

# Prozessoptimierung

Die Johannes J. Matthies GmbH & Co. KG hat durch Optimierung der Lagerbestandsführung die Qualität ihres Kundenservice weiter gesteigert.



## Mobile Datenerfassung beschleunigt die Handelslogistik

Grenzenlose Geschwindigkeit auf zwei Rädern, Komfort und Sicherheit auf vieren – Norddeutschlands führender Großhändler für Auto- und Motorradteile, die Johannes J. Matthies GmbH & Co. KG, kennt die Anforderungen an ihre Produkte. Und die Herausforderungen des Handels. Sie gaben im richtigen Augenblick Gas, und so werden jetzt alle Warenbewegungen in den Lagern der 16 Filial-Standorte in Echtzeit gebucht. Durch direkte Anbindung von Datenfunkterminals via WLAN an das Warenwirtschaftssystem. Gewinnt der Kunde durch Verfügbarkeit und Liefergeschwindigkeit?

Denn der sieht nicht, was im Zentrallager liegt. Ihn interessiert, was vor Ort abrufbar ist. Matthies definiert Lieferbereitschaft über die Verfügbarkeit. Dazu muss man wissen, was auf Lager ist.



Seit 75 Jahren führt der Hamburger Großhändler im norddeutschen Raum im Sektor Fahrzeugteile und Werkstatt-einrichtung. In 16 Verkaufshäusern plus Serviceabteilung erwirtschaften ca. 750 Mitarbeiter einen Jahresumsatz von über 150 Mio. Euro. Zu den wichtigsten Kunden zählen freie und Vertragswerkstätten, Facheinzelhändler und Reifenhändler. Damit sie nicht warten müssen, lagern in den regional verteilten Verkaufshäuser bis zu 50.000 Artikel. Ein eigener Fuhrpark von 120 Wagen versorgt die Logistik. Wie optimiert man Lieferfähigkeit und -qualität in Hinblick auf das Preis-Leistungs-Verhältnis? Matthies suchte nach



*Michael Katschmanowski, Geschäftsführer der Johannes J. Matthies GmbH & Co. KG: „Die durch den Einsatz der mobilen Datenerfassung beschleunigten und optimierten Logistikprozesse haben geholfen, unsere Lieferfähigkeit noch weiter zu verbessern und damit die bedeutendste Forderung unserer Kunden zu erfüllen.“*

innovativen Lösungen und entschied sich, ein mobiles Datenerfassungssystem mit Handterminals im WLAN einzusetzen.

### Nicht warten

Waren bestellen, kommissionieren, Lieferscheine ausdrucken: Telefon, Fax und Internet kosten Zeit. „Zu unserem Konzept gehört es, unsere Kunden dreimal täglich zu beliefern“, erklärt Geschäftsführer Michael Katschmanowski, und Lutz Schlichtung, Leiter Rechnungswesen/EDV, ergänzt: „Optimale Kundenbetreuung geht nicht mit schriftlichen Belegen, vor allem nicht bei zeitversetztem Arbeiten und mehreren Millionen Lieferscheinen pro Jahr.“

Zusammen mit dem Lübecker Systemhaus soIT GmbH bildete das Unternehmen ein Projektteam. Die IT-Experten schlugen vor, durch direkte Online-Verbuchung aller Lagervorgänge die Bestandsgenauigkeit zu verbessern, Laufwege zu optimieren und beleglose Kommissionierung einzuführen. Das erfordert die passende Hardware – Ergonomie und Funktionalität der mobilen Datenfunkterminals stand im Vordergrund.

## Flexibilität überzeugt

„Wir haben Handterminals verschiedener Hersteller untersucht“, so Schlichtung. „Intuitive Bedienung, Farbdisplay, leicht und handlich, lange Betriebsdauer, das muss sein.“ Die Wahl fiel auf einen Hersteller aus dem süddeutschen Raum. Das Produkt überzeugte auf der ganzen Linie. Zudem konnten die MDE-Spezialisten auch individuelle Sonderwünsche anbieten.



### Kundenprofil

- ➔ Führender norddeutscher Großhändler für Auto- und Motorradteile mit ca. 750 Mitarbeitern und 16 Verkaufshäusern
- ➔ <http://www.matthies.de/>

### Herausforderung

- ➔ Warenbestandskontrolle, Lagerführung und Kommissionierung optimieren
- ➔ Verfügbarkeit, Liefergeschwindigkeit und Qualität erhöhen

### Lösung

- ➔ MDE-Handhelds plus WLAN/UMTS-Umgebung
- ➔ Systemsoftware zur zentralen Workflow-Erfassung

### Resultate

- ➔ 20% Steigerung der Leistung und Geschwindigkeit
- ➔ Fehlerlose Kommissionierung
- ➔ Hohe Mitarbeiterakzeptanz

### Das IT-Unternehmen

- ➔ soIT GmbH – System Organisation InformationsTechnik, Lübeck
- ➔ <http://www.soit.de>

# Prozessoptimierung

ten, z. B. die Nachrüstung mit RFID-Leser oder UMTS-Funkmodul, die die Geräte auch in anderen Bereichen einsatzfähig machen. Bernt Penderak, Geschäftsführer der soIT GmbH: „Die Datenterminals passen perfekt zu unserer Systemlösung. Besonders gefällt uns die Treffsicherheit des integrierten Barcodescanners, der auch beschädigte oder verschmutzte Etiketten mühelos einliest.“

250 mobile Terminals lieferte das Elektronikunternehmen. Dazu kommt ein besonderer Arbeitsablauf. Die Vorgänge aller Matthies-Verkaufshäuser werden zentral auf dem Server im gemeinsamen Rechenzentrum gebucht. Auf den Terminals ist keine Software installiert, so dass alle Warenbewegungen der 16 Filialen sofort online gebucht werden und die Lagerbestände immer auf dem aktuellsten Stand sind. 180 Access-Points ermöglichen die Datenkommunikation von jedem Punkt aus. Überall, wo Matthies ist.

## Reibungslos

Die neue Umgebung hat den Arbeitsablauf stark verändert. Alle relevanten Informationen erscheinen auf dem Display des Handgeräts. Die Mitarbeiter loggen sich mit einer PIN im System ein – dass dies nur mit einem zugelassenen MDE geht, gewährleisten verschiedene Sicher-

heitszertifikate im Matthies-Netzwerk. Das Menü auf dem Touch-Display führt die Mitarbeiter durch alle Prozesse der Warenentnahme oder -einlagerung.

Jeder Schritt wird durch Barcode-Scans unterstützt. Besonders die Kommissionierer profitieren von der Umstellung auf beleglose Arbeit. Dadurch können Bestellungen simultan kommissioniert werden. Das System zeigt Wege und Füllmengen und prüft die Korrektheit. Der gesamte Workflow ist integriert.

Eine Besonderheit des soIT-Systems ist, dass die Terminals als Thin Clients arbeiten. Sie können somit in jeder Filiale beliebig eingesetzt werden, da sie sich mit ihrem Betriebssystem Windows® CE neutral verhalten und alle nötigen Informationen vom zentralen Server beziehen. „Dazu kann der Lagerleiter in die Abarbeitung jederzeit eingreifen“, erklärt Frank Döhrn, als Geschäftsführer der soIT GmbH verantwortlich für die Softwareentwicklung. „Er kann Prioritätsstufen vergeben und Aufträge umgruppieren. „Unser Produkt besitzt eine neutrale Schnittstelle und eignet sich zur beleglosen Online-Buchung mit verschiedensten Warenwirtschaftssystemen. Software und Projekterfahrung lassen sich darum auf beliebige Branchen übertragen.“



*Frank Döhrn, Geschäftsführer der soIT GmbH, ist für die Softwareentwicklung verantwortlich: „Bei Matthies war ein hohes Maß an Flexibilität gefragt. Für unsere Systemlösung sind die Handterminals bestens geeignet, weil der Kunde gesteigerten Wert auf gute Ergonomie, Funktionalität und Ausbaufähigkeit legt und wir die hohe Zuverlässigkeit der Geräte schätzen.“*



*Lutz Schlichting, Leiter Rechnungswesen und EDV bei der Johannes J. Matthies GmbH & Co. KG in Hamburg, war als Mitglied des Projektteams maßgebend an der Einführung des neuen MDE-Systems beteiligt: „Den beteiligten Firmen kann ich beste Zusammenarbeit bescheinigen. Mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden.“*



## Und weiter

Die Vorteile der innovativen MDE-Systemlösung waren sofort bemerkbar. Die errechneten Bestände im Warenwirtschaftssystem stimmen exakt mit den tatsächlichen Lagerbeständen überein: optimierte Bestandsführung. Dazu verbesserte sich die Lieferqualität auffallend. Das System weist auf Abweichungen hin, Verwechslungen sind ausgeschlossen. Beide Anbieter arbeiteten eng zusammen und standen dem Großhändler bei Fragen jederzeit zur Seite. Für Lutz Schlichting war die Glanzleistung des Innovationsprojekts die Gehäusefarbe passend zum Logo. Jeder Mitarbeiter nahm seinen Handheld sofort als ein Stück Matthies in die Hand.

Weitere Planungen gehen in Richtung MDE-Einsatz bei Versand und Transportlogistik. Bernt Penderak umreißt die Vorteile: „Fahrer mit UMTS-Geräten übernehmen die Auslieferungsdokumentation und das Kassieren. So ist eine vollständige Warenverfolgung vom Wareneingang bis zum Kunden möglich.“ Kommissionierung per Sprachanweisung (Pick-by-Voice) stellt ebenso eine attraktive Option dar.

Bis jetzt steigerte Matthies Leistung und Geschwindigkeit um mehr als 20 Prozent allein durch wegeoptimierte und auftragsübergreifende Kommissionierung. Das System hat sich bewährt. Der Endkunde gewinnt.

## Weitere Infos



### soIT GmbH

Spenglerstraße 6  
23556 Lübeck

Telefon: 04 51/3 99 46-0

Telefax: 04 51/3 99 46-32

E-Mail: [info@soit.de](mailto:info@soit.de)

Internet: [www.soit.de](http://www.soit.de)