

**05** **PRE-LOADING**  
Das Modul von dispotool ENTERPRISE hilft, einen flüssigen Ablauf der Warenverteilung zu gestalten

**07** **Trainingscenter**  
In Eschweiler bietet toolbox alle Möglichkeiten für Brainstorming, Schulung und Training

**08** **Toljattihleb**  
Beim Brotwerk Toljattihleb hilft dispotool, die Stadt an der Wolga optimal zu versorgen

**09** **Vorgestellt**  
Waldemar Appelhans – zu Hause in zwei Sprachen

## Bio-Bäcker mit Systemkompetenz

Auch wenn der Anteil der Bioprodukte am deutschen Lebensmittelmarkt überdurchschnittlich wächst, liegt im Backwarensortiment der Bioanteil unter 10 %. Wer sich auf Bio spezialisiert, wie die Bäckerei Bahde aus Seevetal bei Hamburg, der muss viele, sehr unterschiedliche Kunden bedienen können.

Vor 35 Jahren begann der Namensgeber der Bäckerei, Willi Bahde, parallel zum konventionellen Sortiment die ersten Biobrote in seinen damaligen vier Filialen anzubieten. Die Resonanz in den Filialen war gut, das Interesse der damals gerade im Entstehen begriffenen Bioläden aber noch größer. Inzwischen hat Hamburg eine große Anzahl solcher Läden. Obendrein tummeln sich mehrere Bio-Supermarktketten in der Stadt und auch Spitzenrestaurants haben festgestellt, dass gutes Biobrot ihre Buffets bereichert.

1994 zog Willi Bahde die Konsequenz, schloss die Filialen und widmete sich fortan ausschließlich dem Liefergeschäft mit Brot und Brötchen. Zusammen mit seinem Nachfolger Peter Asche kreierte er vor einigen Jahren ein Angebot, das den Duft des Ladenbackens und den Reiz ofenwarmer Ware auch in der Bioszene einführte.

Inzwischen ist das Gesamtsortiment auf rund 50 Brotsorten und 22 Brötchensorten angewachsen, darunter Spezialitäten aus der



Am Nachmittag werden die pasteurisierten Schnittbrot-packungen bereitgestellt, damit die Kommissionierung am nächsten Morgen schneller vonstattengehen kann

Türkei, Italien und Frankreich. Obendrein läuft ein Test mit Obstkuchen in Portionsförmchen. Auch die Zahl der Kunden ist gewachsen. Heute werden jede Nacht Waren für 180 Stops kommissioniert und auf den Weg gebracht. Das Liefergebiet hat einen Radius von 200 km um das neue Produktionsgebäude, das im vergangenen



Der „Befehlsstand“, an dem die Kommissionierer den Kunden aufrufen, für den sie jetzt die Ware sammeln. Er schickt dann die Information auf die Displays

Jahr in einem Gewerbegebiet an der südlichen Peripherie von Hamburg eingeweiht wurde.

Die Entwicklung hat ein sehr unterschiedliches Spektrum an Kunden entstehen lassen. Manche von ihnen ordern pro Tag nicht mehr als drei Brote, andere die

## Facts & Figures

### Bäckerei Bahde GmbH

Postweg 200  
21218 Seevetal  
brot@bahde.de, www.bahde.de



Die Bäckerei Bahde ist eine Biobäckerei nach Demeter-Kriterien im südlichen Randgebiet der Metropolregion Hamburg. Die Bäckerei ist spezialisiert auf Brot und Brötchen. Der überwiegende Teil des Brotes wird als Ganzbrot ausgeliefert, ein Teil des Sortiments auch halbgebacken ungefrosten. Die Kundschaft setzt sich zusammen aus Bio-Supermärkten, Bioläden, Reformhäusern und Restaurants.

#### Gesamte Betriebsfläche:

1.400 m<sup>2</sup>, davon 1.000 m<sup>2</sup> Produktion

**Kommissionierfläche:** 200 m<sup>2</sup>

#### Sortiment:

50 Brotsorten

22 Brötchensorten

2 Portionskuchen (Test, noch nicht im Vertrieb)

**Anzahl der täglich belieferten Kunden:** 180

**Versandmitarbeiter:** je nach Bedarf 4 bis 6

**Verpackung:** Versandkörbe, Maße: 40 x 60 cm



Der legendäre Finken

**Auslieferung:** 4 Auslieferungstore

(1 Lkw-Rampe, 3 Rampen für Kleintransporter)

#### Transport:

Die Backwaren werden jede Nacht auf 12 Touren verteilt und durch zwei Speditionen an Kunden im Umkreis von 200 km ausgeliefert

**Kommissioniermethode:** Pick-to-Light

**Kommissioniermodule:** dispotool LIGHT mit MULTIPLE PICKING und PRE-DISPATCHING



Der „rote“ Verteiler weiß jetzt, wie viele der an dieser Position stehenden Weizenbrötchen für den Kunden bestimmt sind, für den er gerade kommissioniert. Von den Chia-Brotten hat er z. B. nur eines bestellt

Fülle des Sortimentes in seiner ganzen Breite. Peter Asche: „Jeder Kunde ist für uns wichtig und wir bemühen uns, sofern wirtschaftlich vertretbar, jedem einzelnen gerecht zu werden, das gehört zu unserer Firmenphilosophie.“

Die Kommissionierung beginnt jede Nacht um 22 Uhr. Das gesamte frisch gebackene Sortiment steht sortenrein sortiert in Kisten bereit, jedes Produkt unter einem Matrix-Display von dispotool. Das Schnittbrot, das am Nachmittag des Vortages geschnitten, verpackt und pasteurisiert wurde, steht ebenfalls bereit.

Am dispotool Terminal melden sich die Kommissionierer an, wählen einen Kunden aus und gehen mit „dessen“ Korb oder Korbstapel an den Produktreihen entlang. Das Display über dem Korbstapel zeigt jedem Kommissionierer in „seiner“ Farbe an, wie viele Stücke von diesem Produkt von dem Kunden bestellt worden sind. Am Ende des Rundganges ist alles vorhanden, was dieser Kunde an diesem Tag in seine Regale legen will. Der Lieferschein wird ausgedruckt und zusammen wandern Körbe und Lieferschein an die Laderampe.

Dieses Prinzip, bei dem die Leuchtdisplays nicht anzeigen, wie viele Produkte der Kommissionierer an dieser Stelle ablegen muss, sondern stattdessen anzeigen, wie viele er von diesem Standort wegnehmen muss, nennt man „Shopping“. Die Leuchtdisplays sind den Produkten zugeordnet und nicht den Kunden. Das Shopping-Prinzip kommt sinnvollerweise immer dann zum Tragen, wenn die Anzahl der Kunden deutlich größer ist als die Anzahl der Produkte. Es ist also nicht auf kleine Betriebe begrenzt. Ganz im Gegenteil, es gibt Shopping-Systeme, über die an sieben Tagen jeweils 24 h täglich für mehrere tausend Kunden kommissioniert wird.

## Pick-by-what?

Das Internet ist eine Errungenschaft, die uns alle reicher gemacht hat. Aber so mancher Gewinn will hart erarbeitet sein. Wenn Sie in eine der großen Suchmaschinen den Begriff „Pick-by-Voice“ eingeben, erhalten Sie rund 78 Millionen Treffer, bei „Pick-by-Vision“ 86 Millionen und wenn Sie „Pick-by-Light“ eintippen, dann sogar 161 Millionen potenziell nützlicher Seiten. Schlauer sind Sie deshalb noch lange nicht.



Thomas Mertes

Das Wörtchen „potenziell“ ist entscheidend. Denn die schlichte Menge zeigt nur, dass sich rund um die Welt viele Menschen mit dem Picking beschäftigen, viele Menschen nach Lösungen für ihre Kommissionierung oder ihr Lager suchen und viele Menschen dazu Ideen und Vorschläge oder sogar Angebote haben.

Wer ein paar Stunden investiert, um sich wenigstens den Anfang eines Überblicks zu verschaffen, wird schnell feststellen, dass sich die Begriffe ähneln, aber die Anwendungen sich deutlich unterscheiden – in der Regel nach Branchen. Es finden sich Branchenlösungen für Buchgrossisten, Medizingroßhändler, Textilhandelsgruppen, Zulieferer der Automobilindustrie und viele mehr. Die Vielfalt ist überwältigend. Gemeinsam ist ihnen die Technik, durch die das Kommissioniersystem mit dem Picker kommuniziert, sei es mittels Pick-by-Voice, Pick-by-Vision, Pick-by-Light und/oder unterstützt durch Scanner und Handhelds. Was sie trennt, sind die Spezifika ihrer Branchen, ihre Abläufe und Verfahren. Ganz entscheidend sind dabei die dort gebrauchten Funktionalitäten und die sind bestenfalls und nur zu geringen Teilen von einer Branche auf die andere zu übertragen.

Deshalb finden sich in dieser Branche der Kommissionier- und Logistik-Systeme auch keine Generalisten, die „die eine Lösung“ bieten, die sich über alle Branchen stülpen lässt. Stattdessen finden Sie Spezialisten, die sich auf ihre und bestenfalls eine benachbarte Branche konzentrieren und deren Entwicklung begleiten mit immer neuen Erweiterungen oder Spezialisierungen ihrer Systeme. Sie darüber auf dem Laufenden zu halten, ist das Ziel dieses Magazins für Intralogistik in Backbetrieben.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen

Ihr **Thomas Mertes**

Das System hat zwei Voraussetzungen: Die Zahl der Produkte muss begrenzt sein und alle Produkte müssen zum Kommissionierzeitpunkt in ausreichender Menge vorhanden sein oder kontinuierlich nachgeliefert werden. Vorteile des Systems gibt es ebenfalls mehrere: Die Zahl der Kunden kann wachsen, ohne dass deshalb sofort die Kommissionierfläche erweitert werden muss. Außerdem lassen sich Kunden, die sehr kleine Mengen bestellen, bündeln. Der Auslieferungsfahrer bekommt dann die gesamte Ware in wenigen Kisten übergeben, dazu eine Liste, wie viel Stück von welchem Produkt er wo abgeben muss.

Peter Asche arbeitet in der Bäckerei Bahde aber nicht nur mit dem Shopping-System, sondern auch mit dem PRE-DISPATCHING-Modul von dispotool. Mit diesem Programmteil gelingt es, Mengendifferenzen nicht zu einem Hindernis werden zu lassen. Nicht immer gelingt es in der Bäckerei, exakt die Menge herzustellen, die bestellt wurde. In der Kommissionierung kann das dazu führen, dass Kunden verspätet oder mit einer nicht sinnvollen Menge bedient werden. Mit PRE-DISPATCHING werden solche Produktions-Bestell-Differenzen frühzeitig an die Kommissionierung gemeldet, sodass sie in den Kommissionierlisten berücksichtigt werden und die Abläufe ungestört ihren Gang nehmen können.



Firmenchef Peter Asche

## Praxisseminare – Zeit für Inspiration

Im Alltag muss es laufen, da kommt das kreative Schweifenlassen der Gedanken manchmal zu kurz. Manche Fragen bleiben im Raum stehen. Deshalb hat **toolbox** ein Consulting & Training Center für Praxisseminare zur Anwendung von dispotool eingerichtet. Kein trockener Unterricht, sondern gemeinsames Lernen und Teilen von Erfahrungen mit Kollegen, Exkursionen zu Backbetrieben und viel Inspiration für die eigene Praxis.

### Die nächsten Termine und Themen

#### Ort:

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

**07.11.2016 – 08.11.2016**

#### Themen:

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

### Fragen, die in unseren Workshops beantwortet werden:

- + Wir verlieren viel Zeit mit der Mehrverteilung, weil immer nur stückweise zugeteilt wird. Kann man die Mehrverteilung nicht in ganzen Körben machen?
- + Weihnachten und Ostern müssten wir den Versand komplett anders aufstellen. Geht das bei euch?
- + Lassen sich die Displays einfach tauschen?
- + Hat dispotool eine Strategie, um die Kleinstbestellungen zügig zu verteilen?
- + Wie können wir die Menge aus der Produktion kontrollieren?
- + Wie buche ich Produkte, die ich über mehrere Tage verteilen möchte?

### Termine 2017

#### Themen folgen

- + 23.01. – 24.01.2017 Praxisworkshop dispotool 1
- + 24.04. – 25.04.2017 Praxisworkshop dispotool 2
- + 11.09. – 12.09.2017 Praxisworkshop dispotool 3
- + 20.11. – 21.11.2017 Praxisworkshop dispotool 4

Für mehr Informationen  
zu den Workshops



Über diesen QR-Code kommen  
Sie zur Anmeldung



# Was bitte ist PRE-LOADING?

Wer zuerst kommt, der muss warten? Weil auch in der industriellen Backwarenproduktion einerseits nicht alle Warenströme kontinuierlich in den Versandhallen ankommen und andererseits die Trucks zeitlich gestaffelt ihre Ladungen aufnehmen, braucht es eine Koordinierung beider Bewegungen. Deshalb hat toolbox

das Modul PRE-LOADING entwickelt. Denn in der industriellen Backwarenproduktion liegen Output- und Dispositionsmengen in der Regel nah beieinander, aber nur selten sind sie exakt gleich. PRE-LOADING dient dazu, Minder- oder Mehrmengen nach vordefinierten Kriterien sinnvoll zu verteilen, sodass die Ladepläne für die einzelnen Touren oder Trucks möglichst wenig verzögert werden und auch keine Staus an der Rampe entstehen. Dabei ist PRE-LOADING in der Lage, auch die mehrtägige Versandbearbeitung von Produkten in die Verteilung zu integrieren.

Dazu wird der Versand in Blöcke aufgeteilt, wobei in der Regel ein Block einer Kommissionierzone entspricht, innerhalb derer später die Feinverteilung stattfindet. Solch ein Block kann auch einer Tour entsprechen. Die Ware, die aus der Produktion kommt, wird sogleich dann auf diese Blöcke vorverteilt und dabei kann man je nachdem, wie der Abfluss der Ware zeitlich organisiert ist, zwischen drei Varianten wählen.

+ In der Version 1 werden die Blöcke nacheinander beschickt, d. h., erst wenn Block 1 vollständig beschickt ist, wird an Block 2 geliefert usw. Passiert das mit allen Sortimentsteilen, wird Block 1 der erste sein, der die Liefermengen komplett zur Verfügung stellen kann. Die Trucks, die hier beladen werden, fahren als erste vom Hof.

+ In der Version 2 erfolgt die Verteilung auf die Blöcke prozentual zur gesamten Bestellmenge des Artikels, wobei Transporteinheiten nach Möglichkeit nicht geteilt werden.

+ In der Version 3 wird nach vorher definierten Prioritäten verteilt. Prozentsätze drücken diese Prioritäten für jeden einzelnen Kunden aus. Akkumuliert werden sie auf die Blöcke gebucht. Bei der späteren Feinverteilung sind

Product Num...	Product Name	Ordered	Distributed	Stocked	Needed
1001	Morning Rolls (CORE LINE) 1 day	17800	30	0	17770
1002	Cabin Rolls 1 day	1056	0	0	1056
1004	Bran Rolls (CORE LINE) 1 day	2466	0	0	2466
1005	Soft Rolls 1 day	2136	0	0	2136
1006	Mini Rolls 1 day	313	0	0	313
1020	T/A Batons 1 day	516	0	0	516
1021	Granary Roll 1 day	747	0	0	747
1022	Seeded Roll 1 day	762	0	0	762
1023	GI Roll 1 day	283	0	0	283
1024	Dark Fired Rolls 1 day	2436	0	0	2436
1025	Baguette 1 day	477	0	0	477
1103	White Panette 1 day	60	0	0	60
1106	Brown Panette 1 day	59	0	0	59
1115	Multiseed Sliced (CORE LINE) 1 day	94	0	0	94
1116	Wholemeal (Tin) 400gms 1 day	74	0	0	74
1117	Morning Loaf (CORE LINE) 400g 1 day	106	0	0	106
1119	Oat & Barley Tinned 1 day	77	0	0	77
1151	White Panette Sliced 1 day	25	0	0	25
1153	Brown Panette Sliced 1 day	23	0	0	23
1162	Morning Toastie Loaf 1 day	1	0	0	1

Auf dieser Maske sieht man, welche Menge von einem Produkt bestellt worden ist, wie viele Produkte bereits verteilt wurden und wie viele noch benötigt werden

Block Number	Block Name	Ordered	Done	Stocked	Dispatch Qty.
1	Line 1	41	0	0	41
2	Line 2	4	0	0	4
3	Line 3	8	0	0	8
5	Line 5	2	0	0	2
6	Line 6	4	0	0	4

Die Maske zeigt die vorhandenen sechs Blöcke. Gleichzeitig wird angezeigt, welcher Block welche Menge von dem ausgewählten Produkt „Brown Panette“ erhält

Product: 1024  
Dark Fired Rolls

Ordered Amount: 2436  
Distributed Amount: 0  
Stocked Amount: 0  
Open Amount: 2436

Please enter amount that will be distributed now.

Distribution Amount:

Nachdem die Produkte in der Kommissionierung eingetroffen sind, wird die vorhandene Menge vor der Verteilung in das System eingetragen

Ticket	Product No.	Product Name	Dispatcher Na...	Quantity	Finish Time
632	1001	Morning Rolls (...)	Pre Orange	10-0	03.08.2016 13:0...
621	1001	Morning Rolls (...)	Pre Orange	10-0	03.08.2016 13:0...
610	1001	Morning Rolls (...)	Pre Orange	10-0	03.08.2016 13:0...
3	1012	Harvest Bran Ro...	Pre Orange	600-0	03.08.2016 08:4...

Um eine größtmögliche Flexibilität zu sichern, bietet PRE-LOADING die Möglichkeit, Vorverteilungen rückgängig zu machen. Wahlweise lässt sich die gesamte Vorverteilung eines Artikels stornieren oder die Artikelmenge für einen einzelnen Block

die Prozentsätze in der Anzeige auf dem Display des Pickers bereits berücksichtigt, sodass klar ist, wo noch nachverteilt werden muss.

Um eine größtmögliche Flexibilität zu sichern, bietet PRE-LOADING die Möglichkeit, Vorverteilungen rückgängig zu machen. Wahlweise lässt sich die gesamte

Vorverteilung eines Artikels stornieren oder die Artikelmenge für einen einzelnen Block. Das dispotool-Modul PRE-LOADING lässt sich auch mit dem Modul STOCK HANDLING kombinieren. Gemeinsam sorgen sie dann dafür, dass die durch Tickets nach MHD gekennzeichneten Lagerartikel dem Versand nach dem **FEFO-** oder **FIFO-Prinzip** zur Verfügung gestellt werden.

## Kleines Nachschlagewerk



Für alle, die in einer ruhigen Minute mal nachlesen wollen, gibt es jetzt ein kleines Nachschlagewerk: „dispotool LIGHT – das Buch für handwerkliche Backbetriebe“. Auf 55 Seiten werden hier sowohl das papierlose Warenverteilssystem dispotool LIGHT und seine diversen Module erklärt, als auch die verschiedenen Möglichkeiten der Verteilung vorgestellt. Das Buch legt dar, welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, um den größtmöglichen Nutzen mit diesem System zu erzielen. Man erfährt, wie man die Komponenten von

dispotool LIGHT optimal in den betrieblichen Alltag implementieren kann.

Das Buch gibt es in deutscher und englischer Sprache in gedruckter Form.

Bestellung  
unter QR-Code



### Auf diesen Messen sind wir 2016 und 2017 für Sie da!



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



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



**07. – 09.11.2016**  
Dubai, VAE  
deutscher Gemeinschaftsstand  
Stand F2-9



**15. – 17.01.2017**  
Nürnberg, Deutschland  
Bäko-Halle 3A, Stand 4



**13. – 16.03.2017**  
Moskau, Russland  
Halle Forum



**04. – 10.05.2017**  
Düsseldorf, Deutschland  
Halle 3, Stand 3E26

# Haus der Begegnung und des Austausches



**toolbox** versteht sich nicht als reiner Softwareentwickler oder Systemhaus und auch nicht als Beratungsunternehmen, sondern als Begleiter und Kümmerer. Was das sein soll? Nun, jemand, der frühzeitig in die Diskussion mit einsteigt und das Projekt begleitet, egal, ob es dabei um Logistik, Kommissionierung oder die IT geht. Jemand, der aus einer Vielzahl von Anwendungen in der Backbranche ein ebenso breites wie detailliertes Wissen und sehr viel praktische Erfahrung in die Überlegungen und Planungen einfließen lässt. Alle **toolbox**-Spezialisten haben schon so viele Nächte in den Versandabteilungen der verschiedensten Betriebe verbracht, dass sie jedes Problem, jeden Stressfaktor und jedes Ausweichmanöver kennen, die man nur sieht, wenn „die Hütte brennt“.

Allen **toolbox**-Mitarbeitern ist klar, dass es nicht um Logistik, Kommissionierung oder IT alleine geht, sondern, dass es um Lösungen für einen hoch komplexen Bereich der Unternehmen geht, dessen Funktionieren oder Nichtfunktionieren über Außenwirkung und Kundenzufriedenheit mitentscheidet. Deshalb gibt es auch nicht die „eine“ Lösung für alle, sondern für jeden seine eigene Lösung. Die Berater von **toolbox** können sich Neutralität leisten, weil dispotool viele Möglichkeiten der Organisation von Kommissionierung und Versand bietet: Pick-to-Light, Put-to-Light, Pick-by-Voice, Pick-by-Vision, PRE-DISPATCHING, PRE-LOADING etc. Deshalb startet **toolbox** so früh wie möglich mit der Evaluierung der vorhandenen Lösungen, der Ziele und der möglichen Veränderungen. Immer ist es ein gemeinsamer Prozess mit dem Kunden und dieser Prozess endet auch nicht mit der Installation und der Einweisung des Personals.

Betriebe bleiben nicht stehen. Größere Mengen, neue Touren, spezielle Kunden, Personalwechsel – das alles

hat Einfluss auf die Prozesse in Versand und Kommissionierung. Deshalb bietet **toolbox** seinen Kunden die Möglichkeit, sich in ausgewählten oder auch in regelmäßigen Abständen erneut zusammensetzen, die Abläufe zu analysieren und nach weiteren Optimierungsmöglichkeiten zu suchen.



**toolbox-Geschäftsführer**  
**Sascha Egner:** *»Wir wollen Lösungen erarbeiten, nicht Programme verkaufen. Das hilft auf lange Sicht weder dem Kunden noch uns«*

Natürlich kann man so etwas im eigenen Betrieb machen. Aber manchmal ist ein wenig Abstand hilfreich. **toolbox** hat deshalb am Firmensitz in Eschweiler ein Beratungs- und Trainingszentrum gebaut, das beispielsweise für Seminare genutzt werden kann, zu denen ein Betrieb je zur Hälfte gut eingearbeitete Mitarbeiter und zur anderen Hälfte Neulinge schickt. Der Stress ist raus, der Ton wird ruhiger und der Lerneffekt ist groß. Genauso gut können sich in Eschweiler Versandleiter, IT-Leute und Geschäftsführung zusammensetzen und aus dem Abstand zum eigenen Haus gemeinsam mit den **toolbox**-Spezialisten grundsätzliche Fragen klären oder Optimierungsmöglichkeiten „brainstormen“. Offene Seminare, in der Regel zu speziellen Themen veranstaltet, bieten außerdem die Chance, sich gedanklich ganz unabhängig vom eigenen Haus Anregungen zu holen oder andere Backbetriebe zu besichtigen.

Dass das abendliche Zusammensitzen dann nicht selten zu einem „Erfahrungskreis“ wird, ist ein nützlicher Nebeneffekt.

# Moderne Warenverteilung im Brotwerk der berühmten Autostadt Toljatti an der Wolga



Toljatti ist eine Stadt in der Oblast Samara im Föderationskreis Wolga. Ursprünglich hieß der Ort Stawropol-Wolschskij. Zu Ehren des italienischen Kommunisten Palmiro Togliatti wurde sie 1964 auf ihren heutigen Namen umgetauft. Die Verbindung zu Italien ist kein Zufall. In den 60er Jahren gründete die Sowjetunion hier an der Wolga mit Hilfe von Fiat jenes Autowerk, das Millionen Menschen in Russland mit Autos versorgte und immer noch versorgt. 1970 liefen hier die ersten „Schiguli“ vom Band, international besser bekannt als „Lada“.



Generaldirektor  
Jurij Zelencov

Die Region gilt heute als wirtschaftlich hoch entwickelt. Maschinenbau-, Chemie- und Lebensmittelindustrie produzieren hier. Inzwischen sind eine Reihe ausländi-

scher Investoren auf die Stadt an der Wolga aufmerksam geworden, die zurzeit mehr als 700.000 Einwohner zählt.

Toljattihleb ist mit drei Werken nicht nur der regionale Champion auf dem Markt für frische Brote und Kleingebäcke, sondern auch Lieferant von Dauerbackwaren, Zwieback und Konditoreiware. Egal ob Supermärkte, Kindertagesstätten oder Schulen, Krankenhäuser – sie alle zählen zu den Kunden des ehemals staatlichen Kombines, das heute eine Aktiengesellschaft (AO) ist. Allein die tägliche Brotproduktion besteht aus 90 t Backwaren, die auf die unterschiedlichen Lieferungen für die rund 2.100 Kunden verteilt sein wollen. Verpackt wird in standardisierte Kunststoff-

## Facts & Figures

### AO Toljattihleb

Golosova st. 16  
445035 Toljatti  
[www.thleb.ru](http://www.thleb.ru)



### Sortiment:

30 Brotarten  
10 Baguettearten  
15 Brötchenarten  
5 Feingebäckarten  
3 Arten „Baranki“

**Kundenzahl:** 2.100



**Kommissionierfläche:** 1.080 m<sup>2</sup>

16 Lkw-Rampen

60 Versandmitarbeiter (4 Schichtleiter,  
4 PC-Bediener; 12 Verteiler, 40 Lader)

**Fuhrpark:** 45 Fahrzeuge  
toolbox Kunde seit 2015

**Module:** dispotool-ENTERPRISE mit MULTIPLE  
PICKING und PRE-LOADING



körbe mit 60 x 40 cm Grundfläche und 14 cm Höhe, die nach vorgegebenem Muster mit der Ware bestückt werden.

Seit Herbst 2015 kommissioniert Toljattihleb mit dispotool ENTERPRISE und den Modulen MULTIPLE PICKING und PRE-LOADING sowohl den einen Teil der Ware, die mit großen Trucks von einem Werk ins andere transportiert wird, wie auch jenen Teil, der mit kleinen wendigen Transportern überall dort in der Stadt abgeliefert wird, wo er von den Empfängern und deren Kunden sehnsüchtig erwartet wird. Das Sortiment ist breit gefächert und umfasst allein 30 Sorten Brot, 10 Baguette-Varianten und 15 verschiedene Brötchen. Dazu kommen Feingebäcke, drei verschiedene Sorten „Baranki“, ein äußerst beliebtes Trockengebäck in Ringform, und – aus alter Tradition im eigenen Haus hergestellt – auch Paniermehl und Malzbier. Wann immer gewünscht, gibt es außerdem auf Bestellung „Karavay“, ein süßes, reich verziertes Gebäck, das gerne zu Fest- und Feiertagen gegessen wird.

Die Kommissionierzone ist in zwei Blöcke aufgeteilt, für die laufend die aus der Produktion kommende Ware mit PRE-LOADING vorverteilt (siehe dazu auch Seite 5) und innerhalb der Blöcke nach dem Prinzip **Put-to-Light** feinverteilt wird. Die Stellplätze sind den Kunden zugeordnet. Nach Aufruf des jeweiligen Artikels im System zeigen die Displays über den Stellplätzen an, wie viele Exemplare dieses Artikels für den jeweiligen Kunden an „seinem“ Platz bereitgestellt werden müssen.

Das Zeitfenster für die Verteilung geht von abends 19 Uhr bis zum frühen Morgen um 6 Uhr. Eine weitere Verteilung findet um die Mittagszeit statt, um frische Nachlieferungen für Krankenhäuser und Kantinen zusammenzustellen. Die Kommissionierung zählt 60 Mitarbeiter, darunter vier Schichtleiter, vier PC-Bediener, 12 Verteiler und 40 Lader. Die Trucks und Transporter docken an 16 Lkw-Laderampen an und holen sich die zu Touren zusammengestellte Ladung ab.

Generaldirektor Jurij Zelencov kann sich inzwischen kaum noch vorstellen, wie er ohne die Hilfe von dispotool auskommen sollte. Die Ansprüche der Kunden und Geschäftspartner an Pünktlichkeit und Liefertreue sind massiv gestiegen. Dabei war beim Start vor einem Jahr eine große Herausforderung zu meistern: Als sämtliche Rechner, Bediensäulen und Displays gleichzeitig ans Netz gingen, meldete dieses Überlastung. Gemeinsam mit den dispotool-Installateuren verkabelten Herr Sobstvenikov und seine Techniker in einer „Nacht-und-Nebel-Aktion“ den gesamten Kommissionierbereich neu. Damit sicherten sie die Kommissionierung und das Strahlen auf den Gesichtern der Kommissionierer und Fahrer und vor allem auf den Gesichtern der Kunden. Toljatti ist heute nicht nur eine bedeutende Industriestadt, sondern auch ein begehrtes Reiseziel von Touristen aus dem In- und Ausland. Die können, egal ob im Hotel oder am Buffet an Bord des Wolga-Dampfers, auf ihre frischen Frühstücksbrötchen schließlich nicht verzichten.

## Vorgestellt

Sprache transportiert nicht nur Informationen, sondern auch Emotionen, Kultur, Tradition, Sitten und Gebräuche. Die Art, wie man spricht, die Melodie der Sätze und die Assoziationen, die man weckt, das alles lernt man nicht, man bekommt es im Laufe des Zusammenlebens geschenkt. In einer Sprache zu Hause zu sein, ist deshalb etwas anderes, als sie „nur“ zu verstehen.

Die Kunden von **toolbox** leben in ganz unterschiedlichen Regionen und Kulturen dieser Welt. Die Kommunikation zwischen ihnen und dem **toolbox**-Servicespezialisten ist ein entscheidender Baustein für den gemeinsamen Erfolg. Die Personalentwicklung des Software- und Systemhauses aus dem deutschen Eschweiler setzt deshalb gezielt auf Mitarbeiter aus ganz unterschiedlichen Ländern dieser Erde.



Einer davon ist **Waldemar Appelhans**. Geboren wurde er im kasachischen Almaty, das damals noch zu den GUS-Staaten gehörte. Wie der Name vermuten lässt, stammt Appelhans aus einer Familie mit deutschen Wurzeln, die nie aufgehört hat, die deutsche Sprache zu pflegen.

Das machte es für den jungen Mann, der 1992 als 17-Jähriger nach Deutschland übersiedelte, leichter, sich in der neuen Umgebung zurechtzufinden, Freundschaften zu schließen und die Schule erfolgreich abzuschließen. Im Anschluss daran studierte er an der Fachhochschule Dortmund Medizintechnik und machte seinen Bachelor. Seine ersten beruflichen Erfahrungen sammelte er in einem Unternehmen, das vornehmlich deutsche Technik nach Russland und die GUS-Staaten exportierte. Zu **toolbox** kam er vier Jahre später und auch hier konnte er sein Verstehen und Fühlen aus der Heimat seiner Kindheit kombinieren mit dem Wissen und den Herausforderungen seines Berufs in der Welt, in der er jetzt lebt. Seit November 2014 ist Waldemar Appelhans für den Service in allen russischsprachigen Ländern zuständig.

Er ist übrigens einer von sieben **toolbox**-Mitarbeitern mit russisch-deutschen Wurzeln und vielleicht ist auch das ein Grund dafür, dass sich in den vergangenen zwei Jahren die Anzahl der dispotool-Anwender in Russland und den GUS-Staaten mehr als verdoppelt hat. Die Menschen fühlen sich von ihm und seinen Kollegen verstanden.

Die Sprache spielt auch bei Waldemar Appelhans zu Hause eine nicht ganz unwichtige Rolle. Er ist mit einer Germanistin verheiratet und ihre beiden gemeinsamen Kinder im Alter von 11 und 2 Jahren lernen ihrerseits beide Sprachen.

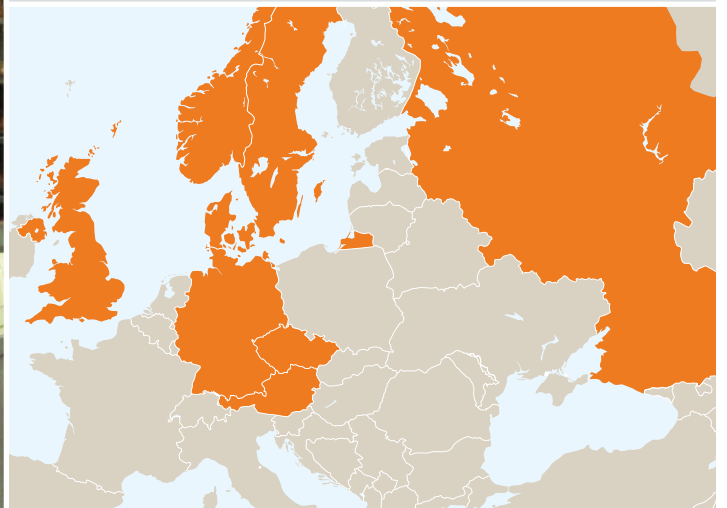
# Hitverdächtig – die internationalen toolbox-Roadshows

Neue Lösungen sehen, den Kollegen bei der Arbeit über die Schulter schauen, mit Logistikverantwortlichen fachsimpeln und neue Betriebe kennenlernen – als **toolbox** seine Roadshow auf die Schiene setzte, war das eine Reaktion auf Nachfragen einzelner Anwender. Im Laufe der vergangenen Monate ist daraus ein echter Hit geworden. In Russland, Skandinavien, Deutschland, Österreich, Schweiz haben viele Betriebe ihre Pforten für die Kollegen geöffnet. Durchschnittlich besuchten Vertreter von 8 Betrieben die jeweiligen Veranstaltungen. Gerade richtig, um miteinander in intensiven Gesprächen Erfahrungen auszutauschen. Gute Tipps und Ideen gab es dabei von beiden Seiten und so profitieren nicht nur die Besucher, sondern auch die besuchten Unternehmen.

Die Vorbereitungen für das nächste Jahr sind bereits angelaufen. Unter anderem besucht die **toolbox**-Roadshow die Bäckerei Kraus in Köln, eine traditionelle handwerkliche Filialbäckerei, die tagtäglich 40 eigene Filialen in der Domstadt versorgt. Im Einsatz sind hier Pick-by-Light, Put-to-Light, MULTIPLE PICKING und PRE-DISPATCHING. Wie man die Logistik auch dann perfekt abwickelt, wenn alle zwei Wochen die Produktpalette wechselt, lässt sich beim Backhaus Henning in Rüssen-Keinstorkwitz besichtigen. Dort werden Brote und Brötchen über Displays auf die Stellplätze für die rund 70 Filialen verteilt. Im Spätherbst dieses Jahres gibt es eine Erweiterung für die in Sachsen so wichtigen Kuchen und Feinbackwaren, deren Verteilung bislang noch über Bons abgewickelt wird.



Informationen zur Roadshow



# Besuch auf der Schwäbischen Alb und im russischen Twer

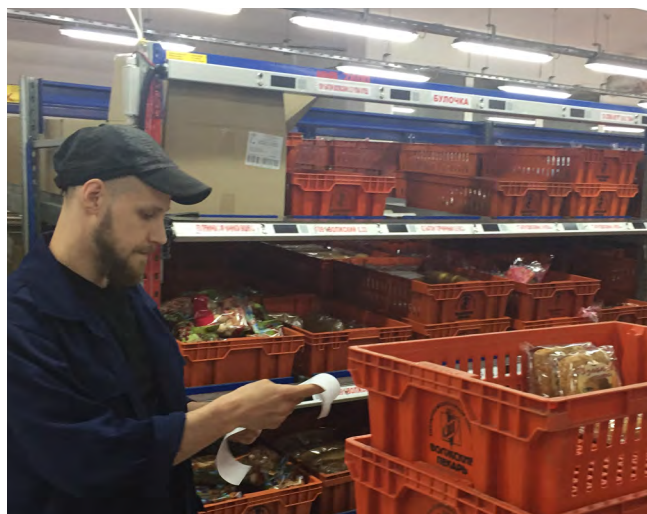
## BECKA BECK

Im östlichen Teil auf der Hochfläche der Schwäbischen Alb liegt Römerstein und der Name ist kein Zufall. Die Besiedlung geht angeblich auf die römische Siedlung Clarena zurück. In dieser auch sonst durchaus geschichtsträchtigen Region backt Heinrich Beck seine Weckle (Brötchen), Seelen (eine regionale Spezialität aus einem sehr weichen Weizenteig) und ein umfangreiches Brotsortiment in Bioqualität. Verkauft werden sie in den 17 Fachgeschäften des „Becka Beck“, wie Beck sich heute selber nennt. Kleingebäck, Torten, Kuchen, belegte Weckle und Fladenbrote runden das Sortiment des Slow-Food-Partners ab. In den fünf Cafés lässt sich außerdem vortrefflich warm speisen, egal ob regional deftig mit Käsespätzle und Maultaschen oder ganz modern mit vegetarischen Burgern. So ein breites Angebot will nicht nur gefertigt sein, sondern auch in der richtigen Anzahl und Menge in den Filialen ankommen. Damit das für Brot und Brötchen ebenso klappt wie für Torten und Snacks, hat Heinrich Beck sich 2014 für das Kommissioniersystem dispotool entschieden. Fünf Teilnehmer der Roadshow Ende Juni wurden von Produktionsleiter Jochen Eggert persönlich durch die Produktion und den Versand geführt. Er zeigte ihnen nicht nur, wie einfach das System funktioniert, sondern stand ihnen auch darüber hinaus Rede und Antwort. Das Feedback der Teilnehmer fiel durchweg positiv aus.



Brot- und Brötchenproduktion beim schwäbischen „Becka Beck“ für die tägliche Belieferung der 17 eigenen Fachgeschäfte

OAO Volzhskij Pekar im russischen Twer produziert unter anderem für die finnische Fazer-Gruppe und beliefert den russischen Lebensmitteleinzelhandel mit einer Reihe von russischen Spezialitäten, wie die klassischen hartgebakenen Teigringe in verschiedenen Größen, die in Russland in jedem Haushalt zu finden sind. Darüber hinaus gehören Waffeln, Kuchen, Baranki und spezielle Delikatessbrote zum Sortiment. Um die umfangreiche Warenvielfalt zu kommissionieren, setzt das Unternehmen seit 2014 das Kommissioniersystem dispotool mit Matrix-Displays ein. Mitte Mai machte die dispotool-Roadshow in Twer Station. Sergej Ronn, dispotool-Experte und Russlandkenner, schilderte den neun Teilnehmern am frühen Abend die vielfältigen Möglichkeiten, die sich mit der Anwendung von dispotool ergeben. In der anschließenden Nacht konnten sich die Teilnehmer das System live und in action ansehen und durften auch selber testweise Verteilaktionen aufrufen und verfolgen.



Nächtlicher Besuch bei der OAO Volzhskij Pekar in Twer. Die russische Bäckerei beliefert den Handel mit einem breiten Sortiment an Keksen, Kuchen, Waffeln, Delikatessbroten und Baranki

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

**+** Die Bertschi Bäckerei in Kloten, Schweiz, besticht mit einer umfassenden Kollektion an qualitativ hochwertigen Kreationen. In der Bertschi Backstube sind über 250 Bäcker, Konditoren und Facharbeiter an 365 Tagen rund um die Uhr am Werk. In traditioneller Handarbeit fertigen sie Brote, Brötchen, Zopf-Gebäcke, Wähen, Snacks, Sandwiches und feinstes Apérogebäck. Insgesamt umfasst das Angebot rund 1.300 Artikel, ein großer Teil davon ist auch tiefgekühlt erhältlich. Als reiner Lieferbetrieb spielt bei Bertschi die Verteilung eine zentrale Rolle. Geschäftsinhaber Christian Hertig und Betriebsleiter Markus Brantner gewähren uns einen Blick hinter die Kulissen. Jeden Tag werden mehr als 500 Kunden beliefert – Hotels, Caterer und Großverteiler



ebenso wie Airlines, Spitäler, Kantinen und Bäcker-Kollegen. Die dispotool-Lösung von **toolbox** unterstützt diese logistische Meisterleistung entscheidend und trägt damit ihren Teil dazu bei, dass Bertschi als zuverlässiger Partner geschätzt wird.

**+** Kennen Sie das? Man blickt in eine völlig fremde Garage und erblickt seine eigenen Versandkörbe. Dass die Versandkörbe „Beine kriegen“, ist ein Ärgernis, das existiert, so lange wie es Bäcker gibt und sie ihre Waren für den Transport in Körben verpacken – und sei es nur von der Backstube bis in den eigenen Laden. Doch dagegen ist ein Kraut gewachsen oder besser gesagt, **toolbox** hat eines wachsen lassen. In der nächsten Ausgabe erzählen wir Ihnen, wie man es „verabreicht“, wie es wirkt und wie man damit den Schwund in den Griff bekommt.

*„Fremdgänger“ in der Südsee: Diese Transportkiste von GWF (Georg Weston) aus Australien, dort auch bekannt unter Tip Top Bakeries, taucht in Palau wieder auf*



**+** Dezentrale Warenverteilung – klingt ein wenig merkwürdig, ist es aber nicht. Zumindest dann nicht, wenn man sehr viele, sehr kleine Kunden versorgt, die ihre Ware beispielsweise in der Filiale selber abholen kommen. Was wie eine angenehme Vereinfachung klingt, will aber organisiert sein, damit die Filialverkäuferinnen nicht von ihrer eigentlichen Arbeit, dem Verkauf, abgehalten werden. Dazu gibt es bei dispotool ein Ticketsystem. Die Ware wird mit der Filialbestellung ausgeliefert. Gleichzeitig erhält der Laden für jeden Abholer ein Ticket, das klarmacht, was aus den separaten Versandkisten für wen bestimmt ist.



#### 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 sechsmal 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](mailto: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