

Schneidtechnik

Etikettenscans ermöglichen kurze Wege

Zerlegebetrieb mit Frischemarkt und Export für den Großhandel will Prozesse zusammenführen

Der Betrieb von Peter Mattfeld & Sohn ist aufgeteilt in die Fleischzerlegung mit Direktverkauf und Convenience-Manufaktur, den Cash & Carry Frischemarkt sowie den Im- und Export für den Großhandel. In der IT sind aufgrund der unterschiedlichen Anforderungen heterogene Strukturen entstanden, die bisher nicht durch eine integrierte Software vereinheitlicht werden konnten. Nun sollen diese Prozesse zusammengeführt werden.

Von Isabel Melahn



Das ERP-System wird für die Etikettierung verwendet, um eine zuverlässige Wiedererkennung zu gewährleisten. Fotos: Mattfeld

Bei Mattfeld verwaltet im Moment ein zentrales Navision-System Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung, Lohn und Gehalt, Lager sowie Preispflege und Statistik. Über Schnittstellen sind die drei Abteilungen mit dem zentralen System verbunden, um Stammdaten zu verwalten und konsolidierte Auswertungen zu gewährleisten. Auch im Import/Export wird ein Navision-System genutzt, das zusätzlich eine dynamische Lagerverwaltung steuert. Seit 2013 wird im Frischfleischbereich ein ERP-System von Winweb eingesetzt, das zurzeit auch im Cash & Carry Frischemarkt eingeführt wird. Mattfeld will langfristig eine einheitliche Software implementieren, die die Prozesse zusammenführt.

In der Fleischzerlegung werden bis zu 1000 Schweinehälften pro Nacht und in einer zweiten Schicht rund 100 Rinderpistolen grob und fein zerlegt sowie portioniert. Dafür wird die eingehende Ware beim Wiegen zunächst etikettiert. Für Palettenware wird je ein NVEEtikett mit dem Gesamtgewicht pro Palette gedruckt und jeweils ein Etikett mit NVE (Nummer der Versandeinheit, bei Mattfeld spricht man von „Kistenummer“) pro E2-Kiste. Über die NVE der Kiste werden die einzelnen Kisten mit Artikel-

Chargennummer der jeweiligen Palette zugeordnet und gespeichert. Im Warenausgang wird das Palettenetikett erneut gescannt und die gesamte Palette auf einer Bodenwaage zur Kontrolle gewogen. Stimmt das Gewicht nicht überein, meldet das ERP-System automatisch einen Fehler.

Die meisten Aufträge werden im Verkaufsbüro erfasst und in Winweb-food eingegeben. Warenausgang und Kommissionierungserfolgen dagegen direkt in der Zerlegung. Auf einer Rollbahn kommen die Kisten zum Zerlegeausgang. Hier werden die Artikel am Touchscreen erfasst, verwo-

gen, die Kisten etikettiert und nach Sorten gestapelt. Zwischen den zum Versand bereitstehenden Kisten und den Wiegearbeitsplätzen stehen 19-Zoll-Touchscreens und Funkscanner, um die Wege so kurz wie möglich zu halten. Zu etwa 70% werden volle Kisten verkauft, die restlichen 30% sind Anbruchkisten, aus denen Teile für andere Aufträge entnommen werden. In der Kommissionierung wird die zu bearbeitende Kundenbestellung auf dem Touchscreen angezeigt: Bearbeitungszeile mit Artikel, bestellte Menge, bearbeitete Menge, Chargen-Nummer. Volle Kisten werden durch Scannen der NVE von Winweb-food erkannt und der entsprechenden Bearbeitungszeile hinzugefügt, bis die bestellte Menge eines Artikels erreicht ist. Bei vollständig ausgelieferten Kisten wird die NVE deaktiviert. Gleichzeitig ist im ERP-System eine Stundenzahl für jeden Kunden hinterlegt, die angibt, wie frisch das Fleisch für diesen Käufer sein muss. Ist die vorgegebene Stundenzahl überschritten, gibt das System einen entsprechenden Hinweis.

Mattfeld

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. Hier beschäftigt der Vollsortimenter mit der Kernkompetenz Fleisch von Sonntagabend bis Freitagabend rund um die Uhr bis zu 140 Mitarbeiter und bewegt im Jahr etwa 20 000 Tonnen Lebensmittel für rund 1300 Kunden pro Tag. Peter Mattfeld gründet sein Unternehmen 1950 mit zwei Mitarbeitern. 1960 geht sein Sohn, der gelernte Fleischer Jörg Mattfeld, für ein Jahr nach Kanada, kommt mit neuen Ideen zurück und steigt ins väterliche Unternehmen ein. Mit einem kleinen Abholmarkt auf 80 m² wird die Basis für den

heutigen Cash & Carry Frischemarkt geschaffen. Zehn Jahre später startet der Import mit gefrorenem Geflügel aus den USA. Daraus entwickelt sich im Laufe der Jahre die Einfuhr von Fleisch aus Argentinien, Uruguay, Brasilien und Paraguay, den USA, Australien und Neuseeland. Der Frischemarkt wird im Jahr 2000 auf 4000 m² erweitert. Es kommen zum Frischfleisch auch Obst und Gemüse sowie eine Frischfisch-Abteilung hinzu. 2006 wird Mattfeld nach einer Änderung der EG-Zulassungs-Verordnung der erste in Hamburg zugelassene EG-Zerlegebetrieb. 2010 entsteht eine neue Abteilung, die Convenience-Manufaktur, in der Cookand-Chill-Produkte gefertigt werden.

//www.mattfeld.de



Zu kommissionierende Artikel werden aus der Kiste entnommen, gewogen und dem Auftrag per Touchscreen hinzugefügt.



Im Direktverkauf kann abgepackte Ware dank der Software ohne vorherige Bestellung eingekauft werden.

Anbruchkisten: Entnahmen für kleinere Aufträge

Damit das System volle Kisten von angebrochenen unterscheiden kann, ist eine vorherige Erkennung nötig. Dies kann beispielsweise durch ein separates Etikett auf der Kiste erfolgen, das automatisch zu einer Trennung von Scan- und Wiegevorgang führt. Ist der Bearbeitungsmodus „Anbruchkiste“ aktiviert, wird das Kistenetikett gescannt, Artikel und Chargennummer vom System erkannt und verarbeitet. Der zu kommissionierende Artikel und die Mengen werden aus

der Kiste entnommen, gewogen und dem Auftrag per Touchscreen hinzugefügt. Das Kistengewicht wird um die entnommenen Stücke verringert und die Kiste mit dem verbleibenden Gewicht gekennzeichnet. Wird eine definierte Restmenge einer Kiste unterschritten, wird die NVE deaktiviert und die Kiste in ein Pseudolager gebucht. Anbruchkisten mit einem Restgewicht über der definierten Restmenge verbleiben im Lagerbestand.

Winweb-food bietet eine Vor- und Nachkalkulation der Zerlegeartikel, um die Deckungsbeiträge pro Artikel und Kunde ermitteln zu können. Gleichzeitig ist eine komplette Ist-Erfassung des Zerlegeausgangs möglich, um eine Abrechnung der Zerlegeergebnisse mit einem Soll-/Ist-Vergleich der Ausbeute darzustellen. Dazu müssen auch Knochen und Fette gewogen werden, die ebenfalls in E2-Kisten sortiert und transportiert werden. So kann jederzeit eine Auswertung des Rohertrags errechnet werden. Über eine Schnittstelle wird dafür der Einkaufswert pro Artikel in einer bestimmten Periode, der Inventur- Anfangs- und -Endbestand sowie der Verkaufswert pro Artikel von Winweb-food an Navision übergeben. Dafür werden der reine Materialpreis und der Materialpreis inklusive Zerlegekosten ermittelt und zeitraumbezogen gespeichert.

Direktverkauf: Mitnahme ohne vorherige Bestellung

Zum Direktverkauf kommen täglich etwa 200 Kunden, die bereits abgepackte Ware ohne vorherige Bestellung direkt vor Ort einkaufen. An der ersten Erfassungsstation wird die Kundenkarte des Käufers gescannt, der dann seine Ware aussucht, die sofort gescannt wird. An der nächsten Erfassungsstation beim nächsten ausgewählten Produkt wird der Beleg des Kunden sofort wieder aufgerufen und die neue Position hinzugefügt. Am Ende werden Kundennummer und Lieferschein an der Kasse des Direktverkaufs am Computer aufrufen, die Zahlungsart eingegeben und die Rechnung über Winweb-food gedruckt. Zusammen mit den Belegpositionen werden die Daten über eine Schnittstelle an Navision übergeben und hier verbucht. Während der Direktverkauf in der Regel ohne ausdrücklichen Chargenausweis auf den Einzelbelegen arbeitet, können die Chargennummern je nach Kundenwunsch auch auf Lieferschein und Rechnung ausgewiesen werden. Durch die Chargenführung bis zur Belieferung des Direktverkaufs ist eine tagesbezogene, präzise Rückverfolgung in jedem Fall gewährleistet. Intern wird der Direktverkauf mit der verkauften Ware belastet, um diesen Geschäftsbereich separat abrechnen zu können.

Akzeptanz der Mitarbeiter: Sorge unbegründet

Wie alle Unternehmen, in denen IT-Systeme an Arbeitsplätzen eingeführt werden, deren Mitarbeiter vorher noch nie an Computern gearbeitet haben, war man auch bei Mattfeld vor der Einführung von Winweb-food besorgt über die Akzeptanz: „Wir bekamen aber ganz im Gegenteil von unseren Mitarbeitern Druck, schneller fertig zu werden“, erinnert sich Prokurist Jürgen Finner. Die Kollegen hatten erkannt, dass sich der Wareneingang durch das neue System erheblich vereinfacht hatte, und wollten endlich auch computergestützt arbeiten. „Es ist sogar vorgekommen, dass Kollegen fünf Minuten früher zur Schicht erschienen, um an dem einen Testarbeitsplatz mit Touchscreen und Scanner arbeiten zu können“, sagt Finner.

Winweb

Als inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen entwickelt und vertreibt die Winweb Informationstechnologie GmbH seit 1997 branchenspezifische ERP-Software für die Fleischwirtschaft. Anwenderorientierte Innovationen und kurze Reaktionszeiten auf individuelle Branchenforderungen stehen dabei im Mittelpunkt. In der Fleischwirtschaft vertrauen bereits über 150 Unternehmen 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



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