

Effizienz plus hoher Service am Kunden

Erfal Erler e. K.

»Die Lösungen von PTV ermöglichen es, auch auf kurzfristige Änderungen optimal zu reagieren. Dieser Vorteil lässt sich dann schnell und effizient in der Praxis umsetzen.«



Sascha Meinel, Projektverantwortlicher IT Erfal Erler e.K.

Die Aufgabe

Als Komplettanbieter für den Raumausstatterfachhandel bietet Erfal Erler e.K seinen Kunden ein breit gefächertes Sortiment an Sonnen- und Insektenschutzprodukten sowie Dekorationsartikeln.

Zum Kundenstamm gehören insbesondere Raumausstatter, Einrichtungsmärkte und Fensterbauer. Die Belieferung der Kunden erfolgt ein- bis zweimal wöchentlich mittels eigenem Fuhrpark, per Spedition, per Paketdienst oder Post. Die deutschlandweite Belieferung an täglich ca. 350 Abladestellen realisiert Erfal über regionale Umschlagpunkte.

Aufgrund seines kontinuierlichen Wachstums suchte Erfal Erler nach einem Planungstool, das die Disponenten bei deren zunehmend komplexeren Planungsaufgaben unterstützt. Darüber hinaus sollte die Softwarelösung auch die Liefergebietserweiterung und die Planung weiterer Umschlagpunkte effizient gestalten. Trotz aller Wirtschaftlichkeitsüberlegungen gab es ein übergeordnetes Ziel: den bisherigen hervorragenden Service am Kunden mit kurzen Lieferzeiten und einem weit verzweigten Netz an Niederlassungen beizubehalten.

Die Lösung

Fündig wurde Erfal Erler e.K. bei den Lösungen der PTV AG. Sowohl bei der Tourenoptimierung als auch bei der strategischen Planung von Liefergebieten und Umschlagpunkten setzt Erfal seit 2007 auf PTV Intertour und PTV Intertour/Strategy.

Bis dahin lief bei Erfal Erler die tägliche Tourenplanung händisch ab – bei ständig zunehmender Anzahl an Umschlagpunkten ein schwieriges Unterfangen. Die Fahrer legten die Reihenfolge der anzufahrenden Lieferorte weitgehend selbst fest. Bei erfahrenen Fahrern kein Problem. Sobald jedoch unerfahrene oder ortsunkundige Fahrer in Krankheits- oder Vertretungsfällen zum Einsatz kamen, waren zeitliche Engpässe die Folge.



ERFAL Erler e.K.

ist ein mittelständisches Unternehmen, welches Sonnen- und Insektenschutzprodukte sowie Dekorationsartikel herstellt und vertreibt. Die ca. 3000 Kunden sind Raumausstatter, Einrichtungsmärkte und Fensterbauer.

Darüber hinaus standen bei der händischen Planung auch wichtige Kennzahlen zum Beispiel zu Unter- oder Überlastung oder zu Schwankungen des Ladevolumens nicht zur Verfügung.

Heute prüfen die Erfal-Dispositionen mithilfe von PTV Intertour/Strategy die bestehenden Rahmentouren auf Schwachstellen und verplanen sie neu. Feste Fahrer-Kunden-Bindungen werden von Anfang an berücksichtigt. Die Disponenten haben jederzeit die Möglichkeit, den automatisiert geplanten Rahmentourvorschlag manuell zu verändern. Danach beginnt die operative Tagesplanung. PTV Intertour verplant automatisiert alle Aufträge zu optimalen Touren. Die Fahrer erhalten frühzeitig

fertige Routen; bei Krankheitsfällen oder anderen unvorhergesehenen Ereignissen bleibt noch ausreichend Zeit, um planerisch schnell zu reagieren. Auf diese Weise können Anlieferzeiten strikt eingehalten werden. Auch Überplanungen hinsichtlich Arbeits- und Lenkzeit werden zuverlässig vermieden.

Die im Zuge der Liefergebietserweiterung neu hinzugekommenen Gebiete wurden mit PTV Intertour/Strategy so optimiert, dass kompakte und gut fahrbare Liefergebiete mit geeigneten Umschlagpunkten entstanden, gleichzeitig aber der hohe Serviceanspruch hinsichtlich kurzer Lieferzeiten gewahrt wurde.

Das Ergebnis

Erfal Erler ist es durch die Einführung von PTV Intertour und PTV Intertour/Strategy gelungen, bestehende Rahmentouren zu verbessern und neue Rahmentouren von Anfang an effizient zu planen. Sascha Meinel, Projektverantwortlicher IT bei Erfal Erler, ist mit der erfolgreichen Liefergebietserweiterung und dem Verlauf der täglichen Disposition hochzufrieden: „Bei über 350 Abladestellen und ca. 8000 zurückgelegten Kilometern täglich muss eine Software schnell und zuverlässig sein. Diese Anforderungen haben die PTV-Lösungen voll erfüllt.“