

Von der Wurst bis zum Tintenfisch

Im Cash & Carry Frischemarkt setzt Mattfeld auf Organisation per ERP-System Winweb-food

Das Familienunternehmen Peter Mattfeld & Sohn, ein Vollsortimenter mit Kernkompetenz Fleisch, bedient eine breite Kundenklientel in der Lebensmittelbranche. So kann im Cash & Carry Frischemarkt von Fleisch und Fisch über Obst und Gemüse bis zu Nonfood-Artikeln alles gekauft werden, was Gastronomen, Metzger oder Großküchen benötigen. Bereits seit 2013 wird in der Fleischverarbeitung das ERP-System von Winweb eingesetzt, das nun auch im Cash & Carry Frischemarkt eingeführt wird.

Von Isabel Melahn

Der Cash & Carry Frischemarkt, größter Bereich und die Cash Cow des Unternehmens, bietet 12 000 Produkte, davon allein 1000 Wurstsorten, internationale Käsespezialitäten, Fisch, Tintenfisch und Molkereiprodukte, Obst und Gemüse, alkoholische Getränke und Nonfood-Artikel. Hier bestellen und kaufen Gastronomen und Großhändler, Kliniken und Kantinenbetreiber, Metzger und Mittelständler. Schnelligkeit, Effizienz und kundenorientiertes Handling haben dabei Priorität und werden mit dem ERP-System von Winweb umgesetzt.

Ein wichtiger Schritt in diese Richtung war die teilweise Umstellung des Navision-Systems auf Winweb-food: Während es bisher zwei getrennte Datenbanken gab, wurden diese jetzt mit allen Stammdaten zusammengeführt, denn eine gemeinsame Datenbank macht die Pflege der Daten und die Erstellung von Auswertungen sehr viel einfacher. Das äußerst anspruchsvolle Projekt konnte in dieser Größenordnung nur durch die intensive Zusammenarbeit zwischen Winweb und den Verantwortlichen bei Mattfeld umgesetzt werden. Doch auch viele weitere Anwendungen im Cash & Carry Frischemarkt konnten so erst realisiert werden.



Der Kommissionierer ruft sich die Bestellungen auf dem Tablet auf (linkes Bild). Über einen Fingerscanner werden die Artikel identifiziert und automatisch dem aufgerufenen Beleg zugeordnet.

Da die meisten Kunden am liebsten telefonisch ordern, erstellt das Verkaufsteam schon während des Gesprächs die Kundenaufträge im System. Hilfreich ist dabei, dass für jeden Kunden die von ihm gekauften Artikel der vergangenen 100 Tage automatisch eingeblendet werden. Zeitgleich landen die Bestellungen bei den zehn Kommissionierern im Markt, die täglich rund 100 Aufträge bearbeiten. Sie rufen sich die Bestellungen auf Tablets auf und stellen die Produkte auf Rollwagen im Großmarkt zusammen. Die Tablets sind über WLAN ans Netzwerk angeschlossen und erlauben es dem Benutzer, Waren

für bestellte Aufträge zügig im gesamten Markt zusammenzusuchen.

Über einen Fingerscanner werden die Artikel gescannt, um identifiziert und automatisch dem aufgerufenen Beleg zugeordnet zu werden. Irrtum dank ERP-System ausgeschlossen: Wird ein falsches Produkt gescannt, meldet das System sofort einen Fehler. Wird die Zeile mit dem gescannten Produkt hingegen grün, ist alles korrekt. Zurzeit noch Zukunftsmusik ist die Wegeoptimierung: Wenn auch Lagerhaltung und Stellplatzverwaltung von Navision auf Winweb-food übertragen wurden, kann das System dem

Mattfeld und Winweb

Das Familienunternehmen Peter Mattfeld & Sohn GmbH entwickelte sich innerhalb von drei Generationen aus einer reinen Agentur für Schweine- und Rinderhälften zu einem der umsatzstärksten Unternehmen auf dem Fleischgroßmarkt in Hamburg. Heute beschäftigt der Vollsortimenter von Sonntag-bis Freitagabend rund um die Uhr bis zu 160 Mitarbeiter. Für etwa 1300 Kunden pro Tag werden rund 20000 t Lebensmittel im Jahr in vier Geschäftsbereichen bewegt: Cash & Carry Frischemarkt, Fleischerzerlegung und Direktverkauf, Fleischimport für den Großhandel und Convenience-Manufaktur.

Peter Mattfeld gründet sein Unternehmen 1950 mit zwei Mitarbeitern auf dem Schlachthof in Hamburg. 1963 kommt sein Sohn, der gelernte Fleischer Jörg Mattfeld, nach einem Jahr in Kanada mit neuen Ideen zurück und steigt ins Unternehmen ein. Mit einem kleinen Abholmarkt auf 80 m² wird die Basis für den heutigen Cash & Carry Frischemarkt geschaffen, der im Jahr 2000

erweitert wird. Zum Frischfleisch kommen Obst und Gemüse sowie eine Frischfisch-Abteilung hinzu. 2016 schafft ein Neubau weiteren Platz, sodass der Cash & Carry Frischemarkt heute 6000 m² für rund 12000 Artikel zählt. www.mattfeld.de

Als inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen entwickelt und vertreibt die Winweb Informationstechnologie GmbH seit 1997 branchenspezifische ERP-Software für die Lebensmittelbranche. Anwenderorientierte Innovationen und kurze Reaktionszeiten auf individuelle Branchen-anforderungen stehen dabei im Mittelpunkt. Über 200 Unternehmen vertrauen auf die hohe Spezialisierung und Lösungskompetenz. Das zeigt auch die aktuelle Analyse der Trovarit AG, die die Top-Zufriedenheit der Winweb-Kunden erneut bestätigt. www.winweb.de



Die Tablets können zum Kommissionieren überall bequem angehängt werden.

Kommissionierer die Laufreihenfolge vorgeben. Und selbst Kundenaufträge sollen den Mitarbeitern demnächst je nach Komplexität zugewiesen werden. So wird sichergestellt, dass neue Mitarbeiter nicht gleich Bestellungen mit 50 und mehr Positionen bearbeiten müssen.

Eine deutliche Zeitersparnis bringt der Parallelbetrieb: Ordert der Kunde, dessen Auftrag gerade kommissioniert wird, zur gleichen Zeit zusätzlich noch Artikel, werden diese dem Kommissionierer ohne Zeitverzug auf dem Tablet angezeigt und können sofort hinzugefügt werden. Ein weiteres Beispiel läuft genau andersherum: Wird bei der Kommissionierung festgestellt, dass Produkte beispielsweise nicht mehr in der bestellten Menge verfügbar sind, erhält der Verkauf eine Nachricht. Dort wird der Kunde direkt informiert und gegebenenfalls ein anderer Artikel ausgewählt, der wiederum sofort auf dem Tablet erscheint und nachträglich kommissioniert wird. Auch die Tourenplanung greift online auf die Daten zu und beginnt bereits mit der Disposition, während noch kommissioniert wird. Insgesamt rund 400 Kunden in einem Umkreis von rund 100 km rund um Hamburg werden wöchentlich auf unterschiedlichen Touren beliefert. Anhand von QR-Codes auf den Lieferscheinen können die Fahrer bei Verladung der Ware auf die Mattfeld-eigenen Lkws nachprüfen, ob die auszuliefernden Produkte tatsächlich für die aktuelle Tour gedacht sind – Fehlervermeidung at its best.

Präzise Informationen für die Kommissionierer und die Kunden im Markt liefern die ESL, die Electronic Shelf Label. Die elektronischen Preisschilder zeigen Artikelbezeichnung und -nummer, Preis und Mengeneinheit an und können aus dem System heraus automatisch geändert werden. Dafür werden sie von Winweb-food mit Stammdaten beliefert.

Wieder um das Thema Effizienz geht es bei der mobilen Verriegelung, der Erfassung der Artikel und der abschließenden Fakturierung an der Kasse: Für Kunden, die ihre Waren direkt im Cash & Carry Frischemarkt kaufen, wiegen und erfassen

Mitarbeiter die Produkte an verschiedenen Touchscreen-Stationen und erzeugen aus dem System heraus Belege. Dabei hat jede Station vollen Zugriff auf die bereits erfassten Belege des Kunden, um Produkte nachzubuchen, zu ändern oder zu löschen. Ist alles gebucht, werden Lieferschein und Rechnung ausgedruckt. An der Kasse muss dann nur noch die Rechnung gescannt und kassiert werden. Da sich die Bargeldverarbeitung auf die Effizienz von Personal und Geschäftsbetrieb auswirkt, nutzt Mattfeld Bargeld-Recycler von Glory. Die Automaten sind vollständig ins ERP-System integriert und automatisieren die Bargeldverarbeitung: Das System übernimmt den Zahlprozess, wenn das Zahlungsmittel „Bar“ gewählt wurde. Dabei übernimmt Winweb-food softwareseitig die Steuerung, Überwachung und Bedienung des Automaten. Fehlerrisiko und Verluste werden minimiert, Personaleffizienz und Kundenbetreuung optimiert.

Eine wichtige Anforderung an Winweb-food im ganzen Projekt war die Interpretation der vielen unterschiedlichen Barcodes auf sämtlichen Artikeln, die Mattfeld von seinen Lieferanten auf den unterschiedlichen Produkten erhält. Das System kann mittlerweile alle gängigen Barcodes lesen – und reagiert sofort mit einer Fehlermeldung, wenn ein Strichcode nicht identifiziert werden konnte. „Es gibt noch allerlei zu tun“, sagt Jürgen Finnen. Doch vieles sei schon zur Zufriedenheit gelöst worden, ergänzt der kaufmännische Leiter und Prokurist. „Dass Winweb beispielsweise alle Schnittstellen sauber hinkriegt – dahinter würde ich unbedingt einen Stern setzen.“



Isabel Melahn

ist freie Journalistin und schreibt branchenspezifische Fachartikel unter anderem über die Lebensmittelindustrie.

Anschrift der Verfasserin
Isabel Melahn, Text & Redaktion,
kontakt@textundredaktion-melahn.de

Sesotec

Modul macht digitale Vernetzung möglich

Obwohl Digitalisierung und Industrie 4.0 derzeit die Trendthemen sind, gibt es für eine einfache und schnelle Vernetzung von Anlagenkomponenten unterschiedlicher Hersteller bis dato keinen Kommunikationsstandard. Die Nachteile, die daraus entstehen sind, dass eine Gesamtübersicht über eine Komplettanlage nur bedingt möglich ist, die Rückverfolgbarkeit – z. B. für Audits – sich schwierig gestaltet und Potenzial für eine Erhöhung der Uptime nicht genutzt wird. Aktuell zeichnet es sich ab, dass das OPC UA Protokoll sich durchsetzen wird.

Einen wichtigen Beitrag zur Lösung des Problems liefert die Sesotec GmbH aus Schönberg mit der Einführung des Interlink Moduls. Damit können Metalldetektoren, -separatoren und Röntgeninspektionssysteme in Steuerungssysteme eingebunden werden. Mit dem Ziel, Effizienzgewinne zu erreichen, werden damit im Sinne von Industrie 4.0 und Industrial Internet of Things Produktionssysteme vernetzt.



Kleines Gerät, große Wirkung:
Das Modul ermöglicht die Vernetzung von Anlagen und damit Effizienzsteigerung.

Interlink sorgt für den Austausch von Daten per OPC UA und damit für eine Produktivitätssteigerung durch zentrale Prozessanalyse. Es ermöglicht die Überwachung und Steuerung im bestehenden Firmennetzwerk und die Früherkennung von Fehlern und Verschleiß. Durch die sichere Übertragung von Daten und Benutzeraktivitäten ist die Auditkonformität gewährleistet. Darüber hinaus ist das Modul für digitale Sesotec Services, wie Predictive Maintenance, Remote Inbetriebnahme und Remote Access, vorbereitet. Voraussetzung für den Einsatz ist die Einbindung aller relevanten Produktionsanlagen in ein zentrales ERP- oder PPS-System, sowie der sichere und einfache Datenaustausch mit den angebotenen Geräten und Systemen. Bartosch Jauernik, Sesotec Product Manager Plastics, fasst die Vorteile zusammen: „Digitalisierte und automatisierte Produktionsprozesse liefern wertvolle Daten und damit diese verarbeitet werden können und zu sicheren, effizienten und richtlinienkonformen Prozessen führen, sind Kommunikationsmodule von entscheidender Bedeutung.“