

KOMMISSIONIERUNG: 30% UND MEHR SIND MACHBAR

Licht, Stimme oder doch Barcode?

Fehlerquelle Nr. 1 in der innerbetrieblichen Logistik ist auch im SHK-Großhandel meist die Kommissionierung. Logisch also, dass der traditionelle Pickzettel, auf dem die zu holenden Produkte aufgelistet sind, mehr und mehr durch online gesteuerte Verfahren ersetzt werden muss.



Aus modernen SHK-Lagern sind Barcodes nicht mehr wegzudenken

Für die Kommissionierung stehen verschiedene Systeme wie Datenfunkterminals mit Barcode-Scannern, „pick by light“ oder „pick by voice“ zur Verfügung. Häufig werde ich von meinen Mandanten nach der besten Kommissionierlösung gefragt. Hierzu lässt sich keine pauschale Aussage treffen. Jeder Großhändler muss individuell betrachtet werden. Für alle modernen Kommissionierungssysteme gilt jedoch, dass sie Abläufe optimieren und Logistikkosten reduzieren.

Bei zeitgemäßen Systemen erfährt der einzelne Kommissionierer auf einem Computerdisplay, durch ein Lichtsignal (pick by light) oder durch eine Stimme (pick by voice), wo er welchen Artikel zu picken hat. Neben dem Barcode-Scanner sind „pick by light“ und „pick by voice“ mittlerweile auch etablierte Techniken für die Übertragung von Informationen an den Kommissionierer. Alle drei Lösungen haben ihre Existenzberechtigung. Eine Vielzahl von Unternehmen setzen diese Technologien erfolgreich in der Kommissionierung ein. Die Gründe liegen auf der Hand: Effizienzsteigerung und eine Reduktion der Fehlerquote beim Kommissionieren. Auch für den SHK-Großhandel eröffnen sich durch diese Techniken in der Kommissionierung, zudem beim Wareneingang, der Qualitätskontrolle oder an anderen Stellen des Logistikprozesses, Optimierungsmöglichkeiten. Doch Vorsicht ist geboten: „Leistungssteigerung um 30%“, heißt es zum Beispiel bei einem Softwarehaus, das Pick-by-Voice-Lösungen anbietet. Aus mei-



Wolfgang Lang,
Lang-Coaching, Köln

Wolfgang Lang ist der Großhandelsexperte des größten deutschen Seminaranbieters für Unternehmer (HelfRecht AG). Er ist selbst Unternehmer und kennt die Herausforderungen des Großhandels aus seiner täglichen Praxis. Mehrere tausend Seminarteilnehmer haben inzwischen seine Veranstaltungen besucht. Darüber hinaus coacht er jedes Jahr mehrere Großhandelsunternehmer

intensiv. Dass dabei sein Stil als provokant gilt, gleichzeitig aber humorvoll, praxisnah und wachrüttelnd ist, vermerken sogar seine Kritiker.

Die RAS-Redaktion konnte Wolfgang Lang als Autor für eine auch teilweise provokante Coaching-Kolumne gewinnen. Aber immer unter dem Motto: „Aus der Praxis für die Praxis: Wettbewerbsvorteile schaffen.“

ner Erfahrung kann ich berichten, dass Leistungssteigerungen von 30% und mehr bei der Kommissionierung machbar sind, doch solche Pauschalaussagen sind mit großer Vorsicht zu genießen.

Ich würde ein Pick-by-Voice-System nicht generell empfehlen. Im SHK-Großhandel halte ich es für nicht geeignet. Hierfür gibt es aus meiner Sicht mehrere Gründe:

- Die Gegenschannung am Fach fehlt. Es wird zu mehr Pickfehlern kommen.
- Die Spracherkennung ist, besonders für Ausländer, sehr schwierig.
- Der „Überblick“ der zu kommissionierenden Positionen ist extrem schwer.

- Die Belastung für den Mitarbeiter - acht Stunden ein Headset tragen - ist extrem hoch.
- Neue Mitarbeiter benötigen länger, um sich an das System zu gewöhnen.
- Für die Wareneinlagerung ist es in den meisten Fällen nicht geeignet.
- Es kommen hohe zusätzliche Kosten auf den Händler zu.

Ähnliche Argumente gibt es bei „pick by light“. Gerade in der SHK-Branche werden sehr gute Leistungsdaten mit dem etablierten Scanner erzielt, daher würde ich hier derzeit keine andere Technologie empfehlen. Doch wie schon gesagt, der Einzelfall entscheidet.