

VENDING

report

TOUCH
THE ONE
YOU
LOVE



9100

WITTENBORG

WITTENBORG IS A BRAND OF
N&W

www.9100.info

Presseanmeldung | Enggalt bezahlt | ES-Verlag GmbH, Scheideggstr. 2, 61130 Niederau, Deutschland
VERLAGSGRUPPE | ES - Anzeige -

WO LIEGEN DIE „GOLDBARREN“ DES VENDING/OCS VERGRABEN?

In der Terminplanung, Tourenplanung und im täglichen Workflow der verkaufsorientierten Operator.



Stephan Meiringer
B.I.T. soft,
Geschäftsführer



Siegfried F. Orendi
Orendi Academy

Coach, Trainer und Berater
über 30 Jahre Erfahrung
auf dem nationalen und
internationalen Markt.

Im April diesen Jahres traf ich Len Rashkin dem US - OCS Sales Trainer, auf der NAMA in Las Vegas. Len Rashkin ist der US-OCS Pionier, welcher in den spät 60-ern die Eastern Coffee Service Association und die National Coffee Service Association gründete. Len's Leidenschaft ist das Thema: *„Vom tourenfahrenden Operator zum verkaufsaktiven, tourenoptimierten Operator“*. *„Was sind Ihre Ziele im Vending Service und in ihrer Kundebetreuung?“* frage ich die Besucher auf der Eu Vend. Die Antwort ist einleuchtend und sachlich, zufriedene Kunden, Kosteneinsparungen, ja auch bessere Arbeitsbedingungen als Operator. Als ich nach dem *„WIE“* frage, bin ich erstaunt, dass das *„EXCELL-BLATT“* scheinbar die Lösung ist. Nein, da sagt die Ehefrau tatsächlich: *„doch das sind die 2-3 Tage die ich an Deiner Auswertung rumhänge, damit Du endlich deine Zahlen auf dem Tisch hast“*. Eine nachhaltige Strategie mit definiertem Workflow und Tourenoptimierung-Software sieht doch sicherlich anders aus, oder? Diese Frage hat mich sehr lange beschäftigt ebenso die Frage nach den verkaufsaktiven- Strecken optimierten tourenfahrenden Operator. Hierzu besuche ich Stephan Meiringer den CEO von BIT Soft GmbH & Co. KG, auf dem Stand der Eu Vend. Hierbei erfahre ich, wie die Herausforderungen der Branche bei der Termin- und Tourenplanung mit Hilfe von BüroWare Vending gelöst werden. Laut Stephan Meiringer unterstützt die BIT Vending Lösung mit der *„Echtzeit-Optimierung“* auch *„Intime-Optimierung“* sowohl die Innendienststeuerung als auch bei der täglichen Termin- und Tourenplanung der Außendienstmitarbeiter. Hierbei werden messbare/nachweisliche, dokumentierte Erfolge eingefahren. Herr Meiringer spricht hierbei von perfekt-qualifizierter optimaler Ressourcenplanung ohne überflüssige Tourenkilometer und Termindoppelungen. Gleichwohl allerdings eine sichere Steigerung der Kundenzufrieden-

CHECKLISTE Tourenoptimierung - Kosten-/Nutzeffekte							
Prozess	Personalkosten	Fahrzeugkosten	Lagerhaltung	Produktkosten	Sonstige Kosten	Effekt/Zeit	Effekt/monetär
Vorplanung / Tour	1h	0	0	0	0,25h	1,25h	€ 31,25
Tour je Station	0,33h	0,17h					
Tour / gesamt	€ 150	€ 60					€ 210
Tour / mtl.				€ 40	€ 10		€ 50
Instandhaltung		€ 80					€ 80
Disposition					0,5h		€ 12,50
Abwicklung					1h		€ 25,00

heit sowie nachweisliche Kostenersparnis von über 25-30%. Die optimale Kopplung von Service, die perfekte Pflege der Automaten in Verbindung mit permanenten Vertriebsaktivitäten durch den Operator erfordert eine Vielzahl an definierten Planungsschritten, die bei der Einsatzplanung zu berücksichtigen sind. *„Tourenoptimierung – Nutzeffekte, Einsparungspotentiale und vor allem serviceorientierte Kundenzufriedenheit, lückenlose Dokumentation, Effizienz und Effektivität, das alles kann heute erreicht werden“*, sagt Stephan Meiringer. Durch diesen Ansatzpunkt bietet sich dem Operator heute eine Vielzahl von Möglichkeiten, wie er sein Unternehmen marktgerecht optimiert und durch organisatorische Änderungen großen finanziellen Nutzen erreicht. Die Fokussierung ist hier auf eine detaillierte Betrachtung der Tourenplanung und deren Optimierung durch den verkaufsaktiven Servicetechniker gelegt. Zunächst ist die Erstellung einer Checkliste hilfreich. In dieser Checkliste wird der Aufwand aktueller Kosten und der Prozessbeschreibung nach Zeit und Einsatzressourcen erfasst, dimensioniert und quantifiziert. Demgegenüber werden bei der Umstellung bisheriger Durchführung die Einsparungspotentiale eines softwaregestützten Tools gegenübergestellt. Im Detail ist erkennbar, welche *„Effizienzvorteile“* garantiert erreicht werden. Diese Vorteile, Nutzeffekte sind dann mit notwendigen Investitionen abzustimmen. Das Ergebnis hat in den letzten Jahren all unsere Kun-

den überrascht. Die Bewertung obliegt dem Operator/Inhaber, wir haben Kosten von EUR 25,- je Stunden zu Grunde gelegt sowie Befüllungen mit 15 Touren, Services mit 5 Standortanfahrten je Tour definiert. Hieraus hat sich eine Kostenfaktor von ca. EUR 270,- je Tour ergeben. Durch die optimierte Disposition und wegfallende Abwicklung erreichen wir mind. 0,75h je Tour Zeitvorteile – demnach monetär EUR 37,50. Bei 3 Befüllern und 2 Technikern im Monat errechnen sich mehr als 100 Touren = EUR 3.750,- und gegenübergestellten Kosten von ca. EUR 250,- für eine APP. Insofern richten Sie bitte den Fokus auf Optimierungseffekte, die Sie schnell realisierbar sind und langfristig zur Effizienzsteigerung beitragen. Weitere Informationen zur BüroWARE mobile APP finden unter www.bueroware-mobile.de/tourenoptimierung. Allein die Tourenoptimierung garantiert optimalen Ressourceneinsatz. Sie sparen Geld und generieren mehr Umsatz durch zufriedene Kunden.

Herzliche Grüße
Ihr Siegfried F. Orendi

Spechen Sie Produktisch®

Die emphatische Sprache der Produktflüsterer®
Besser verkaufen mit den „Botschaften Ihrer Produkte“.

www.orendi-academy.de