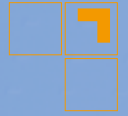




Microsoft Dynamics NAV Kundenreferenz



Überblick:

Branche: Lebensmittel-Großhandel
Ort: Ulm

Unternehmen

Die Jäckle Frische-Partner GmbH handelt seit 65 Jahren mit Käse. Schwerpunkte bilden qualitativ hochwertige Spezialitäten, hochmarginale Nischenprodukte sowie handwerklich hergestellte Käse. Damit hat sich Jäckle in Süddeutschland sogar bei Endverbrauchern einen Namen gemacht.

Ausgangssituation

Der Konkurrenzdruck erfordert neue Ideen. Als neues Verkaufsfahrer-Konzept soll „das rollende Käselager“ die Lösung bringen. Handelsunternehmen werden ohne Vorbestellung mit Käse beliefert. Für die Marktleiter sind die mobilen Verkaufsstationen von großem Vorteil. Sie müssen im Vorfeld keine Bestellungen abgeben, sondern können nach aktuellem Bedarf einkaufen.

Rollendes Käselager: Mobil und gleichzeitig online. Die Firma Jäckle beliefert den Lebensmittelhandel mit Käsespezialitäten

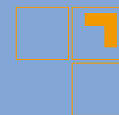
„Mit unserem rollenden Käselager und der ausgeklügelten EDV von Gerling Consulting, sind wir in der Lage jederzeit auf Kundenwünsche zu reagieren.“

Fritz Jäckle, Geschäftsführer der Jäckle Frische-Partner GmbH

Die Jäckle Frische-Partner GmbH fährt mit der Idee eines rollenden Käselagers der Konkurrenz erfolgreich davon. Die mobilen Verkaufsstationen erfüllen Kundenwünsche unmittelbar und direkt. Eine im LKW eingebaute ERP-Software sorgt für einen reibungslosen Ablauf der Geschäftsvorgänge und garantiert dem Kunden hochwertige Ware.



Mit ERP-Software ausgestattetes Liefer- und Verkaufsfahrzeug der Jäckle Frische-Partner GmbH. Bestands- und Kühltemperaturüberwachung mit Internetanbindung.



Zielsetzung

Ziel ist der Abverkauf von ca. vier Tonnen Käse pro LKW und Woche. Voraussetzungen sind eine einfache und unkomplizierte Abwicklung, automatische Rechnungs- und Lieferscheinerstellung vor Ort mit allen relevanten Details, automatische Zuordnung von Produkten und Chargen im Lager und Rückverfolgbarkeit.

Lösung

Eine individuelle ERP-Lösung auf Basis von Microsoft Dynamics NAV (Navision) wird in den LKWs implementiert. Alle Produkte die nicht mit einem EAN-Code ausgezeichnet sind, werden damit ergänzt und in eine Datenbank eingepflegt. Vertriebsmitarbeiter und Fahrer haben Zugriff auf Kunden-, Artikel-, und Bestellinformationen.

Nutzen

Automatisierte Prozesse reduzieren den Verwaltungsaufwand und lassen mehr Zeit für den Verkauf. Alle Informationen sind überall und sofort verfügbar, sowohl im LKW als auch im Zentral-Lager bzw. in der Verwaltung. Transparenz und Genauigkeit schaffen Vertrauen bei den Handelspartnern und Zufriedenheit bei den Kunden und führen damit zu mehr Umsatz.

„Wenn man als kleines Unternehmen bei den Großen mitspielen will, muss man sich schon etwas Besonderes einfallen lassen.“ Genau das hat sich Fritz Jäckle gedacht, als er vor circa fünf Jahren sein rollendes Käselager ins Leben rief. Die Firma Jäckle Frische-Partner GmbH handelt seit drei Generationen mit Käsespezialitäten. Über die Jahre hinweg wurde das Geschäft mit viel Leidenschaft und jeder Menge Know-how immer weiter ausgebaut. Heute, in Zeiten vergleichbarer Sortimente, großer Mengen und kleiner Margen, von Preisdruck und zäher Listungsverhandlungen muss sich das Unternehmen gegenüber einer mächtigen Konkurrenz behaupten.

Das war die Ausgangslage, dem die Idee des Verkaufsfahrer-Käselagers entsprungen ist. Das Konzept ist ebenso einfach wie genial: Ein LKW wird mit Käsespezialitäten bestückt. Er beliefert ohne oder mit Vorbestellung Handelsunternehmen, selbständige Einzelhändler, inhabergeführte Supermärkte aber auch den Fachhandel, Markthandel und Frischemärkte. Dabei dient die Ladefläche als Präsentationsraum. Der Vorteil für Marktleiter und das Käsethekenpersonal liegt auf der Hand: Die Produkte werden direkt erlebbar, es findet eine direkte Verkostung und Produktschulung statt, die Marktleiter können Lücken unmittelbar füllen bzw. schnell auf eine besondere Nachfrage reagieren.

Kunden der Firma Jäckle heben sich von der Konkurrenz ab durch:

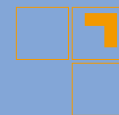
- das exklusive Käsesortiment. Jahrzehntlang gewachsene Kontakte zu Herstellern (u.a. Schweiz) und Bezugsquellen ermöglichen eine einzigartige Sortimentsbreite und -tiefe.
- die gute Qualität mit langer und sorgfältiger Reifung. Fritz Jäckle weiß, welcher Käse vom Verbraucher angenommen wird. Sorgfältig wählt er die Sorten aus. Die sind zum Teil handwerklich hergestellt und immer häufiger aus Bio-Produktionen.
- das Servicekonzept. Die Verkaufsfahrer führen direkte Produktschulungen des Thekenpersonals durch. Das stellt einen Mehrwert für die Endverbraucher dar, weil diese dadurch fachkundig beraten werden.



Ausgeklügelte EDV ermöglicht reibungslosen Abverkauf

Zwei Mal pro Woche werden die LKWs neu beladen. Pro Tour werden circa zwei Tonnen Käse abverkauft, was einem Warenwert von 25 - 30.000 Euro entspricht. Bevor dieses Verkaufsfahrer-Konzept gestartet werden konnte, mussten einige Hürden genommen werden. Die Herausforderungen: eine einfache Abwicklung im LKW beim Handelskunden vor Ort, eine exaktes Disponieren, die Gewährleistung der Rückverfolgbarkeit und das Einhalten der MHDs. Kurz: Dieser reibungslose Ablauf war nur mit einer ausgeklügelten EDV möglich.

Hierzu hat Geschäftsführer Fritz Jäckle einen Spezialisten mit ins Boot geholt: die Firma Gerling Consulting GmbH. Warum gerade die?



Fritz Jäckle, Geschäftsführer

„Jetzt haben wir mehr Zeit für das Wesentliche: unsere Kunden. Das ist der Verdienst von Gerling Consulting GmbH“



IT-Arbeitsplatz mit ERP-Software im rollenden Käselager

Weil das Unternehmen die Herausforderungen und Probleme im Lebensmittel-Handel kennt. Geschäftsführer Marcus Gerling arbeitete selbst jahrelang in der Branche, so konnte die Einarbeitungszeit relativ gering gehalten werden. Herr Jäckle: „Herr Gerling weiß einfach welche Probleme und Fragestellungen es im Handel gibt und kennt die Anforderungen die ein Lebensmittel-Einzelhandel an einen Großhändler stellt. Damit war die Projekt-Vorarbeit schnell realisiert, Aufgaben und Ziele in kürzester Zeit definiert.“

Bereits nach vier Monaten war die erste und entscheidende Phase abgeschlossen. Die Software Microsoft Dynamics NAV (Navision) wurde auf den LKWs implementiert sowie mit allen relevanten Daten ausgestattet z.B. mit Informationen zu circa 1.000 Käsesorten. Die ersten lückenlos mit EAN-Code ausgezeichneten Käse wurden im LKW ausgefahren. Auf Knopfdruck erhält der Fahrer Informationen zu Produkten, kann seinen Kunden mit einem einzigen Klick eine Rechnung drucken oder einen Lieferschein mit allen relevanten Angaben wie Menge, Preis, MHD ausstellen.

Ein weiterer Vorteil des ERP-Systems für die Handelsunternehmen liegt auf der Hand: Die absolute Transparenz schafft Vertrauen. Dieser positive Effekt zieht sich durch bis zu den Endkunden. Die Rückverfolgbarkeit ist zu 100% gewährleistet, Bestand- und Frischeüberwachung erfolgen über die Internetanbindung. Und der administrative Aufwand wird mit der Software

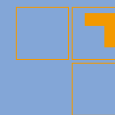
auf ein Minimum reduziert, somit bleibt dem Verkaufsfahrer mehr Zeit für den Kunden, die Beratung und Verkostung. Das wirkt sich letztendlich positiv auf die Verkäufe und den Umsatz aus.

Denn ein hochpreisiges Käsesortiment funktioniert nur, wenn das Käsepersonal die Unterschiede kennt und selbst erklären kann. „Käse schmecken einfach unterschiedlich, je nach Herkunft oder Reifegrad. Wenn man seinen Kunden den Unterschied erlebbar macht, sind diese auch gern bereit dafür mehr auszugeben,“ weiß Fritz Jäckle, seit 36 Jahren erfolgreicher Geschäftsführer.

Branchen Know-how

„Die besondere Herausforderung lag darin,“ so Geschäftsführer Marcus Gerling, „dass die ERP-Software in einen LKW eingebaut wurde.“ Somit konnten relativ wenige Standards von Microsoft übernommen werden, eine individuelle Lösungsfindung war nötig.

Nicht nur der Geschäftsführer und die Kunden sind von Microsoft Navision begeistert. Auch die Verkaufsfahrer freuen sich, dass die Arbeitsabläufe einfacher geworden und Fehler praktisch ausgeschlossen sind. Denn die Anforderungen an den Verkaufsfahrer sind hoch. Neben verkäuferischem Know-how braucht er ein breit gefächertes und fundiertes Produkt-Know-how. Auch dabei unterstützt ihn Microsoft Navision. Alle verfügbaren Informationen sind mit einer



einfachen Suchabfrage abrufbar. Der Vorteil von Microsoft: Der Verkaufsfahrer arbeitet mit einer bekannten Benutzeroberfläche, in der alle Anwendungen (z.B. ERP, Word und Outlook) integriert sind.

Herr Jäckle: „Ein positiver Nebeneffekt ist, dass wir quasi aus einer Verkaufsfahrtätigkeit einen IT-Arbeitsplatz gemacht haben. Die Fahrer haben weniger Routinearbeiten durchzuführen, können eigenverantwortlich disponieren und sich mit mehr Verantwortung einbringen – damit ist letztendlich auch das Berufsbild attraktiver geworden. Und es ist leichter gutes Personal zu finden.“

Maßgeschneiderte Lösung

In der zweiten Phase wurden Controlling-Tools und die Übertragung der Daten vom LKW ans Jäckle-Lager eingeführt. Herausforderungen waren hierbei: Datensicherheit, Prüfnummer, Datenverfügbarkeit, Synchronisation und Sonderpreisberechnung. Ändert z.B. die Zentrale einen Preis, sieht der Verkaufsfahrer sofort die neuen Zahlen im System.

In der Praxis sieht das in seinem Unternehmen jetzt so aus: Die Ware des LKWs wird aus einem separatem Lager gebucht (EAN-Code bei Zuebuchung auf den LKW). Die Ware wird beim Verkauf gescannt, Lieferschein und Rechnung (inkl. MHD etc.) ausgedruckt. Es erfolgt eine automatische Meldung an das Unternehmen mit allen relevanten Daten wie Menge, Umsatz, Charge etc. Somit kann nach der Auftragserfassung direkt alles zugeordnet werden. Es besteht kaum noch ein Risiko für falsche Mengen oder Preise, eine Manipulation wird nahezu ausgeschlossen.

Ein weiterer Vorteil: Die Bestückung des LKWs kann binnen einer Stunde erfolgen, weil sie bereits vor Ankunft des LKWs bis ins Detail vorbereitet werden kann. Sowohl Verkaufsfahrer als auch das Lager wissen zu jeder Zeit, welcher Bestand sich auf einem LKW befindet. Auch bei der Problematik von unterschiedlich langen MHDs bietet Microsoft Dynamics eine wichtige Unterstützung und verhindert Warenausfälle. In Kürze sollen die Verkaufsfahrer auch Vorbestellungen annehmen können und damit automatisch eine Bestückung vorbereiten.



Verkaufsfahrer

Die Erfolgsgeschichte geht weiter

Die Jäckle Frischepartner GmbH hat sich mit einem kompetenten Partner an ihrer Seite erfolgreich den Herausforderungen gestellt. Als nächsten Schritt ist die Integration von NVEs (Nummer der Versandeinheit) geplant, womit die eindeutige Identifizierung der Versandeinheiten weltweit gewährleistet ist. Geschäftsführer Fritz Jäckle: „Durch seine Branchen-Kenntnisse konnte Marcus Gerling selbst Schwachstellen im Unternehmen aufdecken und Optimierungen initiieren“.

Weitere Informationen:

Gerling Consulting GmbH
Herr Marcus Gerling
Industriestraße 6
89081 Ulm

Telefon: +49 (0)731-9380776-0
Telefax: +49 (0)731-9380776-29

www.gerlingconsulting.de
info@gerlingconsulting.de

