

## 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 Non-food-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 Kommissionierer ruft sich die Bestellungen auf dem Tablet auf.



Über einen Fingerscanner werden die Artikel identifiziert und automatisch dem aufgerufenen Beleg zugeordnet.

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.

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 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



Die Tablets können zum Kommissionieren überall bequem angehängt werden.

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. Fehlerisiko 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.“

Text und Bilder: Isabel Melahn

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

## 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, Fleischerlegung 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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> für rund 12000 Artikel zählt. [www.mattfeld.de](http://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 Branchenanforderungen 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](http://www.winweb.de)

