



300 Mitarbeiter an fünf Standorten in Tirol und Salzburg sind täglich bemüht, die Poleposition der ADEG Zell am See als der frischeste Vollsortimentsanbieter unter Lebensmittelgroßhändlern für die Zielgruppen Hotellerie, Gastronomie und Großverbraucher, auszubauen. Über die beiden Vertriebsachsen, Cash & Carry Abholmärkte und ein Zustellservice, werden jährlich rd. 100 Mio. Euro Umsatz erwirtschaftet. Für die optimale Unterstützung der komplexen Geschäftsprozesse in Einkauf, Logistik, Vertrieb- und Rechnungswesen setzt man bei der ADEG Zell am See seit kurzer Zeit auf TradeControl von PCS IT-Trading.

ADEG ZELL AM SEE (AGM) AUTOMATISIERT PROZESSE

Das Erfolgsrezept der ADEG Zell am See basiert auf einer starken Einkaufs-, Vertriebs- und Marketinggemeinschaft mit der REWE-International bzw. ADEG Österreich AG. Zu den Kunden der ADEG Zell am See gehören Gastronomiebetriebe vom Würstelstand, über Schihütten, bis zum Fünfsternehotel. Ebenso werden Caterer, Schul- und Betriebskantinen oder Krankenhäuser betreut. Als der frischeste Vollsortimentsanbieter unter Lebensmittelgroßhändlern, erfüllt die ADEG Zell am See – vom Mehl bis zur Auster und vom Salat bis zum Champagner – auch den ausgefallensten Kundenwunsch. Dabei fokussiert die ADEG Zell am See ihre Anstrengungen auf die beiden Vertriebsachsen, Cash & Carry Abholmärkte und dem Zustellservice mit einer 100 %-igen Liefer- und Frischegarantie. Durch die regionale Aufstellung erreicht die ADEG Zell am See eine außergewöhnliche Kundennähe und kann so auf einen hohen Anteil an zufriedenen Stammkunden zurückgreifen.

Die Abholmärkte befinden sich durchwegs in touristisch hoch entwickelten, gut frequentierten Lagen und bedienen täglich an die 1.000 Gastronomiekunden. Die rund 2000 Zustellkunden der ADEG Zell am See, werden drei- bis fünf Mal wöchentlich mit dem Vollsortiment (rd. 25.000 Artikel) beliefert und auf Wunsch ebenso oft persönlich kontaktiert. Die Lieferung erfolgt binnen 24 Stunden, wobei ein besonders kleines Zustellfenster von 7:00 Uhr bis spätestens 11:30 Uhr besonders hohe Ansprüche an eine reibungslose und verlässliche Logistik stellt. Würde nicht rechtzeitig geliefert, bliebe die Küche kalt!



Hoher Automatisierungsgrad

Die IT spielt in allen Bereichen eine wesentliche Rolle: „Der Lebensmittelgroßhandel kann nur dann gewinnbringend agieren, wenn ein möglichst hoher Automatisierungsgrad erreicht wird, da die erzielten Spannen zum Teil nur mehr hauchdünn sind“, erläutert Geschäftsführer Herr Rudolf Schwarzenbacher die Problematik. „Die Umstellung auf eine moderne ERP-Lösung, die alle Prozesse, von der Auftragsannahme über die Kommissionierung und Lieferung, bis hin zur elektronischen Rechnungslegung, vollautomatisch abwickelt, war daher unumgänglich.“

Die bis dato eingesetzte Eigenentwicklung war hinsichtlich Betreuungskapazität und Leistungsumfang an ihre Grenzen gestoßen. Darüber hinaus setzte man in der ADEG Zell am See bewusst auf einen starken externen Partner. Schwarzenbacher und sein Team hatten sehr konkrete Vorstellungen bzw. Anforderungen an die neue ERP-Lösung. Nach einem langen und sehr ausführlichen Selektionsprozess, allein an der Erstellung eines Pflichtenheftes wurde ein ganzes Jahr gearbeitet, fiel die Entscheidung für PCS IT-Trading, die durch große Erfahrung im Lebensmittelbereich und einem überzeugenden Lösungskonzept punkten konnte. Gekauft wurde Trade Control für eine neue Server-Infrastruktur und für 135 Clients. Ganz bewusst entschloss man sich bei der ADEG Zell am See, Soft- und Hardware aus einer Hand zu beziehen.

Durch die speziellen Anforderungen eines Cash & Carry Abholmarktes, mit dem angeschlossenen Zustellservice, sowie der ausgeprägten Frischeorientierung und der sich dadurch ergebenden Komplexität, Frischware in den verschiedenen Temperaturbereichen fachgerecht zu behandeln, war es besonders wichtig, eine ERP-Lösung zu finden, die flexibel genug für umfangreiche Adaptierungen ist, um alle Prozesse optimal abzubilden und zu unterstützen.

Der Zeitfaktor ist beim Handling von verderblichen Lebensmitteln ein zentrales Thema. Jede Bestellung wird in bis zu fünf Kommissionierungsbereiche aufgeteilt und dann wieder in eine Lieferung zusammengeführt und mit LKWs mit zwei verschiedenen Temperaturzonen zugestellt.

„Mit Trade Control haben wir unsere Zielsetzung einer hochautomatisierten, geschlossenen Warenwirtschaft, die möglichst wenige manuelle Eingriffe erfordert, umgesetzt.“ Das beginnt bei der Bestellaufnahme über die parallelen Verkaufskanäle (Abholung, Verkaufsberater, Callcenter und Webshop), geht über alle ERP-Prozesse, die gesamte Warenbewirtschaftung bis hin zur elektronischen Warenübernahme bzw. Retournahme beim Kunden mittels mobi-

ler Datenerfassung sowie der elektronischen Rechnungslegung und der automatischen Rechnungskontrolle für Kunden und Lieferanten. 80 Prozent der Rechnungen gehen bereits vollautomatisch in den Zahlungsvergang.

Perfekter Salessupport

Da sich AGM ausschließlich an die Zielgruppen Hotellerie, Gastronomie und Großverbraucher wendet und ihr Geschäft dabei überwiegend mit Stammkunden betreibt, ist eine perfekte Kundenbetreuung durch das Salesteam von wesentlicher Bedeutung. Entsprechend umfangreich waren auch die Anforderungen an alle verkaufsunterstützenden Features von TradeControl, wie z.B. eine rasche und einfache Auftragserfassung, auch vor Ort. Mit TradeControl stehen dem Vertriebsmitarbeiter über seinen Tablet-PC alle notwendigen Informationen aus der Warenwirtschaft zur Verfügung. Bei der Bestellerfassung vor Ort oder im Callcenter werden automatisch generierte Essenzlisten und Sortimentslisten, z.B. über aktuelle Aktionen oder Listen nach Gastronomietyp, hinterlegt. Der Vertriebsmitarbeiter hat auf einen Blick kundengenau alle relevanten Informationen, wie Preis, Sonderpreis, Rabatt, Aktion, Liefermenge der letzten Woche, Monat, Eindeckung, etc., übersichtlich dargestellt, um eine rasche Erfassung der Bestellung durchführen zu können.

Die in Trade Control zur Verfügung stehenden Features werden auch allen Webshop-Kunden angeboten. Aktuell werden über den Webshop bereits knapp 20 % der Bestellungen durchgeführt.

Durch eine laufende Hochrechnung der vereinbarten Kundenbonifikation, welche nach jedem Verkaufsvorgang aktualisiert wird, kann der Verkaufsberater den Kunden zu jedem Zeitpunkt über die Auswirkung seines Einkaufs auf die Bonifikationshöhe informieren, das macht den Verkaufsberater besonders kompetent.

Resümee

„Mit Trade Control konnten wir unser Ziel einer medienbruchfreien ERP-Anwendung aus einem Guss realisieren!“ resümiert AGM-Geschäftsführer Rudolf Schwarzenbacher die Umstellung auf TradeControl.

