

Bock auf Drucken

Über ihre Marke mit dem dazugehörigen Claim „Bestes aus Fleisch“ formuliert die Metten-Gruppe, Produzent der beliebten „Dicken Sauerländer“ Bockwurst, ihren hohen Qualitätsanspruch. Zum Vorteil von Kunden und für die Zufriedenheit der Verbraucher verwendet das Traditionsunternehmen daher nur beste Rohstoffe. Ebenso hohe Ansprüche haben die Sauerländer auch an ihre Dienstleister – etwa für den Bereich Outputmanagement für Druck- und Barcodelösungen.

Als Wilhelm Metten senior im Jahr 1902 eine eigene kleine Landmetzgerei im sauerländischen Finnentrop gründete, ahnte er sicherlich nicht, welche weitere Entwicklung das Unternehmen nehmen würde. Mehr als 100 Jahre und zwei Generationen später erzielt die Metten-Gruppe, immer noch ein Familienbetrieb, einen Jahresumsatz von knapp 100 Millionen Euro und beschäftigt gut 250 Mitarbeiter, die auf einer Produktionsfläche von 30.000 Quadratmetern jährlich 15.000 Tonnen Fleisch verarbeiten.

Höchste Ansprüche in puncto Produktsicherheit in Kombination mit bester Qualität sind dabei die Basis für die Nachhaltigkeit der

Marke und die Beständigkeit ihres Claims „Bestes aus Fleisch“. Und wer kennt sie nicht: Mit der „Dicken Sauerländer“ Bockwurst produziert Metten Deutschlands meistverkaufte Markenbockwurst in der Dose; nicht umsonst wird dieser Markenartikel in der markanten blau-roten Konservendose bereits seit mehr als 50 Jahren erfolgreich im Sortiment geführt und ist nach wie vor ein absoluter „Renner“. Und mit der sogenannten „NRW Bockwurst“, mit Schweine- und Rindfleisch von Betrieben ausschließlich aus Nordrhein-Westfalen, hat sich das Unternehmen auf die gestiegenen Bedürf-

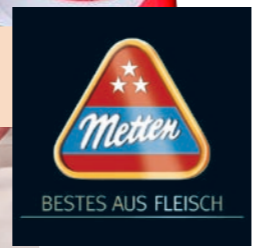
nisse der Verbraucher nach Heimat, Authentizität und Qualität strategisch ausgerichtet. Schließlich repräsentieren Traditionsmarken wie Metten aus Sicht der Verbraucher am stärksten das Thema Regionalität.

Transparenz und Sicherheit für den Endverbraucher sind dabei wichtige Erfolgsfaktoren. Über die Unternehmens-Website sowie spezielle QR-Codes auf den Konservendosen gelangen diese zu spezifischen Microsites mit umfangreichen Informationen über Produkt, Qualität, Herstellungsverfahren sowie die Herkunft der verwendeten Rohstoffe. Daher bewirbt Metten seine Produkte mit dem griffigen Slogan: „Bock auf Wurst!“

Auf Transparenz und sichere sowie effiziente Workflows ist die Metten-Gruppe damit unbedingt angewiesen – ebenso auf die Unterstüt-



BESTES AUS FLEISCH: Der Markenclaim soll den hohen Qualitätsanspruch der Metten-Gruppen verdeutlichen – Handwerk und regionale Wurzeln spielen dabei eine wichtige Rolle.



STAMMSITZ: In Finnentrop im Sauerland vereint Metten langjähriges Know-how, moderne Maschinen sowie eine eigene Logistikflotte und beschäftigt 265 Mitarbeiter.



zung erfahrener und kompetenter Dienstleister rund um interne Abläufe. Im Bereich Outputmanagement für Druck- und Barcodelösungen setzt Metten auf die Kooperation mit der Printing for Business (PFB) GmbH mit Sitz in Niederfischbach im Siegerland. Tobias Metten, geschäftsführender Gesellschafter der Metten-Gruppe erklärt zu dieser Thematik: „Für uns als Familienunternehmen ist es sehr wichtig, beständige und zuverlässige Partner wie PFB zu haben, die auf Qualität setzen und auf die wir uns jederzeit verlassen können.“ PFB bietet seinen Kunden Beratung, Konzeption und Integration verschiedenster IT-Lösungen in bestehende Geschäftsprozesse aus einer Hand. Dazu gehören unter anderem spezielle Branchenlösungen für Bereiche der Automobilindustrie, des Gesundheitswesens, des Handels, des Transports und der Logistik sowie für wei-

tere produzierende Betriebe – so eben auch aus der Lebensmittelindustrie.

Mithilfe von leistungsstarken Barcode- und RFID-Smart-Label-Lösungen haben Anwender aus diesem Bereich die Möglichkeit, Aspekte wie Transparenz und Materialverfolgung zu optimieren. Infolge einer lückenlosen Datenerfassung der Bereitstellung von Informationen rund um die Bereiche Materialwirtschaft, Verfolgung unfertiger Erzeugnisse, Qualitätskontrolle und Produktkennzeichnung sind sie in der Lage, die Fehlerquote zu senken und jederzeit die laufenden Kosten im Blick zu behalten.

Das gilt auch für die Verantwortlichen der Metten-Gruppe, die mithilfe der Unterstützung durch PFB und seiner Produkte nun alle Materialflüsse entlang der Produktionskette jederzeit im Blick haben. Das wiederum ist eine wichtige Voraussetzung für eine reibungslos

funktionierende Lieferkette. Bei dieser kann die Metten-Gruppe auf eine eigene Logistikflotte zurückgreifen. Und diese beliefert jeden Tag den Lebensmitteleinzelhandel, Fleischwaren-Fachgroßhandel und Discount-Händler im Inland. Auch im Ausland haben die „dicke Sauerländer“ Bockwurst und andere Produkte aus Finnentrop zahlreiche Anhänger: der Exportanteil liegt bei beachtlichen 15 Prozent.

ANFORDERUNGEN ERFÜLLT

Nach vorheriger Beratung und Angebotserstellung durch die PFB-Key-Account-Managerin Karin Frisch entschied sich der EDV-Leiter der Metten-Gruppe Stefan Spagnolo für die Anschaffung mehrerer Etikettendrucker aus der CL-Serie des Herstellers SATO. „Kunden mit unserem Wissen zu unterstützen und die besten Lösungen zu finden, ist für uns eine Herzensangelegenheit“, sagt Karin Frisch. Diese Thermo-transfer-Drucker sind in der Lage, hohe Anforderungen an Bedienkomfort, Langlebigkeit und Vielseitigkeit zu erfüllen. Wichtig für die Anforderungen der Metten-Gruppe war zudem, dass die Drucker widerstands- und strapazierfähig sind und trotzdem eine gleichbleibend gute Druckqualität und schnelle -geschwindigkeit bieten. Zusätzlich bieten die ausgewählten Drucker mehrere Schnittstellen, etwa zu WLAN oder Bluetooth, und vereinfachen dadurch die externe Kommunikation und Netzwerkintegration. Stefan Spagnolo bilanziert: „Die Kooperation mit PFB ist geprägt von Kompetenz, Qualität und Professionalität. Daher freuen wir uns sehr über diese produktive Zusammenarbeit.“ Dank hoher Funktionalität im Zusammenspiel mit geringen Gesamtbetriebskosten soll sich diese Anschaffung in Zukunft als kluge Investition herausstellen, die sich schnell amortisiert und nicht zuletzt den Anwendern richtig „Bock auf Drucken“ macht.



KOOPERATION: Karin Frisch, Key-Account Managerin bei PFB und Tobias Metten, geschäftsführender Gesellschafter der Metten Fleischwaren GmbH & Co. KG.