hobart, der Hauptstadt dieses australischen Bundesstaates, besuchen wir Master Baker Cripps. Cripps wurde 1878 von William Cripps gegründet und betreibt heute drei regionale Backbetriebe in den beiden großen Städten der Insel Hobart und Launceston sowie Distributionszentren in Ulverstone, Kings Meadows und Glenorchy. Cripps ist damit nicht nur der größte industrielle Backwarenhersteller Tasmaniens, sondern beliefert obendrein ganz Australien mit seinen Shortbreads und Anzac Biscuits.



**+** Außerdem nehmen wir Sie mit zu den Köpfen hinter den vielen erfolgreichen Installationen von **toolbox**, zu unserem Projektierungsteam. Denn die Einführung eines Kommissioniersystems beginnt nicht erst, wenn Rechner installiert, Displays aufgehängt oder Datenbrillen an die Picker verteilt werden. Bereits beim ersten Besuch ist jemand aus dem Team dabei, macht sich ein Bild von der Situation, fragt Voraussetzungen und Ziele ab und startet die gemeinsame Projektierungsphase. Wir zeigen Ihnen, wie dieses Team denkt, fühlt und arbeitet.

**+** Im Mai gastiert die **toolbox**-Roadshow in Kriftel, einer kleinen Gemeinde vor den Toren der deutschen Finanzmetropole Frankfurt. Gastgeber für Kollegen aus der Backbranche ist Matthias Heislitz. Er betreibt mit seinem Backhaus Heislitz insgesamt neun Filialen im Main-Taunus-Kreis. Der zweite Roadshow-Bericht kommt aus St. Petersburg und damit erstmals aus Russland. Dort öffnete Ende April der industrielle Backwarenhersteller Darnica seine Türen und stellte den Besuchern das Unternehmen, seine Produktionsstätten und seine Kommissioniersysteme vor.



#### Mit dem QR-Code zum Glossar

Wie alle Branchen haben auch die Logistiker eigene Begriffe entwickelt, um Dinge kurz und knapp, aber unmissverständlich auszudrücken. Solche Vokabeln werden Sie auch bei uns finden. Der Einfachheit halber sind in den Artikeln diese Vokabeln blau unterlegt.

Nebenstehender QR-Code führt Sie im Internet zu einem Glossar mit den entsprechenden Erläuterungen.

#### Impressum

- + Herausgeber**  
toolbox Software GmbH  
Wilhelm-Lexis-Straße 8, 52249 Eschweiler
- + Chefredakteur und V.i.S.d.P** Thomas Mertes
- + Redaktionelle Unterstützung**  
Redaktionsbüro Keil, Hamburg
- + Layout** Landmagd in der Heide, Lüneburg
- + Vertrieb** Linda Mertes  
Tel.: +49 - 24 03 - 99 66 58  
Fax: +49 - 24 03 - 99 66 70  
Linda.Mertes@toolbox-software.com
- + Gesamtauflage** 8.000 Stück  
**Logis<sup>+</sup>** erscheint achtmal im Jahr in  
deutscher, englischer und russischer Sprache

#### Ihre Meinung ist uns wichtig!

Bitte senden Sie uns Fragen, Anregungen und auch Kritik an die folgende E-Mail-Adresse: **info@logis.expert**

**Spezialisten für Versandlösungen  
in Backbetrieben.**

toolbox Software GmbH  
+49 - 24 03 - 99 66 0  
[www.toolbox-software.com](http://www.toolbox-software.com)

**toolbox**  
PICK'N TRACK