



Vigtigt at fastholde og forbedre konkurrenceevnen

Netto Tyskland begyndte i juli 1990 som et joint venture mellem Dansk Supermarked og Spar. I dag ejes Netto Tyskland 75% af Dansk Supermarked og 25% af Edeka. Den første Netto-butik i Tyskland åbnede i september 1990 i Anklam i det tidligere Østtyskland. I dag er der 120 Netto-butikker på det tyske marked. Hovedkontoret og centrallageret har hjemme i Stavenhagen, hvorfra virksomheden i mere end 10 år dækkede hele den nordlige del af Tyskland. Men den fortsatte vækst betød, at det i 2003 blev nødvendigt at forbedre logistikstrukturen. Derfor etablerede Netto Tyskland et nyt distributionscenter i Wustermark nær Berlin.

Tysk effektivitet på dansk

En af forudsætningerne for Nettos succes er gennemtænkte logistikløsninger. Men efter 12 års konstant vækst og åbningen af 120 butikker i Tyskland blev det en udfordring for Netto at servicere det geografisk store marked fra centrallageret i Stavenhagen. Netto etablerede derfor et moderne og effektivt distributionscenter i Wustermark til at betjene det østlige Tyskland.

Netto er i dag en af de mest succesfulde, danske detailvirksomheder. Foreløbigt er det blevet til 362 butikker alene i Danmark, siden den første butik slog dørene op på Godthåbsvej i København i 1981. Og Netto ekspanderer fortsat – såvel i Danmark som i England, Polen, Sverige og, ikke mindst, i Tyskland.

I 2003 havde virksomheden dog store udfordringer med at betjene det stigende antal butikker i Tyskland fra distributionscenteret i Stavenhagen.

”Aktivitetsniveauet medførte faldende effektivitet på grund af kødannelser, fejlekspeditioner og pladsmangel. Samtidig blev distributionen mindre rentabel i takt med, at de nye butikker

dækkede et større geografisk område. Da væksten var størst i hovedstadsområdet, var det oplagt at etablere et nyt distributionscenter med tørvarelager nær Berlin,” forklarer logistikchef Jørgen Larsen.

God beliggenhed med maksimal automatisering

Når man som Netto opererer med en forholdsvis lille margin på varerne, så er volumen nøglen til indtjeningen. Butikskæden fører derfor et begrænset antal højfrekvente varer – ca. 1.000 faste varenumre med en omsætnings hastighed på over 60 – der dækker omkring 90-95% af den almindelige forbrugers behov for dagligva-

rer. Dertil kommer de ca. 70-100 spotvarer, der hver uge pryder tilbudsavisen og derefter udgår af sortimentet. Samtidig skal lager, logistik og distribution være så omkostningseffektivt som overhovedet muligt.

Men, som man siger i detailbranchen, så er det i sidste instans beliggenheden, der tæller. For Netto Tyskland var placeringen af det nye distributionscenter i Berlin-området dog ikke optimal set fra et omkostningsperspektiv. Lagerplads og lønninger er dyre i hovedstaden og omegn.

Det var derfor op til Langebæk Logistik at udvikle et logistikkoncept, der tog højde for alle de nævnte faktorer. Løsningen blev et hyper-





Netto har bygget et hypermoderne distributionscenter op omkring et højlager på 14 meter i Wustermark nær Berlin. Det betjener over 120 butikker, er på 20.000 kvm., har 9.700 pallepladser og otte pallekraner med en kapacitet på 4.600 paller om dagen. Stemmestyret plukning har øget produktiviteten og reduceret fejlekspeditioner betydeligt.

moderne distributionscenter bygget op omkring et 14 meter højlager med maksimal automatisering af vareflowet og en dynamisk kapacitet, som gør det muligt at omsætte hele lageret på mindre end to arbejdsdage. Efter konceptgodkendelsen hjalp Langebæk Logistik endvidere Netto i udbudsrunden, som førte til valg af den tekniske systemleverandør.

“Vi har samarbejdet med Langebæk Logistik i 20 år, og derfor bad vi Langebæk Logistik om at løfte opgaven. De har en enorm indsigt i vores måde at tænke logistik på. Samtidig havde de mange erfaringer med automatisering fra Nettos distributionscenter i Køge, der servicerer samtlige 360 butikker i Danmark, og der er ingen grund til at opfinde den dybe tallerken to gange,” forklarer Jørgen Larsen. “For så vidt angår logistikkoncepter, er forskelle i de lokale forhold heller ikke altafgørende. Selvfølgelig er der konkrete udfordringer, der skal løses. I Tyskland er de f.eks. længere fremme med salgsklar emballage. Det betyder, at udpakning i butikken er minimal, hvilket er en stor fordel, men det gjorde det samtidig mere vanskeligt for Langebæk Logistik at automatisere. Distributionscenteret i Wustermark er dog fuldt på højde med det i Køge, så alt i alt er det en rigtig fornuftig løsning, som Langebæk Logistik har leveret,” understreger Jørgen Larsen.

Et fundament for vækst

Distributionscenteret stod færdig i maj 2005 og betjener over 120 butikker i Berlin, Brandenburg og Sachsenanhalt. Det er bygget op omkring et 20.000 kvm. fuldautomatisk højlager med 9.700 pallepladser og 8 pallekraner med en kapacitet på 4.600 paller om dagen. Vareflowet igennem lageret er automatisk. Leverandørernes chauffører afleverer deres strekkodemærkede paller direkte på en conveyorbane i varemottagelsen, som efter en kontur- og indholdsinspektion fører varerne ind på højlageret, hvor pallekranerne lagrer dem i op til 13 meters højde. Derudover genopfylder pallekranerne plukkelokationerne efterhånden som butiksorterne ekspederes. Selve plukningen af varer til den enkelte butik foregår fra en række plukke-gange placeret i bunden af lageret og sker med trådløse og stemmestyrede RF-terminaler. Pick-by-Voice-systemet har bl.a. reduceret antallet af fejlekspeditioner, øget medarbejderproduktiviteten og har gjort oplæring af nye medarbejdere nemmere.

Til slut bliver pallerne folieret og mærket, inden de via conveyer-systemet føres ud i forsendelsen på en af de i alt 45 forsendelsesbaner. Et display og signallys ved hver bane fortæller chaufførerne, hvilken butik varerne på den enkelte bane er til, og om ordren er klar til distribution. Hele

processen bliver styret ved hjælp af et specialtilpasset Warehouse Management-system. Løsningen har kørt stabilt lige siden, det blev taget i brug. Anlægstilgængeligheden er oppe på 98%, produktiviteten pr. medarbejder er øget, omkostninger pr. palle er faldet og servicegraden over for de enkelte butikker er steget. Distributionscenteret har givet Netto et solidt fundament for yderligere vækst og er faktisk dimensioneret til at håndtere 100% vækst i forhold til det nuværende antal butikker, således er der nu kapacitet til at betjene 240 butikker.

www.netto.dk