

— Neues Shopping —

# Die französische Revolution!

Von Franz Schöpf

In Frankreich etabliert sich seit einigen Jahren eine neue Form des Einkaufens: Drive-in-Supermärkte erleben einen regelrechten Boom. E.Leclerc ist mit über 550 Drive-Stationen einer der Marktführer und stellt die gewünschten Waren ab Eingang der Online-Bestellung innerhalb von zwei Stunden zur Abholung bereit.



Rolling On Interroll:  
Die von Somefi verbauten Förderer werden mit der Interroll RollerDrive der Firma Interroll angetrieben.



Vor einigen Jahren war es noch Standard für eine französische Familie, den Wocheneinkauf samstags in sogenannten Hypermarchés mit riesigen Verkaufsflächen zu tätigen. Zum breiten Warensortiment der Leclerc-Hypermarchés gehören neben Nahrungsmitteln und Frischwaren, wie Fisch, Fleisch und Käse, auch Bekleidung, Spielzeug, Haushaltswaren und vieles mehr. Die Märkte liegen meist in ortsnahen Gewerbegebieten und haben in der Regel auch eine Tankstelle. Diese waren schon in der Vergangenheit bis 20 Uhr geöffnet, als noch viele markenfreie Tankstellen in Frankreich am frühen Abend geschlossen hatten.

In den vergangenen Jahren hat sich nun eine neue Form des Einkaufens in Frankreich etabliert – die sogenannten Drive-in-Supermärkte. Laut einer Veröffentlichung von ICE Paris wurden allein 205 dieser Supermärkte in den ersten sechs Monaten 2015 eröffnet, davon 23 von Leclerc. Der Umsatz in dem Sektor wird 2015 auf rund 5 Milliarden Euro geschätzt, wovon allein 45 Prozent von der Leclerc-Gruppe stammen. Der durchschnittliche Umsatz von Leclerc pro Abholstelle liegt derzeit bei knapp 3,5 Millionen Euro.

Die E.Leclerc-Gruppe, gegründet 1949, besteht aus selbstständigen Unternehmern, die Eigentümer ihrer Geschäfte sind, da das Unternehmen als Franchisegeber auftritt. Diese Unabhängigkeit ist der Schlüssel zum Erfolg der Gruppe, der in Frankreich heute 474 Mitglieder angehören. Mit Eigeninitiative soll denn auch das oberste Ziel von E.Leclerc erreicht werden: Möglichst viele Kunden mit den angebotenen Produkten und Dienstleistungen zu erreichen.

Auf diesem Konzept und der Grundidee einer Vereinigung unabhängiger europäischer Händler beruhen auch die Supermärkte der Kette in Spanien, Portugal und Italien sowie in Polen und Slowenien. Heute gibt es bereits 112 Geschäfte im Ausland, die einen Gesamtumsatz von 2,4 Milliarden Euro erwirtschaften. 2006 schliesslich gründete E.Leclerc eine Allianz von vier unabhängigen europäischen Händlern, die eine gemeinsame Vision der Zukunft haben: Conad (Italien), Coop (Schweiz), REWE (Deutschland) und Colruyt (Belgien) haben es sich zum Ziel gesetzt, ihr Wissen und ihre Erfahrungen auszutauschen, um den Verbrauchern hochwertige Produkte und Dienstleistungen zu günstigen Preisen anbieten zu können.

## Starke Gemeinschaft

Beim Drive-Konzept bestellt der Kunde per Internet von seinem PC oder übers Smartphone, bezahlt per Kreditkarte und kann dann seine Ware zwei Stunden später mit dem Auto abholen. Vor allem junge Paare und junge Familien mit Kindern nutzen dieses Angebot. Sie kaufen im Durchschnitt einmal im Monat über die Drive-Schalter ein und wählen dabei vorwiegend preisgünstige Artikel. Diesen Trend unterstreicht der Slogan von Leclerc: «Hier kaufen Sie günstiger.»

«Im Internet bestellen –  
2 Stunden später  
im Supermarkt abholen.»



### Keep on Rolling: Somefi

«Das richtige Produkt am richtigen Ort zur richtigen Zeit» – Somefi produziert und vertreibt Förderanlagen und modulare Materialtransportsysteme. Seit mehr als 40 Jahren bietet Somefi seinen Kunden ein grosses Standardsortiment an flexiblen industriellen Förderanlagen, die an jede Umgebung angepasst werden können: Rollenförderer mit angetriebenen oder nicht angetriebenen Förderrollen, Bandförderer, Edelstahlförderer, Kugeltische etc. Mit mehr als 2.500 Produkten hat Somefi das grösste Angebot an Fördertechnik auf dem Markt. Alle Produkte sind in Stahl-, Edelstahl- oder Aluminiumausführung erhältlich. Loïc Sainz, Geschäftsführer Somefi, über die erfolgreiche Zusammenarbeit: «Wir können uns auf die Qualität der Interroll-Produkte und die Zuverlässigkeit des Interroll-Service verlassen. Wir arbeiten schon lange mit Interroll zusammen, und unsere Partnerschaft im Rahmen des Rolling-On-Interroll-Programms zeigt, dass wir von Interroll einhundert Prozent überzeugt sind.»



Während in vielen Drive-in-Supermärkten die Kommissionierer noch mit einem Einkaufswagen durch den Markt oder das Lager gehen, um die Einkaufsliste der Kunden abzuarbeiten, hat Leclerc die Kommissionierung automatisiert, um Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit zu erhöhen.

Automatisierung kann Intralogistikprozesse in Teilbereichen effizienter und günstiger machen. In dem E.Leclerc Drive in Bapeume-lès-Rouen, Frankreich, in dem pro Tag bis zu 1.000 Bestellungen abgearbeitet werden, wurde das mit Interroll-Fördertechnik erfolgreich bewiesen.

Der bestehende Drive-in-Supermarkt wurde 2015 automatisiert, um künftiges Wachstum besser bewältigen zu können. Entscheidend für Leclerc waren ausserdem die Aspekte Energieeinsparung und Ergonomie am Arbeitsplatz sowie die Senkung des Geräuschpegels. Und durch eine effizientere Organisation innerhalb des Warenlagers sollten gleichzeitig Fehler bei der Kommissionierung minimiert und die Bereitstellungszeit

der Waren verkürzt werden, um die Wartezeit der Kunden weiter zu verringern. All diese Ziele konnten durch die reibungslose Kooperation von Somefi (Frankreich), Metalprogetti (Italien) und Interroll realisiert werden. Von der Planung bis zur Inbetriebnahme wurde das Projekt in einem Zeitraum von nur vier Monaten abgeschlossen.

Bei dieser Gelegenheit konnte Somefi, ein Hersteller von Fördertechnik, seine Kompetenz bei der Leitung des «Drive»-Projekts unter Beweis stellen. Metalprogetti lieferte die Sortieranlage und Interroll seine bewährten Trommelmotoren, Förderrollen, RollerDrives sowie das Steuerungsmodul «SegmentControl», die in den Förderanlagen von Somefi verbaut sind.

**Auf Effizienz und Ergonomie ausgelegt**  
Die Rollenförderer vom Typ RCAS werden sowohl auf den geraden Förderstrecken als auch in den Kurven von den energieeffizienten Interroll 24V RollerDrives angetrieben. Die Antriebe befinden sich in jeder



einzelnen Förderzone, und es kommt nur dann zu einer Bewegung im Fördersystem, wenn Fördergut vorhanden ist. Dabei werden nur die RollerDrives angetrieben, die für den optimalen Durchfluss nötig sind. Das spart viel Energie und senkt sowohl

*Der durchschnittliche Umsatz von Leclerc pro Abholstelle liegt derzeit bei knapp 3,5 Millionen Euro.*

den Geräuschpegel als auch den Verschleiss der Förderkomponenten. Die SegmentControl steuert bis zu zwei Zonen eines Förderers. Jede Zone besteht dabei aus einer RollerDrive EC310, mehreren Förderrollen und einem Zonen-Sensor. Die Schaltlogik der Sensoren kann frei parametrisiert werden.

Die Adressierung erfolgt durch einen Magnetkontakt. Dank des Steuermoduls SegmentControl beschränkt sich die Verkabelung auf ein Netzkabel und ein Datenkabel. Die Steuermodule könnten über Profinet, Profibus oder EtherNet/IP angesteuert werden. So ist auch die staudrucklose Förderung (ZPA) einfach umzusetzen, bei der die Fördergüter aufeinander folgen, sich aber nicht berühren.

Die Interroll RollerDrives in Verbindung mit SegmentControl kommen ebenfalls in Arbeitstischen zum Einsatz. Hierbei sind Rollenförderer, die mit Interroll 24V RollerDrive und nicht angetriebenen Interroll Förderrollen betrieben werden, in einem speziell für Drives konzipierten Stahlrahmen verbaut.

Die Steuerung erfolgt auch hier über SegmentControl. Die nicht angetriebenen Interroll-Förderrollen kommen ausserdem in dem Förderer vom Typ TRS für die Wiederbefüllung der Sortieranlage von Metalprogetti zum Einsatz. Interroll Gurt-

Viele Drive-Supermärkte von Leclerc haben die Kommissionierung automatisiert, um Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit zu erhöhen.

Die 24V-Technologie von Interroll spart nicht nur Energie, sondern reduziert auch die Lärmbelastung.

förderer mit 90°-Transfers sind zudem Teil der SOMEFI-Förderanlagen. Das Ergebnis beschreibt Olivier Doisnel, Leiter des E.Leclerc-Supermarkts in Bapeume-lès-Rouen so:

«Die Effizienz in unserem Drive-Markt in Bapeume-lès-Rouen hat sich enorm erhöht. Die Wegezeiten unserer Mitarbeiter haben sich stark reduziert, die Lärmbelastung hat deutlich abgenommen, und durch die staudrucklose Förderung ist die Entnahme der Behälter am Ende der Förderstrecke leichter geworden. Insgesamt sind die Arbeitsplätze bei der Artikelkommissionierung nun wesentlich ergonomischer.» ■