

UNTERNEHMEN: JOSEF METTLER GMBH & CO. KG
BRANCHE: GROSSHANDEL / LEBENSMITTEL UND VERBRAUCHSGÜTER

SPRACHBASIERTE ERGEBNISSE

ZIEL

- Verbesserung der Kommissionierung

ERGEBNISSE

- 15% höhere Produktivität
- Fehlerrate bei Null
- 10% geringere Kosten
trotz 10% mehr Umsatz

AMORTISATION

- rund 15 Monate

ZUKÜNFTIGE VERBESSERUNGEN

- Nutzung von Voice bei Warenannahme
und Einlagerung



Service für den regionalen Bedarf

Die Josef Mettler GmbH & Co. KG aus Morbach im Hunsrück hat sich mit seinen rund 65 Mitarbeitern auf die Belieferung von Gastronomie, Gemeinschaftsverpflegung, Lebensmittelhandwerk und Kiosken mit typischen Lebensmitteln und Verbrauchsgütern spezialisiert. Seit 1981 ist das Unternehmen Partner der Service-Bund GmbH & Co. KG, einer der größten Großhandelsgruppen in Deutschland. Im Jahr 2003 wurde Mettler Exklusivdistributeur von Langnese-Iglo-Produkten in seiner Region.

Vom 4.200 Quadratmeter großen Lager des Unternehmens aus werden rund 2.500 Kunden mit etwa 6.500 Artikeln beliefert.

"Durch mehr Umschlag machen wir rund 10% mehr Umsatz, und das bei 10% weniger Kosten. Die Investition wird sich durch ihren hohen Nutzen daher bereits nach rund 15 Monaten amortisiert haben."

Christoph Mettler,
Geschäftsführer,
Josef Mettler GmbH & Co. KG

DIE HERAUSFORDERUNG:

Höhere Produktivität, optimale Abstimmung

Nach dem Einzug in ein neues Lager war es lange das Ziel von Mettler, die Kommissionierung zu verbessern. Unter anderem war die Nachbearbeitung – die von den Lagermitarbeitern von Hand auf den Papierlisten eingetragenen Informationen mussten anschließend in die EDV übernommen werden – sehr zeitaufwändig, und auch der Pickprozess selbst sollte beschleunigt werden. Die Anfang 2006 bevorstehende IFS-Zertifizierung war dann der endgültige Anlass, sich nach einer passenden Lösung umzusehen. Die Zertifizierung erfordert eine optimale Abstimmung im Lager, eine hundertprozentige Stellplatzpflege sowie eine vollkommene Rückverfolgbarkeit. Anfang 2005 trug die SmartLogics Software & Consulting GmbH unter der Leitung von Tim Walter die Idee der Sprachtechnologie in die Service-Bund-Gruppe. Christoph Mettler, der zusammen mit seinem Bruder Martin als Geschäftsführer das Unternehmen leitet, interessierte das Thema sofort.

DIE LÖSUNG:

Schluss mit Picklisten

Bei der Auswahl des Systems überzeugten Mettler die mobilen Computer und speziellen Headsets des Sprachtechnologiepioniers Vocollect sowie die dazugehörige Software stärker als die Lösungen anderer Hersteller. Im Einsatz sind heute elf Terminals. Packzettel werden nur noch für Aufträge gedruckt, die im Service-Bund-eigenen ERP-System gesondert gekennzeichnet werden, weil es sich um Eilabholungen oder ähnliches handelt. Alle übrigen Aufträge gelangen in das Sprachtechnologiesystem und werden in Picklisten umgewandelt.

Die Listen sind an das jeweils zu benutzende Förder- und Transportmittel, dessen Kapazität sowie die verwendeten Ladungsträger angepasst – Merkmale, die der Kommissionierer zuvor teilweise per Sprache festlegen kann. Im weiteren Verlauf werden die Picklisten, die in der Regel alle für einen Kunden vorliegenden Aufträge umfassen, sukzessive per Funk auf die Talkman-Sprachcomputer der Mitarbeiter übertragen. Die Mitarbeiter werden dann via Sprache auf dem vom System geplanten Weg durch das Lager geführt.

DAS ERGEBNIS:

Überzeugende Verbesserungen

Die Verbesserungen gegenüber der alten Vorgehensweise mit Packlisten sind beträchtlich. Allein durch Wegfall der Nachbearbeitung werden pro Tag knapp elf Stunden an Arbeitszeit eingespart. Gleichzeitig erhöhte sich die Produktivität der Mitarbeiter in der Kommissionierzone um rund 15 Prozent, weil sie heute Hände und Blick frei haben und so erheblich schneller arbeiten können. Besonders deutlich wirkt sich der Einsatz von Sprach-IT zudem auf die Erfüllungsgenauigkeit aus. Die Zahl der Fehler läuft inzwischen gegen Null. Dadurch wird weiterer Arbeits- und Zeitaufwand eingespart und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit noch erhöht. Alles in allem war es dem Unternehmen so möglich, einen Umsatzanstieg von 10 Prozent aus dem Markt bequem zu bewältigen, wobei zugleich 10 Prozent weniger Kosten für das Packen im Lager anfielen. Die Investition wird sich durch ihren hohen Nutzen daher bereits nach rund 15 Monaten amortisiert haben.

"Die Ergebnisse waren so überzeugend, dass am vierten Tag – ohne Unterbrechung des laufenden Betriebs – komplett auf Sprache umgestellt wurde."

Tim Walter,

Geschäftsführer,

SmartLogics Software & Consulting GmbH



Vocollect Europe:

voc_de@vocollect.com

+49 (0)2841 440267

www.vocollect.com/de

Über SmartLogics:
www.smartlogics.de

© Copyright March 2007, Vocollect®, Voice-Directed Work®, and Voice-Directed Distribution®, Talkman® are registered trademarks of Vocollect, Inc. All rights reserved