



06 **Dezentrale
Warenverteilung:**
Zentral
+ dezentral
= ideal

07 **Rückverfolgung:**
Sag mir, wo
die Kisten sind ...

08 **Vorverteilung:**
Komplexität und
Menge bändigen

*Wir wünschen
Ihnen einen
erfolgreichen Start
in das Jahr 2017
Ihr toolbox-Team*

Schweizer Perfektion

Die Bertschi Bäckerei Zum Brotkorb AG aus Zürchs Vorort Kloten erreicht die Konsumenten nur indirekt. Als reine Lieferbäckerei beliefern sie an 365 Tagen im Jahr Hotels und Restaurants, Airlines, Caterer, Heime und Spitäler, Lebensmittel-Großverteiler ebenso wie die kleinen fast Kiosk-artigen Lädchen, die in Zürich Bewohner, Büroangestellte und Touristen gleichermaßen versorgen. Entsprechend breit und differenziert ist das Sortiment und dennoch verlässt kein Stück das Haus, das nicht den strengen Qualitätsmaßstäben der beiden Inhaber Annemarie und Christian Hertig entspricht. Dafür sorgt Betriebsleiter Markus Brantner.



Inhaber Christian Hertig (r.) mit Betriebsleiter Markus Brantner (l.)



Blick in die Kommissionierung, in der dispotool ENTERPRISE mit MULTIPLE PICKING, DYNAMIC LAYOUT VIEWING und PRE-LOADING für den reibungslosen Ablauf sorgt

Rückgrat der „Collection Bertschi“ sind die frischen Produkte. Vom Hausbrot über Engadiner und Tessiner bis zu den Parisette-Stangen lässt das stets von Hand aufgearbeitete Brotsortiment keine Wünsche offen. Dazu kommen Bürli, Kaisersemmel, Buns, Bagels und Kleinbrotvariationen in unterschiedlichen Gewichtsklassen. Italienische Foccacia gibt es ebenso wie türkisches Fladenbrot, Laugengebäcke und natürlich den zarten Butterzopf. Diese nationale Institution auf dem Frühstückstisch kommt bei Bertschi nicht nur als Zopf daher, sondern wahlweise auch als Brot, Zöpfli, Zopfkrans oder als in der Form gebackenes Exemplar, das stets gleich große Scheiben liefert. Wähen mit Obst oder auch herzhaft gefüllte, zarte Süßgebäcke, Muffins, Törtchen und Croissants mit und ohne Füllung runden das Backwarenangebot ab.

Ergänzt wird es schließlich durch eine Range edel belegter und fein dekoriertes und auf Wunsch einzeln verpackter Sandwiches, Hot Sandwiches und Partybrötchen sowie klassischen Canapés und Apérogebäcken. Die Patisserie schließlich liefert klassische Schnitten, Törtchen und Rouladen, dazu Desserts im Becher sowie Teegebäck – allesamt fein, zart, edel und empfindlich. Komplettiert wird das Bertschi-Sortiment von einer kleinen, aber feinen Auswahl an Tiefkühlgebäcken.

Alles in allem sind es rund 1.300 Produkte, die Inhaber Christian Hertig, Betriebsleiter Markus Brantner und ihre rund 230 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Blick haben müssen, kundenindividualisierte Varianten nicht mitgezählt. In der 2009 bezogenen Produktion in Kloten, einen Katzensprung vom Flughafen entfernt und verkehrstechnisch perfekt an das Schnellstraßennetz rund um Zürich angebunden, wird 24 Stunden am Tag produziert.

Facts & Figures

Bertschi Bäckerei Zum Brotkorb AG

Talacherstrasse 20
CH-8302 Kloten

www.bertschi-baekerei.ch



Bertschi ist eine der wenigen reinen Lieferbäckereien der Schweiz, die sich auf frische Ware spezialisiert hat und dies an sämtlichen 365 Tagen des Jahres.

Sortiment: Brot und Brötchen, Kleingebäck, Schweizer und internationale Spezialitäten, Feingebäck, Kuchen, Patisserie, Desserts, Snacks, Apérogebäck, Tiefkühlbackwaren. Ca. 600 verschiedene Artikel werden täglich (nächtlich) frisch gebacken. Das gesamte Sortiment umfasst ca. 1.300 Artikel

Kunden: 500 Einzelkunden für Frischbackwaren, dazu täglich 100 Aufträge für Tiefkühlbackwaren sowie eine eigene Filiale

Gesamte Betriebsfläche: 6.500 m²

Kommissionierfläche: 1.600 m²

Anzahl der Kommissionierer: 20

Verpackung: Einheitsgebände, Kunststoffkörbe 60 x 40 cm

Anzahl der Verladerampen: 8

Fuhrpark: 17 bis 19 Fahrzeuge, alle 3,5 t, da in der Stadt kleine, wendige Fahrzeuge gebraucht werden. Etwa 85 % der Logistik ist outgesourct

Kommissioniersystem: dispotool ENTERPRISE mit MULTIPLE PICKING, DYNAMIC LAYOUT VIEWING und PRE-LOADING



Die Belegung der Sandwiches und Brezeln erfolgt von Hand, aber systematisch und effizient



Der handgeflochtene Zopf ist in der Schweiz ein Anker im Sortiment

Sieben Tage pro Woche und 24 Stunden pro Tag und ein derart variationsreiches Sortiment erfordert physisch wie informationstechnologisch ein ausgeklügeltes, gleichwohl stabiles Logistiksystem. Bei Bertschi findet die Warenverteilung in drei räumlich getrennten Hallen statt. Brot, Klein- und Feingebäcke, die das Gros der Lieferungen ausmachen, verteilen die rund 20 Kommissionierer in der Versandhalle im Erdgeschoss auf 575 mit Display gekennzeichneten Stellplätzen. Am Kopf jeder Stellplatzreihe zeigt ein **Kopfdisplay** an, ob in dieser Reihe überhaupt etwas von

Goldminen für Wissen und Inspiration



Thomas Mertes

Eine Messe besuchen, auch wenn man doch eigentlich nicht investieren will, keine Änderungen plant und eigentlich auch keine Zeit hat? Zeit, die nicht nur die Reise zur und der Aufenthalt auf der Messe in Anspruch nehmen, sondern auch die Vor- und Nachbereitung?

Glauben Sie mir, Sie müssen sich schon sehr viel Mühe geben, von einer Messe nicht schlauer nach Hause zu kommen, als Sie hingefahren sind. Dafür gibt es viele Gründe. Nirgends präsentieren sich so viele Anbieter gleichzeitig und machen den Vergleich von Leistungen und Preisen so schnell und einfach.

Außerdem sind Messen immer Schmelztiegel, in denen ganz unterschiedliche Menschen mit ihren individuellen Hintergründen und Erfahrungen zusammenkommen: Bäcker, Konditoren, Produktionsspezialisten, Vertriebsverantwortliche, Verkaufsleiter, Gastronomen, Zulieferer, Anwendungsberater, Reisebackmeister, Servicemonteur und noch viele mehr. Man kommt miteinander ins Gespräch, tauscht sich aus, lernt sich kennen und bekommt Erfahrungen gratis weitergegeben. Vielleicht sitzt man gerade zufällig mit Fremden an einem Tisch zusammen und daraus entwickelt sich ein Gespräch, eine Freundschaft, ein Austausch, vielleicht sogar eine Kooperation. Vielleicht hört man auch nur auf dem Gang den einen Satz, der im eigenen Hirn etwas in Gang setzt, eine Idee aufkommen lässt, die sich vielleicht als Lösung für ein Problem entpuppt, über das Sie sich schon lange Zeit ärgern.

Das gilt übrigens keineswegs nur für Fachmessen der eigenen Fachrichtung, sondern unbedingt auch für Messen aus angrenzenden und manchmal auch für Messen komplett fremder Branchen. Mag ja sein, dass der eine mit Mehl hantiert, der andere mit Fleisch oder Gemüse und der Dritte schließlich mit Autos oder Verpackungen. Seien wir doch ehrlich, die klaren Gebietsabgrenzungen, die es früher vielleicht gab, haben längst ihren Sinn verloren. Die Grenzen zwischen Bäckerei und Foodservice sind verschwunden und vom Foodservice zum Foodtruck oder zur Marktbeschickung ist es auch nicht weit. Bei den Snacks geht es nicht nur um den Teig, sondern auch um die Füllungen aus Fleisch, Gemüse etc. und um die Getränke dazu.

Auf Messen zu gehen, ist also gut angelegte Zeit, für Sie selbst, aber auch für Ihre Mitarbeiter, denn Wissen ist heute keine Frage der Hierarchie mehr, sondern eine Frage der Vernetzung des Wissens in vielen Köpfen. Nutzen Sie das Potenzial.

Ihr **Thomas Mertes**



Pro Nacht liefern 17 bis 19 Fahrzeuge, die zum Teil mehrere Touren fahren, die Ware aus. Um sich schnell und flexibel durch Zürich bewegen zu können, nutzt Bertschi vor allem kleine Fahrzeuge

der zur Verteilung anstehenden Ware gebraucht wird. So vermeidet das System überflüssige Wege für die Kommissionierer. Da viele kleine Kunden von Bertschi bedient werden, kann es vorkommen, dass ihre Anzahl die der Stellplätze übersteigt. Ist das der Fall, sorgt das System dafür, dass die Belegung nach Touren optimiert gestaffelt wird. Diese Versandhalle grenzt direkt an die Bäckerei, sodass die frisch aus dem Ofen kommende Ware direkt rübergeschoben wird.

Die Verteilung von Patisserie und Sandwiches logiert im Untergeschoss. Das Verteilsystem für die Snacks ähnelt dem im Erdgeschoss, nur kleiner. Über 150 Displays werden die empfindlichen Sandwiches und Canapés verteilt, wobei die Kommissionierer Kleinstmengen bei der Aufnahme der Ware zunächst zusammenfassen. Mit dem derart gefüllten Korb laufen sie dann an den Displays entlang und setzen jeweils so viele Exemplare ab, wie das Display anzeigt. Ein zu Beginn ausgedruckter Verteilzettel als Begleitung sorgt dafür, dass auch am letzten Stellplatz die Menge noch stimmt. Die fertigen Sandwichboxen bekommen einen Bon, der aussagt, was sie enthalten und zu welchen Stellplätzen im Erdgeschoss sie gehören, sodass die Fahrer sie parallel zu den Brotwagen einladen können.

Anders sieht es bei Süßprodukten, Snacks und dem Teegebäck aus. Hier findet die Verteilung nicht über Displays, sondern über ausgedruckte Bons statt. Die Mitarbeiter dieser Abteilung holen die einzelnen Artikel entsprechend dem Bon pro Kunde zusammen. Die Fahrer ihrerseits finden auf ihrer Arbeitsanweisung, was sie in der Kuchenabteilung im Kellergeschoss abholen müssen.

Dass die gesamte Kommissionierung und Logistik jede Nacht reibungslos vonstattengeht, ist nicht zuletzt Betriebsleiter Markus Brantner zu verdanken. Wie ein guter Geist wacht er jede Nacht darüber, dass die Produktion reibungslos läuft und alles in der perfekten „Bertschi-Qualität“ rechtzeitig für die Kommissionierung bereitsteht.

Praxisseminare



Abwechslung macht kreativ – das gilt auch für Weiterbildungsmaßnahmen. Deshalb lädt toolbox seine Kunden ein, im Consulting & Training Center in Eschweiler der eigenen Kreativität mal Freigang von Alltagsorgen zu geben. Die Praxisworkshops von toolbox bieten Gelegenheit zum gemeinsamen Lernen, Erfahrungsaustausch mit Kollegen und kreativem „Spinnen“. Komplettiert wird das alles durch anregende Exkursionen zu ausgesuchten Backbetrieben. Alles in allem viel Auslauf für die eigenen Gedanken, viel Inspiration für den eigenen Betrieb und viel Motivation, die eigene Zukunft zu gestalten.

Die nächsten Termine und Themen

Ort:

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

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



Mehr als ein regionales Highlight



Informationen in Wort und Bild gab es auf dem südback-Stand von toolbox reichlich. Auf der Suche nach individuellen Lösungen für ihre Betriebe nutzten viele Besucher die Chance für ein Gespräch mit den Fachleuten von toolbox



38.000 Besucher, so die Messgesellschaft Stuttgart, nutzten Ende Oktober die Fachmesse „südback“ in Stuttgart, um sich über neue Entwicklungen für die Branche zu informieren. 17 % der Besucher kamen aus dem Ausland, allen voran Österreich, Schweiz und Italien. Aber auch

aus den zentral- und osteuropäischen Ländern hatten sich viele Branchenfachleute auf den Weg nach Stuttgart gemacht. Ein Grund dafür ist die besondere Atmosphäre der südback – weltoffen und doch auf das Handwerk und die mittelgroßen Betriebe konzentriert. Das Gros der Messebesucher kommt aus Betrieben

mit 10 bis 49 Mitarbeitern, die meisten von ihnen selbstständige Unternehmer oder Mitinhaber. Auch für diese Klientel wird der Einsatz von IT-Lösungen im Unternehmen immer wichtiger und der erste Schritt findet nicht selten in der Kommissionierung statt. Kein Wunder, hier lassen sich gleichzeitig Kosten sparen und die Effizienz erhöhen.

Wie groß das Interesse ist, konnte man am toolbox-Stand sehen. Bildschirmwände präsentierten in kurzen Filmsequenzen neue Programmbausteine von dispotool. Gleichzeitig konnten sich die Besucher von toolbox-Beratern in ihrer Muttersprache neue Wege und Lösungen für ihre betrieblichen Probleme aufzeigen lassen.



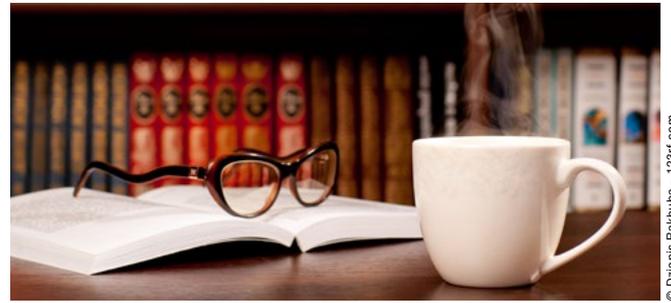
Ein typisches Bild auf den südback-Fluren: dispotool-Kunden mit dem toolbox-Skippy

Zentral + dezentral = ideal

„BOOK“ heißt die kleine Buchhandlung, die den Leserratten in ihrem integrierten Café-Bistro kleine Süßspeisen und belegte Brötchen zur Stärkung serviert. Die Bestellmengen wechseln täglich und sind doch so gering, dass sich der Stopp eines Lieferfahrzeuges betriebswirtschaftlich nicht wirklich rechnet. Sollte man solche Kunden ablehnen? Keine gute Idee, denn die Zahl solcher „Instore-Cafés“ wächst, ganz egal, ob Bücher oder Shorts verkauft werden. Metzger, Kioske, unabhängige Convenience-Shops und Sandwich-Läden brauchen ebenfalls Backwaren. Sie alle verbindet, dass die von ihnen geordneten Mengen eigentlich „zu“ klein sind. Dafür sind die Betreiber in aller Regel treue und nicht übermäßig preissensible Kunden, so lange der Service stimmt.

Ein Konzept von dispotool, das Kundenservice und Betriebswirtschaft auch bei geringen Bestellmengen miteinander versöhnt, heißt „dezentrale Verteilung“. Eine entscheidende Rolle in diesem System spielen die eigenen Filialen. Sie bekommen zusammen mit der eigenen Warenausstattung einen zweiten Warenblock, der alle Bestellungen der umliegenden b2b-Kunden zusammenfasst.

In der zentralen Warenverteilung der Produktion behandelt man solch eine Lieferung wie eine eigenständige Bestellung, sodass der Aufwand minimiert ist. Die Verteilung auf die einzelnen b2b-Kunden erfolgt



© Dzianis Rakhuba - 123rf.com

erst in der Filiale. Dort steht ein **Touch-Industrie-PC**, der den Verkaufsmitarbeitern anzeigt, für welche Kunden sie welche Waren zusammenstellen und was sie gegebenenfalls aus der filialeignen Backstation ergänzen sollen. Ein ausgedruckter Markierungsbogen ersetzt den Lieferschein, falls Bezahlung per Rechnung vereinbart ist. Falls nicht, dient er der Kontrolle und wird zusammen mit dem Kassenschein und der Ware dem Kunden bei Abholung ausgehändigt. Wenn der Kunde es wünscht, kann auch ein Kurier die Zustellung übernehmen.

Die Vorteile des Systems liegen auf der Hand. In der zentralen Warenverteilung findet keine Liliput-Kommissionierung statt, für die Filialmitarbeiter ist die Sortierung keine Mehrarbeit und es bleibt der direkte Kontakt mit dem Kunden für eine aufmerksame Betreuung bestehen. Zudem ist durch dispotool die volle Rückverfolgbarkeit des Warenflusses gewährleistet.

Messe-Termine Frühjahr 2017

Moskau, Düsseldorf – das sind die beiden Messestandorte, an denen wir Sie im kommenden Frühjahr herzlich willkommen heißen.

Mitte März treffen wir uns hoffentlich auf der Modern Bakery in Moskau, der mit Abstand wichtigsten Fachmesse für die Backbranche Russlands und vieler Nachbarländer. Vier Tage lang dreht sich auf dem Messegelände Expocentre mitten in Moskau alles um Rohstoffe, Maschinen und Verfahren. Direktoren,

Produktionsleiter, Chefsingenieure und Vertriebsleiter haben sich diese Tage für den Messebesuch reserviert.

Anfang Mai blickt die Welt nicht nur nach Düsseldorf, sie reist auch dorthin, denn dort beginnt die weltweit größte Messe für Verpackungen und alle Arten industrieller Prozesse. Dazu gehören auch die Fachgebiete Logistik und Lagerung mitsamt den neusten Lösungen für Kommissioniersysteme. **toolbox** finden Sie in der Halle 3/E 26.

Auf diesen Messen sind wir 2017 für Sie da!



13. – 16.03.2017
Moskau, Russland
Halle Forum



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

Sag mir, wo die Kisten sind, wo sind sie geblieben ...



© landmagd

Es gibt nur wenige Bäckereien, die ihre Backwaren nicht in Kisten oder Körben transportieren und es gibt nur sehr, sehr wenige Bäckereien, in denen nicht immer wieder über den Verbleib dieser Kisten und Körbe diskutiert werden muss. Denn die Neubeschaffung von Kisten kostet Geld und das schmerzt doppelt, wenn die fehlende Kiste nicht „verbraucht“, sondern gestohlen oder verschlampt wurde. Noch etwas ist all solchen Diskussionen gemein, die Antwort auf die Frage „Wie viele Kisten haben wir?“ beginnt mit dem Wort „eigentlich“.

Den Überblick zu behalten ist also eine Frage der Bestandserfassung einerseits und der Kontrolle dessen, was an wen rausgeht und was von wem zurückkommt, andererseits. **toolbox** bietet die Möglichkeit, dieses Problem dauerhaft zu lösen.

Dazu wird jeder Korb mit zwei Barcodes ausgestattet, jeweils an den kurzen Außenseiten des Korbes angebracht. Bei kleinen Beständen lässt sich das in einer Aktion realisieren, bei großen Beständen schubweise rollierend.

Ist die Warenverteilung für eine Tour abgeschlossen, werden diese Barcodes mit einem Handheld Korb für Korb gescannt und dem jeweiligen Kunden zugeordnet. Das ist eine Sache von Sekunden, aber sie hilft, die Übersicht zu behalten. Der dispotool-Rechner übernimmt die Daten aus dem Handheld und verbucht die Art und Zahl der Kisten auf dem Konto des Kunden oder des Logistikers.

Bringt der Fahrer die Kisten wieder zurück, werden die Körbe auf dem Transportband vor der Korbwaschanlage



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

wieder gescannt und das Konto des Kunden oder Logistikers wird entsprechend entlastet.

Beim Transport durch Fremdlogistiker empfiehlt es sich möglicherweise, dass sich dieser vor der Rückgabe der Körbe im System anmeldet und nach dem Einscannen der Behälter eine Quittung über die zurückgebrachten Körbe bekommt. Das hilft, Streitigkeiten zu vermeiden.

Irgendjemand hat einmal festgestellt, dass in jeder zweiten Garage Bäckereikörbe als Ablagesystem benutzt werden. Deshalb ist der „Schwund“ kein Kavaliersdelikt. Man muss deshalb nicht gleich ein Pfandsystem installieren. Die Registrierung und Übersicht, wie **toolbox** sie anbietet, entwickelt in aller Regel ausreichend erzieherische Wirkung.

Komplexität und Menge bändigen



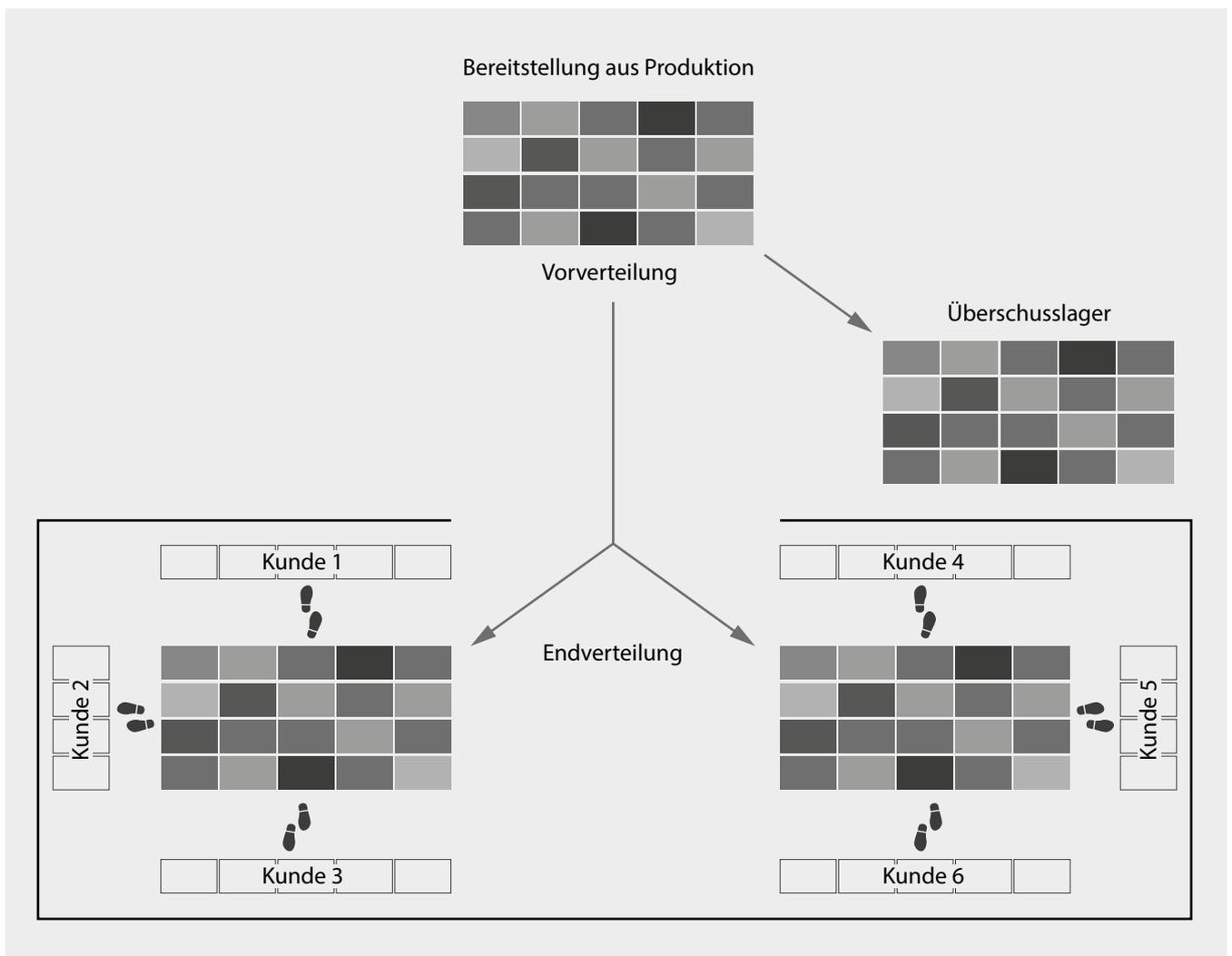
© tosatphoto - fotolia.com

Je größer ein Unternehmen, desto größer sind die Mengen, die verteilt werden müssen. Aber nicht nur das, in aller Regel steigt mit der Gesamtmenge auch die Zahl der Produkte und Verpackungsgrößen, aber auch die Zahl der Abladeplätze mit ihren jeweils spezifischen Anforderungen. Im Klartext: Die Kunden-Produkt-Matrix wird komplexer. Die Komplexität wird noch größer, wenn außerdem Ware mit anderen Werken ausgetauscht und/oder für verschiedene Exportmärkte bereitgestellt werden muss, sortiert nach Verpackungsdesign und -beschriftung.

Althergebrachte Systeme, die eine Warenverteilung über vorab ausgedruckte Lieferscheine zu realisieren

versuchen, sind mit dieser Komplexität schnell überfordert. Sie schicken unnötig viel Personal auf Wege, von denen sich viele einsparen ließen, würde man die Kommissionierung systematisch planen und realisieren.

Warenverteilung über vorab gedruckte Lieferscheine ist aber nicht nur ineffizient und kostenintensiv, sie ist auch nicht in der Lage, den Anforderungen moderner Warenrückverfolgung zu genügen. Rentabilität und Kundenzufriedenheit leiden, weil sie nicht in der Lage ist, bei rollierendem Produktionsprogramm Restmengen des vorangegangenen Produktionszyklus sinnvoll in die Verteilung zu integrieren. Zukunftsfähigkeit sieht anders aus!



Der Vorverteilung auf Blöcke folgt die Endverteilung nach dem „**Circle Picking-Prinzip**“. Stapel für Stapel des Blocks werden abgearbeitet und auf die drumherum angeordneten Stellplätze für die Kunden verteilt

Beides, Komplexität und Menge, lassen sich so bändigen, dass die Kosten kalkulierbar bleiben, die Verteilgenauigkeit steigt und das Verteiltempo anzieht. dispotool sorgt für mehr Effizienz im Unternehmen, gleichzeitig steigt die Kundenzufriedenheit und damit auch die Wettbewerbsfähigkeit.

Nehmen wir als Beispiel eine Industriebäckerei, die 24/7 produziert. dispotool erfasst kontinuierlich die aus der Produktion kommenden Mengen, sodass jederzeit ein aktueller Bestand abgebildet wird. Dadurch wird der Start einer sogenannten Vorverteilung möglich. Das bedeutet, dass die Ware kontinuierlich auf zwei oder mehrere Blöcke im Versandbereich vorverteilt wird, aus denen sich dann die Endverteilung auf die Kunden oder Touren speist. Das hat den Vorteil, dass bereits in diesem Stadium deutlich wird, welche Überschüsse produziert worden sind, aber im aktuellen Verteilzyklus nicht gebraucht werden. Diese Ware wird direkt in ein Überschuss-Lager (Surplus-Stock) überführt, wo sie für die nächste Verteilrunde bereitgehalten wird, ohne aktuell im Weg zu stehen.

Die aktuell anstehende Verteilung nutzt die auf zwei oder mehrere Blöcke vorverteilte Ware. Die Skizze zeigt ein Beispiel mit zwei solchen Blöcken. Die effektivste Verteiltaktik bei diesem System ist das sogenannte „Circle Picking“. Rund um den jeweils vorverteilten Block aus Kistenstapeln befinden sich die jeweils einem Kunden zugeordneten Stellplätze. Zwischen Block und den Kundenstellplätzen bleibt ein Arbeitsgang für die Verteiler. Ein Handheld sagt ihnen, auf welchen Kundenstellplatz jede Kiste eines Stapels abgelegt werden soll. Dabei muss der Verteiler keine Reihenfolge einhalten, sondern kann Stapel für Stapel abarbeiten, ohne groß hin- und herzulaufen (siehe Grafik).

Woher das Handheld seine Information bezieht? Ganz einfach: Der Vorverteiler generiert für jeden Kistenstapel ein Ticket. Auf diesem Ticket stehen Produktname, Menge, Produktionsdatum des Produktes und ein Barcode. Bevor der Endverteiler einen Stapel anfasst, scannt er mit dem Handheld das Ticket, der Rest läuft automatisch im dispotool-System ab.

Vorgestellt

Schon im zarten Alter von 12 Jahren bekam er seinen ersten Computer – damals, 1982, keineswegs eine Selbstverständlichkeit in bundesdeutschen Haushalten. Doch die Prägung hat gewirkt. Die Elektronik- und IT-Branche hat René Meier, heute 46 Jahre jung, seither nicht mehr losgelassen.

Ein Sportunfall mit dem Mountainbike, der ihn ein halbes Jahr ins „Aus“ beförderte, ließ den Studenten der Elektrotechnik an der RWTH Aachen kurz vor dem Examen noch einmal über seine Zukunftsplanung nachdenken. Ergebnis: Statt der Theorie machte die Praxis das Rennen. Schon während des Studiums hatte er immer wieder bei IT-Firmen gejobbt und so lag es nahe, sich mit dem Wissen und der Leidenschaft für die praktische Anwendung eine berufliche Karriere aufzubauen.

Darüber, dass René Meier die Praxis der Theorie an der Uni vorzog, freuen sich heute viele **toolbox**-Kunden rund um den Globus und speziell „down under“. In den vergangenen Jahren hat er in australischen Unternehmen, bei George Weston Food und auch bei Goodman Fielder, immer wieder und über viele Monate neue Systeme installiert, vorhandene erweitert und Mitarbeiter geschult, sodass er sich manchmal schon wie ein Australier fühlt. Gut, dass er gerne mit Menschen zu tun hat, sich gerne neuen Problemen stellt und gerne reist. In den vergangenen Jahren war er stets mehr als die Hälfte seiner Arbeitszeit unterwegs. Meier: „Ich war noch nie ein reiner Büromensch, ich liebe den Kontakt zu den Kunden. Der Job ist teilweise sehr anspruchsvoll und herausfordernd, weil die Menschen immer wieder

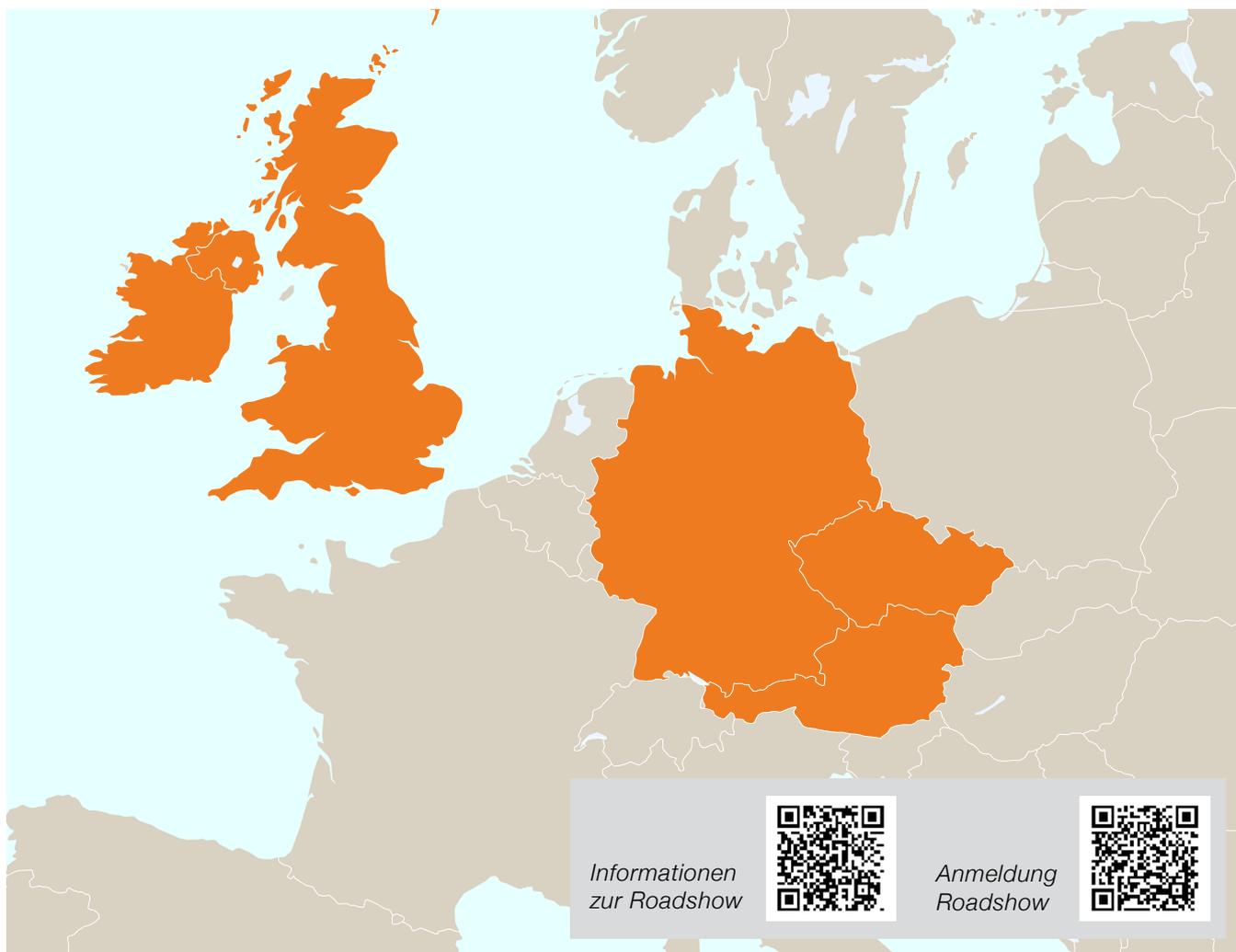


anders sind und man sich auf sie einstellen muss. Aber dafür lernt man ständig neue Dinge und bekommt viel von den Menschen zurück.“

Die andere Liebe seines Lebens ist Ehefrau Stefanie, die mit dem „Wandertrieb“ ihres Gatten gut leben kann. Schließlich führt sie als staatlich geprüfte Altenpflegerin ein eigenes, erfülltes Berufsleben. Wenn die beiden mal Zeit für sich haben, dann zieht es sie auch nicht in die weite Welt, sondern höchstens mal an die niederländischen Nordseestrände, seiner zweiten Heimat. Mehr ist selten drin, schließlich wollen drei Katzen und ein springlebendiger junger Kater zu Hause versorgt sein.

Dafür ist zu Hause Zeit für Hobbys. Lesen von Fachliteratur – „mein Beruf ist nun mal mein Hobby“ –, Mountainbike fahren trotz des Unfalls, gerne auch in den heimatlichen Gefilden der Eifel, und Musik hören von Klassik bis Jazz und Blues. Versteht sich von selber, dass bei einem Nerd seiner Qualität die Anlage nicht „von der Stange“ ist. Vor- und Endverstärker und auch die hochwertigen Boxen sind Marke Eigenbau vom Allerfeinsten.

dispotool LIVE beim Kollegen im Einsatz



Wann hat man schon mal die Chance, in Echtzeit in einem fremden Backbetrieb einen Blick in die täglichen Abläufe zu werfen? Nichts ist extra „fein“ gemacht, alles harte Realität. Gerade deshalb sind die Plätze für die Roadshows von dispotool so begehrt. Die Betriebe, die dazu ihre Pforten öffnen, zeigen Pro-

zesse und Lösungen, die Anregungen für die eigene Praxis geben können. Doch nicht nur das. Es bleibt ausgiebig Zeit, mit den Verantwortlichen der Bäckerei über das Gesehene zu debattieren. Selbstverständlich stehen Ansprechpartner von **toolbox** vor, während und nach der Veranstaltung zur Verfügung.

Die Tourdaten Deutschland, Österreich, Schweiz

21.02.2017 - 22.02.2017	Bäckerei Kraus GmbH, Köln	www.unwiderstehlich-gut.de
28.03.2017 - 29.03.2017	Backhaus Hennig GmbH, Zwenkau	www.backhaus-hennig.de
25.04.2017 - 26.04.2017	Backhaus Bickert GmbH & Co. KG, Großostheim	www.backhaus-bickert.de
16.05.2017 - 17.05.2017	Herzog GmbH & Co.KG, Muhr am See	www.cafe-herzog.com
20.06.2017 - 21.06.2017	Bäckerei-Konditorei Günter Mayer e.K., Kohlberg	www.cafe-baecker-mayer.de
19.09.2017 - 20.09.2017	Rolf Maier & Co AG, Laufenburg CH	www.beck-maier.ch

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

Die Tourdaten Großbritannien und Irland

24.01.2017 - 25.01.2017	TS.M Bayne & Co.Ltd, Lochore	www.baynesthefamilybakers.co.uk
Frühjahr 2017	P McCloskey's & Sons Ltd., Drogheda, Ireland	www.mccloskeysbakery.ie

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

Zu Gast in Luzern und München



Bachmann

Raphael Bachmann, verantwortlich für Produktion und Logistik, erläuterte die komplexe Logistik eines breiten und hochwertigen Sortimentes

Es ist schon etwas ganz Besonderes, in einem Spitzenbetrieb der Schweizer Bäckerei-Konditorei-Confiserie-Szene Gast sein zu dürfen. Die **Confiseur Bachmann AG** aus Luzern ist weit über die Grenzen der Schweiz hinaus berühmt für die Kunstwerke ihrer Confiseure wie den Luzerner Wasserturm-Stein, das kulinarische Wahrzeichen von Luzern, oder die bekannten Schutzengeli-Truffes.

Die Schweizer und ihr Gäste schätzen darüber hinaus die exquisite Qualität der Backwaren, Snacks und Patisserieartikel aus den 17 Fachgeschäften in der Region, die alle stolz den Namen Bachmann tragen, gleichwohl jedes seinen individuellen, auf den Standort abgestimmten Auftritt pflegt. Ein Online-Shop, über den

ganze Apéro-Buffets, Hochzeitstorten, Geschenke und saisonale Spezialitäten verkauft werden, komplettiert das Angebot von Matthias (Verkauf und Administration) und Raphael Bachmann (Produktion und Logistik).

Was es an Aufmerksamkeit, Ruhe und Präzision erfordert, täglich so hochwertige Artikel ohne Probleme zu kommissionieren, davon konnten sich die Gäste der Roadshow praxisnah überzeugen. Täglich werden bis zu 180 Produkte an fünf Stationen in den Abteilungen bereitgestellt und mit dispotool LIGHT und den Modulen MULTIPLE PICKING und PRE-DISPATCHING auf die Stellplätze der Filialen verteilt. Etwa 5 % der Ware, vorwiegend Schokoladenartikel, gehen als Lieferungen an andere Adressen.



Rischart
wo's duftet und schmeckt

Versandleiter Alfred Mertl demonstrierte die Funktionsweise von dispotool. Anschließend durfte, wer wollte, das System selber testen

Wer wie **Max Rischart's Backhaus** am Münchener Marienplatz die vermutlich meistbesuchte Bäckereifiliale Deutschlands betreibt, aber nicht am gleichen Standort produziert, muss Tag für Tag eine logistische Herkulesarbeit bewältigen. Spannend ist dabei nicht die Entfernung, die beträgt gerade mal 800 m, sondern die Herausforderung, die richtigen Mengen von den richtigen Produkten zum richtigen Zeitpunkt in dieser und den 14 anderen Filialen anzuliefern.

Wie man das bewältigt, konnten die Roadshow-Teilnehmer live miterleben. Verteilt wird die Ware über

dispotool LIGHT mit Matrix Displays über den Stellplätzen im Versand, die den Bedarf pro Filiale anzeigen. Um die Komplexität des Sortimentes zu bewältigen, teilt Rischart's die Kommissionierung auf. Auf einer Schiene werden Brot und Brötchen verteilt, auf der zweiten Kuchen, Schnitten sowie Feingebäck. Die Sandwichmacher sind eine eigene Abteilung und verteilen ihre Leckereien selber per Display. Auch die Confiserie distribuiert eigenständig, wobei die Abteilung wie alle anderen den dispotool-Rechner nutzt, aber Bons ausdrückt, die quasi als Laufzettel und gleichzeitig als Lieferschein dienen.

LOGIS⁺ Das erwartet Sie in der nächsten Ausgabe:

+ Goodman Fielder ist das größte Unternehmen in Australien und Neuseeland, das sich mit der Herstellung, Verpackung und Distribution von Lebensmitteln befasst. Dazu gehört selbstverständlich auch eine breite Vielfalt an Brot und Backwaren. Goodman Fielder betreibt in Australien und Neuseeland etliche Großbäckereien, die ihre Ware täglich frisch an die Supermärkte und Depots liefern, andere produzieren Tiefkühlbackwaren oder glutenfreie Backwaren. Ein Teil der Bäckereien arbeitet in der Frischwarenverteilung mit dispotool ENTERPRISE von toolbox, bei der Matrix-Displays in der Warenverteilungszone den Kommissionierern den



Bedarf jedes Kunden signalisieren. Für kleine Kunden, die täglich nur geringe Mengen ordern, wird dagegen in Regalen und Flow Racks verteilt. Für weit entfernt liegende, kleine Depots verteilt Goodman Fielder die Ware auf Basis der Tourenpläne.

+ Tradition und Menge müssen sich nicht ausschließen. Seit fast 20 Jahren produziert die Bäckerei Kotter aus dem oberbayerischen Traunstein in einem modernen Neubau nach strengen handwerklichen Regeln. Der Erfolg gibt Bäckermeister Gerhard Kotter recht. Das beweisen nicht nur zahlreiche DLG-Medaillen, sondern auch die Aufnahme in die Liste der besten Bäckereien in Deutschland durch das Gourmet-Magazin „DER FEINSCHMECKER“. Das Traditionsbewusstsein spiegelt sich in der Qualität und dem unternehmerischen Weitblick in der Unternehmensführung, beispielsweise in der Organisation des Versandes, wider. Die Kommissionierung für die 24 Filialen des Unternehmens basiert auf dispotool LIGHT.



+ Alle drei Jahre wird Düsseldorf zum Zentrum der internationalen Verpackungs- und Prozesstechnik, 2017 ist es wieder so weit. Vom 4. bis zum 10. Mai erwartet die interpack in den 18 Messehallen mehr als 170.000 Besucher aus über 190 Ländern. Natürlich zeigt die interpack, wie der Name vermuten lässt, Verpackungstechnik, Materialien und Neuentwicklungen für die Produktverpackung, doch längst ist die Messe diesem engen Profil entwachsen. Es geht darüber hinaus um Prozessoptimierung und dabei stellen Lagerung, Logistik und IT einen Schwerpunkt dar. Die Nahrungsmittel-, Pharma-, Kosmetik- und auch für die Backindustrie finden in Düsseldorf innovative Lösungen und Ideen für ihre Prozesse. Auch toolbox wird auf der interpack vertreten sein und präsentiert neue, bahnbrechende Lösungen.



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⁺ erscheint 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

toolbox
PICK'N TRACK