

Ein Prosit der Vertrieboptimierung

Warsteiner Brauerei

»Die initiale Gebietsplanung mit PTV Map&Market war so hervorragend, dass wir seitdem nur noch an wenigen Stellen nachbessern mussten.«

Elmar Buschkühle, Gruppenleiter Vertrieb Innendienst, Warsteiner Brauerei Haus Cramer KG



Die Aufgabe

Gebiete nach Augenmaß auf einer PLZ-Karte einzeichnen – diese Zeiten sind bei der Warsteiner Brauerei schon lange vorbei. Aber so war es früher tatsächlich: Die Außendienstteams planten, natürlich unter Berücksichtigung einiger Rahmenparameter, die Gebiete selbst. Das allerdings war weder strategisch noch aus Kostensicht weiterhin sinnvoll und so machte sich die Brauerei auf die Suche nach dem passenden Softwarepartner. „Optimale Steuerung kann nur durch eine zentrale Strategie initiiert werden. Die PTV hat uns mit ihrem Angebot überzeugt“, erinnert sich

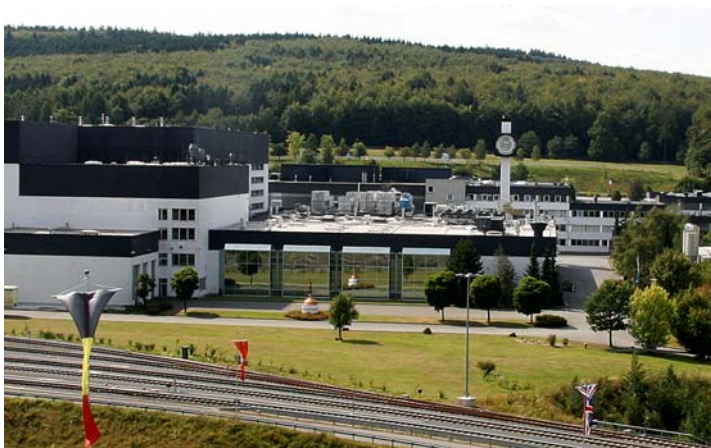
Michael Göckede, Leiter Vertrieb Innendienst bei der Warsteiner Brauerei. Es galt, die Vertriebsstruktur zu optimieren und außerdem Vertriebsgebiete für den Bereich Handel und Gastronomie – unter tourenoptimalen Gesichtspunkten – neu aufzubauen. Die Herausforderung lag darin, die tourenoptimierte Gebietsplanung im Bereich Handel nach Postleitzahlen zu lösen und im Bereich Gastronomie nach Lieferwegen.

Die Lösung

Seit 2006 ist PTV Map&Market bei der Warsteiner Brauerei im Einsatz. Nachdem die Vorgaben ausgearbeitet waren, also

die Besuchshäufigkeiten, Besuchsdauer, Arbeitszeit, Anzahl der Besucher pro Tag und vieles mehr, konnte die Software die bestmöglichen Gebiete und Touren berechnen. Die Touren wurden nach der Gebietseinteilung in die Kundenstammdaten im CRM-System des Außendienstes integriert.

„Die reine Umsetzung durch die PTV hat etwa vier Wochen gedauert. Nimmt man den Roll-Out und die Vorbereitung dazu, so konnten wir etwa nach einem guten halben Jahr unsere Ergebnisse präsentieren. Meine Einarbeitung in das Programm PTV Map&Market war durch eine Schulung recht einfach. Außerdem



Die Warsteiner Brauerei Haus Cramer KG stellt eine der größten Premium-Biermarken Deutschlands her. Über 250 Jahre nach Gründung der Brauerei ist der beschauliche Ort Warstein im Sauerland die Heimatstadt eines Biers, das Menschen in der ganzen Welt trinken. Die Warsteiner Gruppe ist in über 60 Ländern erfolgreich vertreten.

kann ich bei Fragen auch gezielt meinen PTV-Berater ansprechen“, berichtet Elmar Buschkühle, Gruppenleiter Vertrieb Innendienst bei der Warsteiner Brauerei.

Das Ergebnis

Nun sind die Gebiete ideal auf die Mitarbeiter und die Anforderungen zugeschnitten. „Wir können aufgrund der Optimierung bei Fahrzeiten und Touren bis zu einem Termin pro Tag mehr erreichen und so effizienter im Außendienst agieren. Dazu kommt eine bessere Abdeckung in den Gebieten, so dass eine qualifizierte Steuerung möglich ist“, erläutert Elmar Buschkühle die Verbesserungen.

Betrachte man allein die Kosten, so habe sich das Programm schnell gerechnet – „von den weiteren strategischen Einsatzmöglichkeiten im Analysebereich ganz zu schweigen“, sagt Elmar Buschkühle. Denn Warsteiner nutzt die Software auch zur Analyse und Darstellung von Absatz und Distributionsveränderungen im Vertrieb.

Durch die Analyse der Parameter konnte Warsteiner Ressourcen einsparen und eine schlagkräftige Außendienststruktur schaffen. Kosteneinsparungen und die Möglichkeit für eine optimale Marktbearbeitung sieht Michael Göckede als die größten Erfolge aus dem Projekt.

„Es war richtig, sich für die Optimierung der Gebietsstruktur zu entscheiden. Die Unterstützung durch die Experten von PTV war dabei unabdingbar, besonders in dieser Größenordnung. Schließlich wollten wir eine strategische Lösung entwickeln und nicht einfach nur eine weitere Gebietsveränderung.“ Mit den Ergebnissen ist Elmar Buschkühle sehr zufrieden: „Die initiale Gebietsplanung war so optimal, dass wir seitdem nur noch an wenigen Stellen nachbessern mussten. Ich kann PTV Map&Market auf jeden Fall empfehlen.“