WITRON

# Aus Store- wird Omnichannel-Logistik

## Hohe Flexibilität auf verändertes Kaufverhalten

**Alan Penhale, Supply Chain Director bei Boots, ist für die Belieferung von über 2.300 Geschäften im Vereinigten Königreich und der Republik Irland verantwortlich. Doch seit der Corona-Pandemie kommissionieren seine Kolleginnen und Kollegen auch für den Online-Handel des Health- and Beauty-Retailers. Innerhalb von nur drei Wochen stellte Boots die Prozesse im automatisierten Zentrallager von einer reinen Filiallogistik auf das E-Commerce-Geschäft um. Somit stellt das Store Service Center (SSC) in Nottingham, wo täglich Millionen von Handelseinheiten aus einem Sortiment von über 37.000 Artikeln kommissioniert werden, nicht nur seine hohe Leistungsfähigkeit unter Beweis, sondern auch seine Fähigkeit, sich an schnell wechselnde Rahmenbedingungen anzupassen.**

### Durch Corona veränderte sich alles

Da die Kunden während des Lockdowns überwiegend online bestellten, verzeichnete Boots in den Monaten der Pandemie über 150 Prozent mehr Bestellungen im E-Commerce-Geschäft. Zwar betreiben die Briten neben dem SSC ein eigenes E-Commerce-Logistikzentrum, aber die Herausforderung bestand darin, sich sehr schnell an die steigenden Auftragszahlen anzupassen. Eine Lösung musste her, nicht in ein paar Jahren, sondern sofort.

Teil der Lösung war das von Witron geplante und realisierte Store Service Center (SSC) in Nottingham. „Hier hatten wir noch Logistik-Kapazitäten zur Verfügung. Zu Beginn der Pandemie kauften die Kunden noch in den Shops ein, doch während des Lockdowns stiegen die E-Commerce-Zahlen, wäh-

WITRON

*Das SSC von Boots in Nottingham: innerhalb von nur drei Wochen von reiner Filial-Logistik zu einem Omnichannel-Logistikzentrum.*

WITRON

*Herzstück des Logistikzentrums: das Witron-DPS-System mit über 250 Pick-Arbeitsplätzen.*

## Projektdaten

**Projekt:**
Umstellung der reinen Filiallogistik auf Omnichannel-Logistik im automatisiertem Zentrallager

**Betreiber:**
Boots UK Limited, Nottingham (Großbritannien)

**Branche:**
Einzelhandel, Pharma-, Healthcare-Produkte und Kosmetik

**Realisierungszeitraum:**
drei Wochen

**Wichtigste Ziele der Modernisierung:**
Schnelle Anpassung der Logistikprozesse an ein sich aufgrund der Corona-Pandemie signifikant veränderndes Kaufverhalten der Kunden

**Besonderheiten der Modernisierung:**
Aus Filiallogistik wird Omnichannel-Logistik innerhalb kürzester Zeit.

**Ergebnisse der Modernisierung:**
Versand von 6.000 Online Bestellungen pro Tag

**Generalunternehmer:**
Witron Logistik + Informatik GmbH, Parkstein

**Leistungen (GU):**
- flexible und schnelle Anpassung eines Logistikzentrums während des laufenden Betriebs
- Neuer Versandbereich

rend die Besucherzahlen in den Geschäften zurückgingen." Penhale und seine Kolleginnen und Kollegen versenden Beautyartikel, Kosmetik, Düfte, Pflegeartikel und auch Coca Cola; über 37.000 Artikel sind es mittlerweile.

„Boots brauchte im Frühjahr 2020 eine kreative Lösung", berichtet Jack Kuypers, Vice President North-West Europe von Witron. Boots und Witron arbeiten seit mehr als 10 Jahren erfolgreich zusammen. Der führende Pharma- und Kosmetikgroßhändler gehört zu den größten Handelsunternehmen im Vereinigten Königreich, und gemeinsam entwickelten die Teams schon in der Vergangenheit Optimierungen in den Prozessen für die Filialen. „Doch so etwas haben wir noch nie erlebt – ein ursprünglich ausschließlich für die Filialbelieferung konzipiertes Logistikzentrum in Rekordtempo zu einem Omnichannel-Logistikzentrum umzufunktionieren", gibt Kuypers zu.

WITRON

*Fast drei Millionen Pickeinheiten werden an einem Spitzentag aus dem Omnichannel-Verteilzentrum in Nottingham verschickt.*

WITRON

*Seit über einem Jahrzehnt erfolgreiche Partner: Jack Kuypers (links), Vice President North-West Europe bei Witron und Alan Penhale (rechts), Supply Chain Director bei Boots.*

### Filiale oder Onlinekunde?

Ihre Antwort: Das SSC wird zum „Store". Viele Kunden orderten in der Vergangenheit ihre Waren zwar online, holten sie aber im Geschäft vor Ort ab, oftmals wurde sogar noch im Shop gepickt. Das Click + Collect-Geschäft war die Lösung in der Pandemie. Boots nutzt seit einigen Monaten ein Order Management System, das oberhalb des Warehouse Management System aufgesetzt ist. Die IT-Verantwortlichen definierten das SSC „einfach" zu einer Filiale um – zugegeben ein riesiges Geschäft mit viel Lagerkapazität. „Ob Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter die Waren manuell im Geschäft in London picken oder mit dem Dynamic Picking System (DPS) ist der Software egal", lacht Penhale.

Herzstück der Anlage ist und bleibt das DPS mit 252 Workstations. Im DPS erfolgt die hochdynamische und automatische Kommissionierung von Kleinteilen unterstützt durch ein Pick-by-Light-System. Das DPS arbeitet nach dem Prinzip Ware-zum-Mann/Mann-zur-Ware. Die Artikel befinden sich, abhängig von der Auftragsstruktur, permanent beziehungsweise bedarfsgerecht in der Kommissionierfront, wodurch diese stets optimiert ist. DPS unterstützt verschiedenste Varianten der Kommissionierung: Von Behälter in Behälter, von Palette in Behälter, von Behälter in Versandkarton etc. Unabhängig von der Art der Kommissionierung, wird der Kommissionierer in allen Varianten durch ein Pick-by-Light-System geführt. Großvolumige Artikel aus dem Boots-Sortiment werden im SSC datenfunkunterstützt und wegeoptimiert durch das teilautomatisierte Car-Picking-System (CPS) auf Rollcontainer kommissioniert. In Summe picken die Boots-Kolleginnen und -Kollegen in Nottingham an einem Spitzentag fast 3 Millionen Einheiten. „Unsere Kolleginnen und Kollegen wissen gar nicht, ob sie für den E-Commerce-Kunden oder für die Filiale kommissionieren", berichtet Penhale. Doch die Teams von Witron und Boots mussten noch einige physikalische Veränderungen im SSC vornehmen. Die Logistiker bauten einen neuen Versandbereich für die E-Commerce-Bestellungen. „Im Moment wird dieser Bereich noch manuell beliefert. Aber auch hier wollen wir in naher Zukunft eine Automatisierung etablieren", erklärt der Supply Chain Director.

Innerhalb von drei Wochen verwandelte sich das Filial-Logistikzentrum in ein Omnichannel-Lager. Hat ihn das überrascht? „Nein, wir arbeiten seit mehr als zehn Jahren sehr gut mit Witron zusammen, denken uns immer wieder neue, kreative Prozesse aus. Überrascht hat mich, dass wir es geschafft haben, auf Anhieb über 6.000 Online Bestellungen pro Tag zu versenden. Was wir gemeinsam in der Krise geleistet haben, ist Spitzenklasse", so Penhale. Die Pandemie ist noch nicht vorbei, doch Penhale wagt einen Blick in die Zukunft. „Ja, die Menschen kaufen wieder in Geschäften ein, aber der E-Commerce wird weiter wachsen. Wirtschaftliche und flexible Omnichannel-Prozesse sowie die Belieferung unterschiedlicher Vertriebswege aus einem Logistikzentrum werden zu einem „must have" werden. Es gilt, sämtliche Logistikprozesse in der Supply Chain „end-to-end" auf eine ganzheitliche Omnichannel-Struktur auszurichten. Daran arbeiten wir gemeinsam mit Witron." *(jak)*

*Eine Information der Witron Logistik + Informatik GmbH*
**Firmenprofil siehe Seite 98**