



V.l.n.r.: Gerhard Rauchecker, Ernst Schröder (beide C+C Pfeiffer), Wolfgang Minarik (Arbor)

Mehr Zeit für die Kunden

Pfeiffer vertraut in puncto Warenbestandsmanagement in seinen C+C Märkten mittlerweile auf ein ausgeklügeltes Softwaretool. Angenehmer Nebeneffekt: Die Mitarbeiter haben jetzt wieder mehr Zeit für die Kundenbetreuung.

Es ist noch nicht allzu lange her, da zeichneten für die Warendisposition auch bei uns noch die Abteilungsleiter verantwortlich. Bei insgesamt sieben Standorten mit je elf Abteilungen waren also nicht weniger als 77 Leute ständig mit Dispositionsaufgaben befasst“, schildert Mag. Ernst Schröder, Leitung IT-Organisation bei C+C Pfeiffer. Gleichzeitig hat in den letzten Jahren der Zustellanteil stetig zugenommen. „Anders als der Kunde im Markt, der, so der gewünschte Artikel

nicht verfügbar ist, unter Umständen zu einem Ersatzprodukt greift, erwartet jedoch der Zustellkunde in der Regel, exakt den Artikel geliefert zu bekommen, den er bestellt hat. Das heißt, das bestimmte Produkt muss jederzeit verfügbar sein“, so Schröder weiter.

Optimale Warenverfügbarkeit

Wie aber erhöht man die Lieferfähigkeit bzw. die Warenverfügbarkeit, ohne dass die Artikelbestände gleichzeitig ins Uferlose wachsen

oder anders herum gefragt: Wie sichere ich die bestmögliche Warenverfügbarkeit für den Kunden mit dem geringsten Warenbestand und damit auch dem geringst möglichen Kapitaleinsatz? So lautete in groben Zügen das anspruchsvolle Projektziel, mit dem C+C Pfeiffer vor rund eineinhalb Jahren an die auf Beratungsprojekte im Bereich Logistik und Organisation spezialisierte Arbor Management Consulting GmbH herantrat. „Dabei bedurfte es durchaus einer längeren Phase der Annäherung, bis aus dem ersten Flirt eine Beziehung wurde“, erinnert sich Arbor-Geschäftsführer Wolfgang Minarik. Der Startschuss für das Projekt fiel schließlich im März 2009. Mittlerweile ist LogoMate, so der Name des Softwaretools zur automati-



schen Disposition, in allen sieben Pfeifferschen C+C Märkten im Einsatz. „Automatisch disponiert wird für alle Abteilungen, ausgenommen Frischfleisch, Frischfleisch sowie Obst und Gemüse. Die Standorte Wels und Spielberg werden von Traun bzw. Graz aus mitbetreut“, schildert IT-Experte Schröder.

No longer out of stock

Die Funktionalitäten und Möglichkeiten von LogoMate sind dabei weitreichend. Das Programm generiert aus den unterlegten Daten und Informationen, wie z.B. über Lieferantenkonditionen und Lieferrhythmen oder die Produkthaltbarkeit, wirtschaftlich optimale Bestände und vermeidet so Out-of-Stock-Situationen. Auf Tastendruck werden im sogenannten Dispositions-Cockpit sämtliche für den Disponenten relevanten Informationen jederzeit übersichtlich visualisiert. Ein weiterer Vorteil des Systems ist die einfache und unkomplizierte Integrierung durch effiziente Schnittstellenwerkzeuge. Pfeiffer hat das ERP-System SAP R3 im Einsatz. „LogoMate wird mit Bewegungs- und Stammdaten aus dem Warenwirtschaftssystem versorgt, erstellt Lieferantenbestellungen und exportiert sie wieder ins Warenwirtschaftssystem zurück“, erläutert Ernst Schröder. Möglich

Ernst Schröder:
„Die Vorteile des Tools: Wir können rasch und flexibel auf Kunden, Lieferanten und Marktsituationen reagieren, haben den Warenbestand im Griff und können den Servicegrad unseren Kunden gegenüber weiter erhöhen!“

Im Dispositions-Cockpit werden sämtliche für den Disponenten relevanten Informationen auf Knopfdruck übersichtlich visualisiert.



sind aber auch diverse Sonderberechnungen. „So lässt sich im Vorfeld von angekündigten Preiserhöhungen beispielsweise eruieren, welche Mehrmenge eine Bevorratung mit sich bringt und ob bzw. welchen Preisvorteil sie brächte, aber auch, ob es günstiger ist, einen bestimmten Artikel auf Lager liegen

zu lassen oder eine Aktion zu fahren“, ergänzt Minarik.

Höhere Kundenzufriedenheit

Gerhard Raucher, Marktleiter des C+C Standortes in Brunn am Gebirge, ist vom neuen Dispositions-Tool jedenfalls restlos überzeugt. „Wie man sieht, konnten wir unsere Bestände bereits erheblich reduzieren“, meint er beim CASH Lokalaußenschein in seinem Markt. Doch auch der Fehlanteil hat sich seinen Worten zufolge mit dem Einsatz von LogoMate bereits spürbar reduziert, von zuletzt 4,8 auf mittlerweile drei Prozent. „Das wiederum bedeutet ein Mehr an Kundenzufriedenheit sowie nicht unbeträchtliche Einsparungen bei internen Arbeitsgängen“, pflichtet ihm Ernst Schröder bei. Angenehmer Nebeneffekt: Die Mitarbeiter haben jetzt wieder mehr Zeit für die aktive Kundenbetreuung. ■



[unit] IT
a siemens company

Erfolg durch Erfahrung

JETZT!

MOTOROLA
PartnerSelect
premier
solution
partner

25 Jahre Mobile IT-Lösungen

Zu unserem „25 Jahre Jubiläum“ gibt’s ab 15. April 2010 3 Monate lang einzigartige Motorola-Hardware-Preise. Nur bei unit-IT. Fragen Sie nach, es zahlt sich aus!

051707 63900 // www.unit-it.at