

Der Gipfel elektronischer

Die Bäckerei Trenker/Südtirol schwört auf das Warenverteilsystem DispoTool von ToolBox Software, Eschweiler. Zufriedenere Kunden und Personaleinsparungen im Versand konnten realisiert werden.



So geht's los: Die zu verteilenden Produkte werden am Touchscreen aufgerufen.

Quasi im Vorbeilaufen werden jetzt die Produkte den Stellplätzen für jeden Kunden zugeordnet.

Dass ToolBox Software, Eschweiler mit der weltweit führenden Verteilsoftware für Backbetriebe DispoTool hoch hinaus will, zeigt die beachtliche Zahl der Installationen in knapp 200 Backbetrieben seit 1996 rund um den Globus. Den Gipfel der Installationen hat man allerdings bislang in Toblach, Südtirol erklommen, und zwar wörtlich genommen. DispoTool steht hier in der Versandhalle der Bäckerei Trenker in der für Flachlandtiroler atemberaubenden Höhe von mehr als 1.600 m über dem Meeresspiegel.

Auf den ersten Blick hält man die Installation komplexer Verteilsoftware und Hardware in der Bäckerei mit fünf Verkaufsstellen in Italien und einer Niederlassung im österreichischen Linz für etwas überdimensioniert, doch ein Blick in die Lieferkundenkartei der Tourismushochburg Südtirol belehrt einen schnell eines Besseren. Das Liefergeschäft vor allem mit Hotels und Pensionen sowie Kiosken und Verkaufsständen macht deutlich mehr Umsatz als die Filialen. Das Problem der Lieferkunden ist allerdings, dass sie saisonbedingt immer ganz unterschiedliche Mengen und Produkte nachfragen. Schlussendlich ein Wust von täglich eingehenden und immer schwankenden Bestellungen und somit auch Produktionsmengen. „Unsere Kunden bestellen dabei entweder telefonisch, per Fax und sogar schon

per Mail, diese Daten für die Produktion zu erfassen, ist allein schon eine Meisterleistung in Sachen Produktionsvorbereitung“, erklärt Johann Trenker, der zusammen mit seinem Bruder Christoph den 1954 von den Eltern als Pachtbetrieb gegründeten und inzwischen mehrfach erweiterten und ausgebauten Betrieb leitet.

Mit Schrecken erinnert er sich auch an die Zeiten, als mit Lieferscheinen zwischen den Zähnen und Bleistift hinter dem Ohr die Ware von den Fahrern kommissioniert wurde.

Die Diagnose

Um die richtige betriebsindividuellen Formel für das Versandsystem zu installieren, ist eine genaue Diagnose geboten. ToolBox schickte den Systemspezialisten Bernd Koletzko nach Südtirol, der sich bei Trenker einige Nächte um die Ohren schlug und nicht nur ernststen Mangel an Systematik sowie ein permanentes Jonglieren um Ist- und Sollwerte in der Verteilung, sondern auch einen eindeutig zu hohen Personalaufwand im Vertrieb attestierte.

Die Lösung

In einem reinigungsfreundlichen und gleichzeitig stoßsicheren Edelstahlgehäuse ruht ein leistungsfähiger Industrie-PC. Bildschirm und Tastatur gehören in dem Zusammenhang in die computertechnische Steinzeit, heute wird mit Touchscreen und bedienerfreundlicher Oberfläche gearbeitet. Eine einfache Berührung zeigt dem Bediener die heute zu verteilenden Produkte an. Die Mengenangaben generiert der Rechner aus den tatsächlichen Produktionszahlen und nicht primär aus den Bestelllisten. Schließlich kann den Bäckern auch einmal was daneben gehen und es wäre geradezu fatal, wenn der Kunde, der als letztes kommissioniert wird, dann nur noch die Restmengen und damit nie das erhalten würde, was er bestellt hat.

Der Abgleich zwischen tatsächlich zur Verfügung stehender und bestellter Ware erfolgt im System automatisch. Dabei kann kundenspezifisch festgelegt werden, wer grundsätzlich die exakt bestellten Mengen erhält und bei wem Toleranzen möglich sind.



Auf den Displays erscheinen die jeweiligen Verteilmengen für die ausgewählten Produkte.



Leitet zusammen mit seinem Bruder Christoph die Bäckerei: Johann Trenker.

Warenverteilung

Die fertigen Kommissionierungseinheiten werden aus hygienischen Gründen auf Kunststoffpaletten gelagert und in die Lieferfahrzeuge verbracht.



Bereits einige Stunden vor Öffnung der Filialen werden die Lkw beladen und rollen vom Hof der Bäckerei.

Johann Trenker und Systemberater Bernd Koletzko überprüfen einen Lieferschein.

Das Wirkprinzip

Bei Trenker arbeiten bis zu vier Warenvertreiber gleichzeitig. Auf dem Touchscreen wird das zu verteilende Produkt je nach Fortschreiten der Produktion ausgewählt. Den Bedienern sind dabei Farben zugeordnet, die sich auf kleinen Displays über den Verteilstationen wiederfinden. Ein Beispiel: Die Laugenbrezeln sind gebacken und werden in Körben in den Versand geschoben. Helga soll diese verteilen. Dazu wählt sie das Produkt auf dem Touchscreen aus und wie von Geisterhand tauchen in ihrer Farbe die Verteilmengen für Laugenbrezeln an jedem Versandplatz auf. Helga nimmt sich dann einen Stapel mit Körben und wandert von Verteilstation zu Verteilstation. Ein Blick auf das Display signalisiert ihr, wie viel Stück der Kunde heute bekommt. Ist sie an allen Verteilplätzen vorbeimarschiert, muss quittiert werden. Fertig. „Wir erreichen mit dem System eine Einsparung von fast einem Drittel an Zeit und Mitarbeitern in der Warenverteilung und generieren zudem eine gerechte, an die Wünsche des Kunden angepasste Verteilung aller Artikel“, beschreibt Johann Trenker die Vorteile des Systems.

Nebenwirkungen

Ist das letzte Produkt kommissioniert worden, kommt auf Berührung des Touchscreens der Lieferschein aus einem nebenstehenden Drucker. Dieser sieht aus wie ein etwas größerer Kassenschein und hat auch eine entscheidende Gemeinsamkeit mit diesem: Er stimmt! Konventionelle Lieferscheine, die vor der Warenverteilung im Büro der Bestellannahme gedruckt wurden, zeichnen sich bei der Ankunft in der Filiale oder beim Lieferkunden häufig dadurch aus, dass sie fast immer mit Bleistift oder Kugelschreiber malträtirt worden sind. Da der Lieferschein bei DispoTool erst nach dem Verteilvorgang und unter Berücksichtigung kundenspezifischer Kriterien gedruckt wird, hat der Fahrer ein Dokument in Händen, das der Realität entspricht.

„Das hat natürlich auch für das Controlling und die Rechnungsstellung erhebliche Vorteile, schließlich muss nicht zwischen Bestellung und tatsächlicher Lieferung unterschieden werden“, erläutert Bernd Koletzko. „Der Lieferschein ist somit eine exakte und direkt verarbeitbare Größe für die Rechnungsstellung.“ Von der chaotischen Verteilung der Vergangenheit hat man sich bei Trenker verabschiedet, die Zukunft gehört dem elektronischen Verteilsystem „aus Überzeugung“, so Johann Trenker.

Da war noch was...

Trenker beliefert nicht nur seine eigenen Filialen und die Hotels und Kioske, sondern auch den Handel, und zwar mit vorgebackenen Broten wie Vinschgauern und Bauernbroten. Diese werden unter Schutzgasatmosphäre teilgebacken ausgeliefert und können vom Kunden im heimischen Herd fertiggebacken werden. „Ein ganz klar wachsender Markt“, so der innovative Firmenchef. Dazu kommt noch das Schüttelbrot, das sowohl in normaler Größe als auch im Miniformat verpackt in Kartonagetüten vermarktet wird. Schüttelbrot würde man in Deutschland schon fast zu den Knabberartikeln zählen, in Tirol gehört es als Beigabe zu Schinken und Speck zu einer zünftigen Brotzeit vielerorts dazu.

Regionale Marken schaffen, sich unverwechselbar machen und dazu noch hohe Qualität anbieten, das sind die Erfolgsgaranten für das immer noch wachsende Unternehmen. Kundenzufriedenheit ist dabei der Schlüssel zum Erfolg und dazu gehört nicht zuletzt korrekte und pünktliche Lieferungen. Hinzu kommt für den Betrieb: die Kosten im Versand gesenkt, die Liefergenauigkeit und den Service für den Kunden erhöht und nicht zuletzt die Nerven der Mitarbeiter geschont. ■ KH