

Mobiler AuslieferungsManager bei Möbel Brameyer

Gewusst, wo

„Wo steckt die Lieferung?“ Solche Fragen des Disponenten gehören bei der Möbelhaus Brameyer GmbH der Vergangenheit an. Seit Januar 2012 setzt das im münsterländischen Sassenberg ansässige Unternehmen den Mobilen AuslieferungsManager (MAM) der SHD Einzelhandelssoftware GmbH & Co. KG ein. Das Einrichtungspartnerring-VME-Haus hat nun stets den Überblick über den gesamten Auslieferungsvorgang. Hartmut Kluwe, Leiter Verwaltung und EDV bei Möbel Brameyer, zum Einsatz des Moduls und zu weiteren Neuerungen.

Herr Kluwe, Sie setzen seit ca. sechs Monaten den Mobilen Auslieferungs-Manager ein. Was hat sich durch den Einsatz der Lösung geändert?

Hartmut Kluwe: Früher wurden die Touren quasi manuell mit allen notwendigen Papieren an die Fahrer übergeben. Anschließend wurde beladen und mit viel Papier im Gepäck rausgefahren.

Der gesamte Ablauf hat sich durch den Mobilen AuslieferungsManager vereinfacht. Heute wird die in MHS zusammengestellte Tour mit allen Belegen wie Rechnungen und Lieferscheinen online auf den PDA des Fahrers gespielt. Der Fahrer erhält lediglich die für den Kunden bestimmten Papiere. Nach der Tour werden die Aufträge vom Disponenten per Knopfdruck vom PDA wieder in die Warenwirtschaft übernommen und dort weiterverarbeitet. Unser Dokumentenmanagement-System PROXESS archiviert und verknüpft die eingehenden Daten automatisch. So stehen der Zentrale alle Informationen zeitnah zur Verfügung.

Kommt es vor, dass Touren umgeplant werden müssen?

Hartmut Kluwe: Es kommt immer wieder mal vor, dass wir noch einen Kunden einschieben müssen. Die Disposition kann dann zu jeder Zeit orten, ob sich ein LKW in der Nähe befindet bzw. bei welcher Tour der neue Kunde noch eingeschoben werden kann. Die Tourenänderung senden wir dann mit allen notwendigen Informationen auf den Mobilen AuslieferungsManager des entsprechenden Fahrers und aktualisieren die Tour. Die PDAs kommen aber auch bei Reklamationen des Kunden zum Einsatz. Der Fahrer dokumentiert z.B. den Schaden per Foto und sendet es mit einer Nachricht an den Disponenten. Er kann dann sofort über einen möglichen Nachlass oder die Rücknahme der Ware entscheiden. Eine Klärung mit dem Kunden erfolgt noch vor Ort und erspart uns aufwändige Nachbearbeitungen.

Die Lösung trägt also wesentlich zum Kundenservice bei?

Hartmut Kluwe: Das kann man genau so sagen. Gerade auch wenn es um



Möbelhaus Brameyer GmbH

Gegründet

1961

Inhaber/Geschäftsführer

Udo Brameyer

Mitarbeiter

46

Verkaufsfläche insgesamt

12.500 m²

Verband

Einrichtungspartnerring VME GmbH & Co. KG

die Beauskunftung geht. Telefonische Anfragen ungeduldiger Kunden wie „Wann kommen Sie denn?“, kann die Dispo oft ohne Rücksprache mit dem Auslieferungsteam unverzüglich beantworten. Ein Blick auf den Monitor genügt und man sieht den gegenwärtigen Standort sowie die aktuelle Statusmeldung.

Lässt sich das Einsparpotenzial nach sechs Monaten bereits beziffern?

Hartmut Kluwe: Dazu kann ich derzeit noch nicht viel sagen. Ich gehe aber davon aus, dass sich, sobald wir etwas routinierter im Umgang mit der Lösung sind, auch Einsparpotenziale ergeben. Am Anfang mussten sich unsere Mitarbeiter erst einmal an die

neuen Geräte und den geänderten Ablauf gewöhnen. Mittlerweile würden sie sie nicht mehr missen wollen. Das gilt auch für die Disposition. Ab und zu schaue ich mir die gefahrenen Strecken auch einmal am PC an und überlege, ob man die Touren nicht noch besser planen und so wertvolle Zeit einsparen kann.

Sie sprachen eben das Dokumentenmanagement-System PROXESS an ...

Hartmut Kluwe: Ja, PROXESS und die Grafische Käuferfassung in MHS haben wir in den letzten beiden Jahren eingeführt. Auch diese Lösungen, insbesondere PROXESS, sind eine wesentliche Arbeitserleichterung für unsere Mitarbeiter.

Herr Kluwe, vielen Dank für das Interview.



Durch kontinuierliche Erweiterungen, Umbauten und Modernisierungen entstand das heutige Möbelhaus Brameyer in Sassenberg mit einer Ausstellungsfläche von 12.500 m².