

# Effizienz trotz maximaler Flexibilität im Lieferservice

## Bonami Foodservice

*»In schwieriger werdenden Markt- und Kostensituationen haben uns die Werkzeuge der PTV AG geholfen, unseren Service am Kunden durch zuverlässige und zeitnahe Belieferung zu verbessern und gleichzeitig kostenoptimiert zu arbeiten.«*

Christian Schneider, Geschäftsführer Bonami Foodservice GmbH



### Die Aufgabe

Als Großhändler für Eiskrem, Tiefkühlprodukte, Backwaren und Fingerfood beliefert Bonami Foodservice insbesondere Kioske, Gastronomiebetriebe und Großverbraucher.

Schneller und flexibler Service sind das A und O des Lebensmittelgroßhändlers. Doch auch die Effizienz der Liefertouren muss stimmen. Geschäftsführer Christian Schneider suchte deshalb nach einer Softwarelösung, die ihn umfassend in seiner stringent aufgebauten Top-Down-Planung unterstützt - beginnend mit der strategischen Planung von Verkäufergebieten bis hinunter zur operativen Tourenplanung innerhalb möglichst kompakter Tagesgebiete.

Eiskrem als wichtigstes Produkt im Portfolio bedeutet, dass die Belieferung der Kunden saisonal und vor allem wetterabhängig extrem schwankt – eine wirkliche Herausforderung für die Planer. Hinzu kommt die heterogene Kundenstruktur von Bonami, denn das Unternehmen beliefert kleine Kioske ebenso wie große Freizeitanlagen.

### Die Lösung

Bonami Foodservice setzt seit der Unternehmensgründung im Jahr 2002 durchgehend auf PTV-Lösungen – von der Gebietsplanung über die Rahmentourplanung bis zur operativen Planung der täglichen Lieferungen.

Am Anfang des Prozesses steht die Bildung von Verkäufergebieten als unabhängig agierende Profit Center mit eigenem Außendienst und Telefonverkauf. Hier kommt die Gebietsplanungssoftware PTV Map&Market zum Einsatz. Ein besonderer Augenmerk liegt dabei auf der Fahrbarkeit der Touren, da bei vielen Kunden, insbesondere bei Kiosken, nur eine geringe Bereitschaft zu Lagerhaltung besteht und sie dadurch äußerst



Die Bonami Foodservice GmbH mit Sitz in Köln ist Zustellgroßhändler für Tiefkühl-, Frische-, Trocken- und Non-Food-Ware an den Fachhandel, die Gastronomie und Großverbraucher und bedient über 3.800 Kunden in den Ballungszentren Köln, Düsseldorf, Bonn und Aachen sowie im übrigen Rheinland, im Bergischen Land, der Eifel und der Selfkant. Als Beteiligungsunternehmen der Unilever Deutschland GmbH ist die Bonami Foodservice GmbH exklusiver Konzessionär für Eiskrem- und Tiefkühlerzeugnisse der Marken Langnese und Ben&Jerry's. Weitere Informationen unter [www.bonami.de](http://www.bonami.de).

kurzfristig beliefert werden müssen. Auch natürliche Grenzen wie zum Beispiel der Verlauf des Rheins werden in der Profit-Center-Planung berücksichtigt.

Innerhalb der so formierten Verkäufergebiete werden anschließend die Fahrergebiete verplant. Die Disponenten von Bonami Foodservice bilden und überprüfen die Fahrergebiete regelmäßig alle fünf bis sechs Monate mit Hilfe von PTV Intertour / Strategy. Ziel ist es, trotz heterogener Kundenstruktur und unregelmäßigen Bestellhäufigkeiten möglichst kompakte Fahrergebiete mit festen Rahmentouren zu verplanen.

Auf Basis der Rahmentouren werden die Kunden im nächsten Schritt von den Telefonverkäufern eines Profit Centers aktiv kontaktiert und deren Bestellungen abgefragt. Hier kommt die extreme Wetterabhängigkeit des Eiskremsortiments zum Tragen: Steigen die Temperaturen in Rekordhöhe, glühen auch bei den Telefonverkäufern die Drähte heiß. Viele Kunden melden sich selbst telefonisch, um kurzfristig Eiskrem nachzuordern.

Alle Aufträge fließen daraufhin in die operative Tourenplanung mit PTV Intertour / Standard ein. Auch hier gelten wieder zahlreiche Rahmenbedingungen: Waren müssen nach Temperaturzonen und Anlieferzeiten auf geeignete und zur Verfügung stehende Fahrzeuge verplant werden. Spezielle Anlieferpunkte, beispielsweise an Hebebühnen, werden in der Planung ebenso berücksichtigt wie gesetzliche Vorgaben zu Lenk- und Ruhezeiten. Vor allem aber soll die operative Planung schnell gehen, denn aufgrund der geringen Lagerhaltung muss die Ware oft innerhalb weniger Stunden geliefert werden.



Die Bonami Foodservice GmbH mit Sitz in Köln ist Zustellgroßhändler für Tiefkühl-, Frische-, Trocken- und Non-Food-Ware an den Fachhandel, die Gastronomie und Großverbraucher und bedient über 3.800 Kunden in den Ballungszentren Köln, Düsseldorf, Bonn und Aachen sowie im übrigen Rheinland, im Bergischen Land, der Eifel und der Selfkant. Als Beteiligungsunternehmen der Unilever Deutschland GmbH ist die Bonami Foodservice GmbH exklusiver Konzessionär für Eiskrem- und Tiefkühlerzeugnisse der Marken Langnese und Ben&Jerry's. Weitere Informationen unter [www.bonami.de](http://www.bonami.de).

### Das Ergebnis

Geschäftsführer Christian Schneider hat mit der Einführung der PTV-Komplettlösung seinen Kundendatenaufbau eng auf PTV Intertour abgestimmt, so dass Kundendaten durchgehend in allen Systemen gleichermaßen zur Verfügung stehen.

Gerade beim Datenimport habe sich die Software, so Schneider, seit der Einführung in seinem Unternehmen im Jahr 2002 bis heute klar weiterentwickelt. „Seit wir Kundendaten über Data Supply in PTV Intertour importieren, hat sich die Datenaufnahme im System noch einmal

deutlich beschleunigt.“ fühlt sich Schneider in seiner Entscheidung zu regelmäßigen Programmupdates bestätigt.

Gut gefällt ihm auch die zusätzliche Fokussierung auf Kostenvergleiche in der neuen Programmversion: „Über die Szenarienplanung können wir die Kostensituation der verschiedenen Planungsszenarien einfach vergleichen – und erreichen dadurch Kosteneinsparungen von bis zu 15 Prozent.“

Er fasst abschließend zusammen: „In schwieriger werdenden Markt- und Kostensituationen haben uns die Werkzeuge der PTV AG geholfen, unseren Service am Kunden durch zuverlässige und zeitnahe Belieferung zu verbessern und gleichzeitig kostenoptimiert zu arbeiten.“