

Privatbrauerei C. & A. Veltins: Zwölf Prozent Fahrzeit gespart

Zufriedener Kunde integrierter Lösungen von PTV und CAS

Größere Planungssicherheit bei maximierter Effizienz für alle Abläufe im Außendienst waren die Ziele von Veltins. Mit der Wahl des neuen integrierten Angebots von PTV und CAS landete das Unternehmen einen Volltreffer.

„Bereits nach der Integration von zwei der insgesamt drei Einführungsschritte lassen sich Einsparungen von durchschnittlich zwölf Prozent bei den gefahrenen Kilometern und den Fahrzeiten nachweisen.“, resümiert Raphael Sprink, Leiter der Vertriebssteuerung. „So konnten wir aufgrund der integrierten Tourenoptimierung die Anzahl der Kundenbesuche unserer Außendienstmitarbeiter deutlich steigern.“

Anwender: **Privatbrauerei C. & A. Veltins**, Meschede-Grevenstein, gegründet 1824, bekannt für eine der führenden Premium-Pils-Marken in Deutschland und trendige Biermixgetränke. Zur Veltins-Gruppe zählen zahlreiche Beteiligungen im Getränkefachgroßhandel.

Aufgabe: System zur Unterstützung des Außendienstes, um Kunden an Standorten in ganz Deutschland optimal zu besuchen – auch bei kurzfristigen Änderungen.

Lösung: PTV Sales&Service, heißt seit Oktober 2007 **PTV Map&Market/Premium**, für die strategische Rahmentourplanung, die CRM-Lösung CPWerp der CAS GmbH, Kaiserslautern mit integrierten PTV eServern für die operative Feinplanung sowie mobile Zielführung mit map&guide fleet navigator.

Rahmentourplanung mit exakten Geodaten

Die eingesetzte Gesamtlösung ist derzeit das fortschrittlichste Angebot am Software-Markt, das die gesamte Prozesskette von der strategischen Vorplanung in der Zentrale über die taktische Feinplanung auf dem Laptop der Außendienstmitarbeiter bis zur operativen Zielführung auf dem PDA abbildet. Im ersten Schritt plant die Vertriebsleitung mit Unterstützung von PTV strategisch die Rahmentouren für alle Außendienstmitarbeiter im Voraus. Mit dem Geomanagementsystem PTV Sales&Service verteilen sie die Besuche bei den Kunden aus dem Handel an Standorten in ganz Deutschland bestmöglich auf die Außendienstmitarbeiter und die logisch und geografisch passendsten Startwochen eines Halbjahres.

Spontane Aufträge perfekt berücksichtigen

Daran knüpft die taktische Feinplanung an. „Durch kurzfristige Aktionen werden häufig Rahmentouren geändert.“, erzählt Sprink. Diese spontanen Änderungen lassen sich von der CRM-Lösung CPWerp im Zusammenspiel mit den integrierten PTV eServern berücksichtigen. Die sogenannten „Jobtickets“ werden auf Laptops überspielt und der Außendienstmitarbeiter fügt diese zusätzlichen Besuche in seinen Kalender ein. Dann verteilt ein PTV-Modul die zugehörigen Aktionen erneut optimiert auf die Wochentage. So sieht der Mitarbeiter mit wenigen Klicks das optimierte Ergebnis.



Die optimierte Route angezeigt in CAS CPWerp

Zielführende Navigation & Scannerfunktion

Von der CRM-Lösung werden die Tourdaten direkt auf einen CPWerp-PDA-Client mit der integrierten mobilen Navigationssoftware map&guide fleet navigator übertragen. Tests haben gezeigt: Die Reisezeiten verkürzen sich deutlich.

Sprink ist sehr zufrieden: „Wir blicken positiv in die Zukunft. Wenn unsere Mitarbeiter dann auch noch am Regal beim Kunden mit dem Scanner arbeiten, werden wir sicherlich weitere zeitliche Einsparungen erzielen und unseren Vorsprung noch mehr ausbauen.“ Erfolge, auf die die Brauerei anstoßen kann, sind die verbesserte Wettbewerbssituation und die gesteigerten Marktanteile, die bereits durch die bisherigen Maßnahmen bei Veltins erreicht wurden.