

Update

Editorial

Hallo liebe Geschäftspartner:innen,

ein erfolgreiches Jahr liegt hinter uns! In enger Zusammenarbeit mit Ihnen konnten wir nicht nur unsere Visionen verwirklichen, sondern auch Ihre Wünsche und Ideen in die Realität umsetzen. Wir sind mehr als stolz einen Kundenstamm zu haben, der das alles möglich macht!

Gerne möchte ich Revue passieren lassen, was wir in diesem großartigen Jahr gemeinsam erreicht haben: In Zusammenarbeit mit unserem Partner NIMMSTA, bieten wir unsere mobilen EvoScan Masken nun auch für die smarten Handrücken-Scanner an. Außerdem hatten wir die Möglichkeit, mit dem Team von „Irgendwas mit Logistik“ zusammenzuarbeiten. Neben einer spannenden Podcastfolge im August, sind wir auch im aktuellen iwml Report mit einem Artikel vertreten. Auch durften wir im Oktober wieder Teil des Logistics Summit sein und wurden mit unseren Masterclasses vom Publikum für den dritten Platz der Speaker Awards geehrt. Besonders gefreut hat mich in diesem Jahr aber die hohe Beteiligung an unserem Customer Circle. Denn nur durch das Feedback unserer Kund:innen können wir uns stetig weiterentwickeln und verbessern.

Und so möchten wir im nächsten Jahr dort anknüpfen, wo wir in diesem Jahr aufgehört haben und blicken mit vielen Ideen und großen Visionen in die Zukunft. Wir freuen uns auf das nächste Jahr mit Ihnen!

Ihr Holger Meinen
Geschäftsführender
Gesellschafter



Interview_Update

Frisch, flexibel, schnell – effektive Lagerverwaltung für Lebensmittel

Julian Beck ist seit 2013 als Geschäftsführer in den Bereichen Finanzen & Logistik bei Fresh Food Services GmbH & Co. KG tätig. Der Foodservice-Spezialist ist bereits langjähriger Kunde bei storelogix und begeistert bundesweit mit seinen frischen Produkten. Im Interview mit uns gewährt Herr Beck einen Einblick in die logistischen Herausforderungen der Lebensmittelbranche und spricht über die künftigen Entwicklungen am Markt.



Geschäftsführer in den Bereichen Finanzen & Logistik bei Fresh Food Services GmbH & Co. KG: Julian Beck

Herr Beck, stellen Sie uns doch zu Beginn kurz die Fresh Food Services GmbH & Co. KG vor.

Julian Beck: Sehr gerne. Wir sind ein inhabergeführter Lebensmittel-Fachgroßhandel im Außer-Haus-Markt. Wir beliefern bundesweit Bäckereien, Gastronomie und Hotellerie, Gemeinschaftsverpflegung und den Care-Bereich, Verkehrsgastronomie und Metzgereien mit frischen, tiefgekühlten und ungekühlten Lebensmitteln. Für unseren Erfolg sind Lager- und Fuhrparklogistik entscheidend. In unserem Hauptlager in Linthe, Brandenburg, haben wir Zugriff auf das gesamte Sortiment. Hier kommissionieren wir alle Sendungen an unsere

über 8.000 Kunden. Fast überall in Deutschland sind wir mit unserer Logistik innerhalb von 24 Stunden beim Kunden. In Linthe stellen wir täglich 800 Sendungen mit einem Volumen von ca. 100 Tonnen bereit. Zusammen mit unserer kundenindividuellen Fachberatung und der Produkt- und Konzeptentwicklung macht uns unsere logistische Leistung so erfolgreich in einem hart umkämpften Markt.

Wie bekannt, ist die Lebensmittelbranche äußerst komplex und vielschichtig. Mindesthaltbarkeitsdaten, HACCP-Prüfungen und Chargenrückverfolgungen sind nur einige der vielen logistischen Prozesse, die stetig beachtet werden müs-

sen. Wie schaffen Sie es, all das im Blick zu behalten und dabei auch noch nachhaltig zu handeln?

Julian Beck: Wir haben unser eigenes Qualitätsmanagement, das sichert die benötigte, kompromisslose Qualität und Frische ab. Alle unsere Prozesse unterliegen der Qualitätssicherung und werden jährlich vom TÜV Rheinland zertifiziert. Vom Wareneingang bis zur Auslieferung werden alle Produkte streng kontrolliert. Die vollständige Dokumentation ermöglicht uns dabei jederzeit die Rückverfolgung vom Artikel zum Produktionsbetrieb.

Fortsetzung des Interviews auf Seite 2 »

Aktuelles

Logistik-Prozesse individuell handhaben oder standardisieren?

Holger Meinen blickt im aktuellen iwml Report auf 20 Jahre Projektgeschäft zurück und berichtet im Podcast #150 von seinen Logistik-Erfahrungen und wieso storelogix ein WMS mit Zukunft ist. **Seite 2**

Schon reingehört?
Hier gehts zur
Podcastfolge #150



NIMMSTA und storelogix setzen auf maximale Effizienzsteigerung

Mit der weltweit ersten Industrial Smart Watch HS 50 und der smarten storelogix Software EvoScan, haben beide Unternehmen eine gemeinsame Lösung entwickelt, die die gesamten logistischen Prozesse optimiert. **Seite 3**

Speaker Award für storelogix auf dem Logistics Summit

Aussteller, Moderator, Speaker: das storelogix Team war wieder Teil der Logistik-Messe für Innovation und Digitalisierung und durfte sich über eine ganz besondere Auszeichnung freuen. **Seite 4**



Die Prozesse unserer Kund:innen im Mittelpunkt

Beim jährlichen Customer Circle haben wir uns mit den Teilnehmer:innen des Events über innovative Ideen in der Lagerverwaltung ausgetauscht und über neue Entwicklungsthemen bei storelogix abgestimmt. **Seite 4**

« Fortsetzung des Interviews von Seite 1

Alle Herstellerbetriebe werden von uns regelmäßig überprüft. So ein hohes Maß an Sicherheit wollen und müssen wir unseren Kunden bieten, für uns ist das Teil unserer Unternehmens-DNA. Die wesentlichen Punkte sind alle in unserem LVS storelogix eingebettet, das ist natürlich eine große Unterstützung für unsere QS. Nachhaltigkeit ist dabei selbstverständlich. In unserer eigenen Nachhaltigkeitsagenda dokumentieren wir alle Schritte von FFS, die großen und auch kleinere. Unsere Nachhaltigkeitsbeauftragte lebt das wunderbar vor. Sie implementiert alle Themen im Unternehmen. Aktuell erarbeiten wir mit einem externen Partner unsere Klimabilanz. Wir sehen eine nachhaltige Ausrichtung nicht so sehr als Kostenfaktor, sondern als Investment in ein zukunftsfähiges Unternehmen.

Sie sind bereits langjähriger Kunde bei storelogix. Wenn Sie zurückdenken, Herr Beck, warum haben Sie sich damals für dieses Lagerverwaltungssystem entschieden? Was waren die ausschlaggebenden Aspekte, die Sie bei Ihrer Entscheidung überzeugt haben?

Julian Beck: Wir haben ein komplexes Geschäft mit ho-

hen, sich ständig verändernden Anforderungen. Da brauchen wir ein LVS, das sich mit uns weiterentwickelt und immer aktuell bleibt.

Seit etlichen Jahren arbeiten wir bei vielen IT-Themen mit dem Bochumer Unternehmen common solutions zusammen. Wir kennen die Firma dadurch gut und wissen um die Stärken der Mitarbeiter:innen. Daher war klar, dass deren Private Cloud basiertes WMS storelogix erste Wahl für uns ist. Und das war auch richtig so, wie wir heute wissen. Mit storelogix by common solutions haben wir einen Partner, der schnell auf Veränderungen im Markt reagiert und das System an neue Anforderungen anpasst.

Was hat sich mit der Einführung von storelogix für Sie geändert? Konnte das System Ihre Anforderungen und Wünsche erfüllen und die Arbeit für Sie und Ihre Mitarbeitenden erleichtern?

Julian Beck: Bei der Entwicklung von storelogix vor knapp zwanzig Jahren, war vor allem der Produktansatz für uns sehr spannend. Ein WMS, das alle Ressourcen nach Bedarf auf Mietbasis anbietet, sodass einer flexiblen Nutzung nach Wachstum, saisonalem Geschäft oder neuen Anforderungen nichts im Wege steht. Zudem konnten wir als Kunde

unsere Anforderungen an eine moderne Lagerverwaltung in die Entwicklung bei common solutions mit einfließen lassen.

Erster Schritt war seinerzeit die Umstellung auf die elektronische, MDE-geleitete Kommissionierung. Damals ein Kulturschock für die Mitarbeiter:innen, die Welt hatte sich schlagartig verändert. Seitdem wurde das LVS immer weiter ausgebaut, neue Prozesse integriert, Abläufe überdacht und an neue Anforderungen angepasst. Das Ganze in fast täglichem Austausch mit common solutions.

Wie gut so etwas läuft, merkt man immer am schnellsten an der Reaktion der Mitarbeiter:innen. storelogix hat eine hohe Akzeptanz bei unseren direkt involvierten Kolleg:innen – neue Prozesse werden schnell verinnerlicht. Bei den vielen Entwicklungen und Veränderungen – gerade in den letzten 2 Jahren – geht das auch nicht anders. Die meisten Dinge funktionieren auf Anhieb und dort, wo das mal nicht der Fall ist, werden Fehler schnell abgestellt.

Sie werben damit, dass Sie als Foodservice mit bundesweiter Logistik fast alle Orte in Deutschland innerhalb von 24 Stunden aus dem Lagersortiment beliefern können. Wie sieht das Ganze in

der Praxis aus und inwiefern unterstützt storelogix Sie dabei?

Julian Beck: Um unseren Kunden das bieten zu können, müssen viele Bereiche ineinandergreifen. Das fängt im Customer Service an: unsere Kunden können per elektronischer Datenanbindung, über unseren Online-Bestellshop mit App oder auch ganz traditionell per Telefon, E-Mail und auch noch per Fax bestellen. In unserem Zentrallager läuft dann alles zusammen. Dort werden alle Bestellungen ganz nach Kundenwunsch kommissioniert.

Die Komplexität hat stark zugenommen. Wir stellen Sendungen für zentrale Anlieferung auf Paletten oder in Profi-Kühlboxen je Filiale sowie kleinere Sendungen direkt an die Standorte des Kunden zusammen. Vielfach packen wir Ware um, vom Karton in die Satte oder auch umgekehrt, eben nach Wunsch unserer Kunden. Im Nachtsprung versorgt dann die Leitweglogistik unsere 20 Frische-Depots im ganzen Land. Von dort geht es ab den frühen Morgenstunden dann in die Feinverteilung zum Kunden.

storelogix unterstützt alle Prozesse und sorgt so für einen fließenden, reibungslosen Ablauf und für eine zufriedene Kundschaft.

Herr Beck, geben Sie uns zum Abschluss doch gerne einen kleinen Ausblick in die Zukunft. Was sind Ihre Ziele und wie kann storelogix Sie Ihrer Meinung nach dabei unterstützen? Welche Perspektiven sehen Sie in der gemeinsamen Zusammenarbeit?

Julian Beck: Der Außer-Haus-Markt ist in ständigem Wandel. Die letzten beiden Jahre haben dies nur noch verstärkt. Die Anforderungen unserer Kunden werden komplexer, dazu immer unterschiedlicher und natürlich immer eilig in der Umsetzung. Für den einen ist es die besondere MHD-Anforderung mit Vollpaletten-Lieferung, beim anderen ist es Stückkommissionierung je Filiale in der Satte.

Unser LVS muss immer in der Lage sein, alle Anforderungen abzubilden und vor allen Dingen auch zu beherrschen. Und unser LVS muss sich jederzeit mit uns und dem Markt flexibel weiterentwickeln.

In den letzten Jahren haben wir uns immer weiter spezialisiert in der Logistik. Das honoriert der Markt durch viele Anfragen, auch von Frisekunden in anderen Marktsegmenten. Unsere Logistik macht den Unterschied. Das werden wir weiter ausbauen, mit unserem starken LVS Partner storelogix.

Insights

Können Logistik-Prozesse nur individuell gelöst werden?

Holger Meinen im Interview mit Irgendwas mit Logistik: Unser Geschäftsführer blickt auf über 20 Jahre Logistik-Geschäft zurück. Im aktuellen iwml Report und Podcast #150 berichtet er von seinen Erfahrungen in der Logistikbranche und erzählt, warum es die richtige Entscheidung war nach 20 Jahren Projektgeschäft zur common solutions zu wechseln.

Irgendwas mit Logistik alias iwml ist die Logistik-Plattform von Logistikern für Logistiker. Das sympathische Team aus Hamburg befasst sich in seinen Videos und Podcasts mit allen Fragen und Anliegen rund um die Logistik – ganz gleich ob strategisch, taktisch oder operativ. Hierfür haben sie stets das Who is Who der Logistik-Branche zu Gast und behandeln Themen, die bewegen. In ihren umfassenden Reports können Interessierte zudem spannende Einblicke in die Gedankenwelt von nam-

haften Insidern erhalten sowie wertvolle Praxistipps für mehr Innovationen im eigenen Unternehmen. Umso größer war die Freude, dass auch unser Geschäftsführer Holger Meinen für die Podcastfolge #150 im August angefragt wurde.

In einem 30-minütigen Interview berichtet er über die Herausforderungen von WMS-Anbietern und was die Unterschiede zwischen einem klassischen Projektgeschäft und einem Produkt, wie storelogix ist. „80–90% aller logistischen Prozesse in allen Lä-

gern könnten gleich laufen.“, äußert sich Holger Meinen im Austausch mit iwml. Denn nach 20 Jahren Projektgeschäft habe sich immer wieder gezeigt, dass es für jeglichen Fall mittlerweile Best Practice Beispiele gibt. Und genau aus diesem Grund lassen sich die meisten individuellen Prozesse heutzutage standardisieren, weshalb Kund:innen nicht die Chance verpassen sollten, auf Softwarelösungen wie storelogix zu setzen. In der aktuellen Report-Ausgabe „Warehouse Management



Systeme – Software ist kein Papiersatz“ geht Holger Meinen noch intensiver auf das Thema ein, teilt seine konkreten Erfahrungen und gewährt exklusive Einblicke hinter die Kulissen von storelogix. Dabei stellt er klar „Projekte sind nicht immer falsch, nur nicht für jeden die richtige Wahl!“. Meinen erläutert, dass das Produktgeschäft auf lange Sicht meistens die besser Alternative ist, da es jederzeit flexibel an die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden angepasst werden kann und so mit der Zeit geht.

Zudem teilt er im Bericht wertvolle Tipps, auf was es bei der Wahl des passenden WMS zu achten gilt.

Möchten Sie mehr über das Thema erfahren? Dann hören Sie gerne in die iwml Episode #150 rein. Überall erhältlich, wo es Podcasts gibt.

Zu unserem Artikel im aktuellen iwml Report geht es hier:



Viel Spaß beim Lesen!

Der Mega-Booster für die Intralogistik: NIMMSTA und storelogix

Gerade in der aktuellen Zeit steht bei Unternehmen die Effizienz der Prozesse an erster Stelle. NIMMSTA und storelogix EvoScan ermöglichen eine sofortige Effizienzsteigerung von bis zu 80% in den Lägern.

Die storelogix Kunden Kaufland e-commerce und LILLYDOO haben das Booster-Paket bereits erfolgreich als Pilot getestet.

So wurde in dem Kaufland Retourenlager in Bönen die NIMMSTA Industrial Smart Watch eingesetzt, um die Arbeitsabläufe in Freehand Workflows zu transformieren. Die storelogix Prozesse werden nun auf dem Touch Display der HS 50 angezeigt und die Mitarbeitenden sind begeistert. Freie Hände, eine geringere Fehlerquote und wesentlich schnellere Abläufe sind die Ergebnisse.

Der umweltfreundliche Babypflegeprodukte-Hersteller LILLYDOO, welcher seit Jahren storelogix im Einsatz hat, ist ebenfalls von den Freehand Workflows überzeugt. Die HS 50 unterstützen die Mitarbeiter:innen von LILLYDOO insbesondere bei den Kommissionier-Prozessen. Der besondere Vorteil für den storelogix Kunden: die Integration von NIMMSTA ist bereits erfolgt, weshalb sofort gestartet werden kann.

Funktionsweise der Freehand Workflows von NIMMSTA und storelogix EvoScan

Das Münchner Unternehmen NIMMSTA hat die weltweit erste Industrial Smart Watch HS 50 entwickelt, mit der sie das, was die Logistikbranche bisher versäumt hat, angehen: die Digitalisierung.

Mit der HS 50 werden Smartwatch, Industrie-Scanner und E-Paper Touch Display in einer Lösung abgebildet. In Verbindung mit der smarten Software können intralogistische Prozesse digitaler, schneller und bis zu 80% effizienter bearbeitet werden. Sämtliche Arbeitsabläufe werden in Freehand Workflows transformiert und die Mitarbeitenden kommunizieren direkt vom Handrücken aus mit dem storelogix WMS.

Der gesamte Prozessablauf gestaltet sich maximal effizient: Scannen, Greifen, Informationen ablesen, Korrektur- und Bestätigungseingaben – alles wird ausschließlich mit der HS 50 durchgeführt. NIMMSTA ist vollständig in EvoScan implementiert, sodass alle Kund:in-

nen die Kombination aus dem WMS und der Industrial Smart Watch unmittelbar einsetzen können. Die komplexen Prozesse, die moderne Unternehmen für Ihre Lagerverwaltung benötigen, sind in storelogix enthalten und werden auf dem Touch Display der HS 50 dargestellt. Die Kommissionierenden können direkt vom Handrücken aus Eingaben, Korrekturen und Bestätigungen an das System melden.

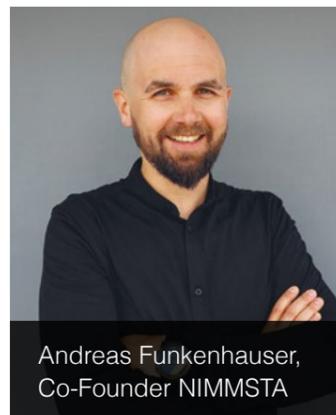
Das Interface-Design von storelogix basiert auf einem benutzerzentrierten Ansatz, welches den User:innen eine intuitive und einfache Handhabung ermöglicht. Dieses Konzept spiegelt sich auf dem Display der HS 50 wider. Die Zusammenarbeit von NIMMSTA und storelogix realisiert agile und schnelle Prozesse für die Intralogistik. Die saubere Vereinnahmung von Waren, die spezifische Lagerung, die schnelle und sichere Kommissionierung und der termintreue Versand sind mit dem Booster-Paket garantiert.

„storelogix und NIMMSTA verfolgen den gleichen Ansatz,



Freie Hände und alle Informationen auf dem Handrücken. Mit NIMMSTA x EvoScan ist Picking so einfach wie nie zuvor.

deshalb passen wir so gut zusammen. Unsere gemeinsame Lösung ist sensationell, sowohl die User Experience, als auch die Effizienzsteigerung. Und das ohne Integrationsaufwand für die Kundschaft und sofort 'ready to use'. Bei uns beiden stehen die Workflows im Mittelpunkt. Durch die Vernetzung von Mensch und Maschine optimieren wir den gesamten logistischen Prozess.“, so Andreas Funkenhauser, Geschäftsführer und Co-Founder von NIMMSTA.



Andreas Funkenhauser, Co-Founder NIMMSTA

Die Hauptvorteile von NIMMSTA und storelogix im Überblick:

- Mit NIMMSTA und storelogix werden intralogistische Prozesse bis zu 80% effizienter
- Sofortiger Einsatz von NIMMSTA Freehand Workflows für alle storelogix Kund:innen
- Jeder storelogix Prozess wird auf der HS 50 dargestellt
- Intuitives Interface sorgt für eine großartige User Experience
- Fehlerquote geht gegen null
- Digitale (Kommissionier-) Prozesse
- Alle Eingaben, Bestätigungen, Korrekturen werden in Echtzeit an storelogix gemeldet
- Gemeinsam wird die Digitalisierung und Industrie 4.0 vorangetrieben

NIMMSTA digitalisiert die Workflows

Damit die Digitalisierung der Logistikbranche Fahrt aufnimmt, hat NIMMSTA die HS 50 leicht verständlich und flexibel entwickelt. Die Arbeitsabläufe sind unendlich gestaltbar und individuell an das jeweilige Vorhaben des Unternehmens anpassbar. Eine Schulung für das Einrichten ist nicht notwendig. Durch die Abbildung der jeweils gestalteten Workflows ist das Onboarden für fachfremde Mitarbeitende um ein Vielfaches vereinfacht.

Die NIMMSTA Industrial Smart Watch wird bereits von vielen namhaften Unternehmen, wie REWE, Abus, Rapunzel Naturkost oder Mercedes Benz eingesetzt. So setzt die Lila Logistik das NIMMSTA Wearable an dem Standort Besigheim ein, um die gesamte Kommissionierprozesskette weitergehend zu optimieren. Die ersten kalkulatorischen sowie empirischen Ergebnisse sprechen für sich: 12 Sekunden Zeitersparnis pro Pickvorgang, effizientere Arbeitsprozesse, eine Reduktion der Prozesszeiten und eine geringere Fehlerquote. Das Unternehmen ist zudem von dem schnellen und kompetenten Kundensupport begeistert.

INFO BOX

Weitere Informationen zu **NIMMSTA** und der HS 50 finden Sie unter nimmsta.com

storelogix EvoScan können Sie ganz einfach auf Ihrem Smartphone testen!

Hier geht's zur Demo:



Auf dem Touch Display der NIMMSTA Industrial Smart Watch werden die Mitarbeitenden mit EvoScan durch den gesamten Kommissionierprozess geführt.

Logistics Summit 2022: Dritter Platz für storelogix bei den Speaker Awards

Am 5. & 6. Oktober waren wir wieder auf der Logistik-Messe in Hamburg dabei und durften in diesem Jahr als Aussteller, Moderator und Speaker die Veranstaltung aktiv mitgestalten.

Mit knapp 1.800 Besucher:innen hat der Logistics Summit 2022 in diesem Jahr die Erwartungen aller Teilnehmenden übertroffen. An den beiden Messtagen konnten sich Interessent:innen erstklassige Vorträge über Inno-

vation und Digitalisierung in der Logistikwelt anhören und die Plattform zum Netzwerken nutzen.

Natürlich war auch unser storelogix Team vor Ort und präsentierte als Aussteller unser WMS sowie unsere mobilen

EvoScan Masken. Unser Geschäftsführer Holger Meinen moderierte zudem die Diskussionsrunde „Digitalisierung in der Logistik“ auf der Main Stage und sprach mit Logistikleiter:innen verschiedenster Branchen über die Rolle digitaler Lösungen und Tools für ihre Logistik.

Neben dem spannenden Austausch mit Expert:innen und Interessent:innen waren vor allem die beiden Masterclasses von Pierre Rossow (Leitung Customer Process Management) und Holger Meinen Highlight der Veranstaltung. Die beiden Fachexperten teilten ihre Logistik-Erfahrungen mit dem Publikum und gewährten spannende Einblicke in die Prozesse von Kunden und WMS-An-

bietern. Dabei sprachen sie über die These, ob besondere Lagerprozesse immer eine individuelle Softwarelösung benötigen oder diese auch standardisiert werden können. Die meisten Unternehmen setzten noch immer auf Lagerverwaltungssysteme, die von Grund auf individuell an ihr Unternehmen angepasst werden müssen. „Dadurch verlieren Firmen sich immer wieder in zeit- und kostenintensiven Individualprojekten und verpassen die Möglichkeit auf ein flexibles WMS aufzusetzen“, erläuterte Pierre Rossow in seinem Vortrag.

Krönender Abschluss der beiden Messtage war die

Ehrung mit dem 3. Platz der Logistics Summit Speaker Awards. Die Speaker Awards sind ein Publikumspreis, bei dem die Zuhörer:innen entscheiden, welche Redner:innen sie besonders inspirierend, charismatisch und innovativ fanden. Umso größer war unsere Freude, dass wir mit unseren Vorträgen die Teilnehmenden überzeugen konnten.

Sie haben die Sessions verpasst? Kein Problem.

Unter folgendem QR-Code können Sie die gesamten Masterclasses des Logistics Summit 2022 abrufen.



Das Team von storelogix freut sich über den 3. Platz der Logistics Summit Speaker Awards für die Masterclasses 1

SAVE THE DATE!

LogiMAT 2023

25. – 27. April | Stuttgart



K5 2023

20. – 21. Juni | Berlin



Vereinbaren Sie gerne einen Termin mit uns unter +49 234 5885 130 oder marketing@storelogix.de

Der Need des Kunden im Mittelpunkt: Customer Circle

Nach dem erfolgreichen Auftakt in 2021, fand auch in diesem Jahr unser Customer Circle im Parkhotel Herne statt. Ein Event, bei dem wir mit unseren Kund:innen aktiv in den Austausch gehen und neue Entwicklungsziele definieren.

Der Customer Circle wurde 2021 erstmalig von uns ins Leben gerufen, um konkret auf die Bedürfnisse unserer Kund:innen einzugehen und über neue Entwicklungsansätze zu sprechen. „Wir möchten einen offenen und zielgerichteten Austausch mit allen Anwender:innen und deren Impulse aus der Praxis heraus in den Fokus stellen.“ so unser Geschäftsführer Holger Meinen. Diese Möglichkeit wurde auch in Anspruch genommen und so durften wir uns in diesem Jahr über eine noch höhere Teilnehmerzahl freuen.

Das Event fand am 9. & 10. November erneut im Parkhotel Herne statt. Am gemeinsamen Networking-Abend wurde sich in entspannter Atmosphäre kennengelernt und branchenübergreifende Erfahrungen

ausgetauscht. Die perfekte Grundlage, um gemeinsam in den Workshop am Folgetag zu starten. Hier wurden die letzten Entwicklungen von uns vorgestellt, neue Ideen präsentiert und die Fokus-Themen für 2023 durch unsere Kund:innen abgestimmt. Anregungen und neue Impulse gab es von Timo Landener, Head of Inno-

vation Management der Firma Swisslog, der in seiner Keynote über die Veränderungen in der Gesellschaft und der Supply-Chain sprach und wie sich Nachhaltigkeit und der Klimawandel in der Logistik bemerkbar machen. Ein gelungenes Event mit Mehrwert und neuen Ansätzen – für uns sowie unseren Kund:innen.



Der Customer Circle verbindet Kund:innen aus allen Branchen und trägt zur stetigen Weiterentwicklung unseres WMS bei.

Redaktion Dezember 2022

Anschrift

common solutions GmbH & Co. KG
Wasserstraße 223, 44799 Bochum

Handelsregister

Geschäftsführer: Holger Meinen, Patrick Zimmermann
AG Bochum: HRA 4381
Steuer-Nr.: 350/5826/0230
Umsatzsteuer-ID: DE 154824549

Kontakt

Telefon: +49 234 5885 0
E-Mail: kontakt@storelogix.de
Web: www.storelogix.de

Redaktion & Layout

Michaela Baarß, Francesca Gonzales, Freja Schuldt

Bilder

FFS Fresh Food Services GmbH & Co. KG, Irgendwas mit Logistik Löwe, Lührs, Pommerening GbR, NIMMSTA GmbH, Logistics Summit GmbH, common solutions

Mehr Infos auf

Facebook, Youtube, LinkedIn und Xing unter [#storelogix](https://www.instagram.com/storelogix)



storelogix ist ein Produkt der common solutions GmbH & Co. KG. Wenn Sie storelogix_Update nicht mehr erhalten möchten, schreiben Sie bitte an marketing@storelogix.de