



„Ein bis zwei Kunden mehr pro Fahrzeug!“

Digitalisierung – egal ob im Mineralölhandel oder anderswo – ist nur dann sinnvoll, wenn es gelingt den Aufwand zu minimieren und das Ergebnis zu verbessern. Deshalb ist es angebracht, wenn jeder seinen individuellen Weg geht und neue Systeme sich am Bedarf der Nutzer orientieren und nicht umgekehrt. Wie das gelingen kann zeigt ein Beispiel aus dem Hessischen Eichenzell bei Fulda.

Die Prozesse verschlanken und das Ergebnis verbessern. Mit dieser Zielstellung ist Reinhard Kirchner, Geschäftsführer der Raiffeisen Handels- und Vermittlungsgesellschaft (RHV) in Eichenzell-Welkers, an das Thema Digitalisierung gegangen und auf die Suche nach einem geeigneten Partner dafür.

Die RHV wurde 1995 als eigenständiges Unternehmen ins Leben gerufen. Bis dahin war sie Teil der Genossenschaftsbank Fulda und betrieb deren Warengeschäft. Heute ist die Bank zu 49 Prozent und Raiffeisen Waren in Kassel zu 51 Prozent Gesellschafter.

Nach dem Start betrieb die RHV zunächst acht Agrarstandorte, teilweise mit Heizöllager, begann aber schnell zu wachsen – ab 1999 mit Kirchner als Chef. Neben dem Agrar- und Heizölgeschäft baute er besonders das Tank-

stellensegment aus, das inzwischen 14 Stationen umfasst. Viele davon sind speziell für Lkw ausgelegt und verfügen über Wasch und Stellplätze. Dabei profitierte das Unternehmen von seiner strategisch guten Lage unmittelbar am Autobahndreieck Fulda, wo die von Frankfurt kommende A 66 in die Nord-Süd-Trasse A 7 mündet und den damit verbundenen guten Kontakten zu bundesweiten Speditionen.

Das Geld, was RHV ganz in der landwirtschaftlichen Raiffeisen-Tradition mit Biodiesel und Pflanzenöl, steckte Kirchner in den Ausbau der Tankstellen und der eigenen Tankkarte. Mit dem Globe Office vom Kassenhersteller Ratio konnte sich RHV mit anderen mittelständigen Tankstellenbetreibern vernetzen und Cross-Akzeptanzen herstellen. Inzwischen ist RHV auch Partner von TND Raiffeisencard.

Im Mineralölbereich sind für die RHV fünf Hängerzüge unterwegs, die tagsüber im Umkreis von etwa 50 Kilometern Hausbrandkunden mit Heizöl beliefern und in den Abendstunden die Lager- und Tankstellenversorgung absichern. Kunden die außerhalb des Aktionsradius der eigenen Flotte liegen werden über Spedition versorgt. Für Kirchner sind Heizöl und Diesel klar Kerngeschäft, das er intensiv betreibt und auch weiter entwickeln will. „Wir konzentrieren uns auf leitungsungebundene Energien, betreiben noch ein Pellet-Streckengeschäft ohne eigene Fahrzeuge, aber keinen Schmierstoffverkauf und sind auch nicht in den Strom- oder Gasbereich eingestiegen“, sagt er. Dafür legt er großen Wert darauf, eigene Tankstellen zu betreiben, um dauerhaft ein zuverlässiger Partner zu sein.

So, dass es passt

Mit dem Wachstum stellten sich aber auch Probleme ein, die gelöst werden mussten. „Der Auftragseingang war gerade in Zeiten des Preisrückgangs so gigantisch, dass wir das nicht mehr von Hand steuern konnten. Wir mussten mehr Zeit zur Vereinbarung von Terminen aufwenden, als wir zum eigentlichen Verkaufen nutzen konnten“, erinnert sich Kirchner. Eher zufällig kam er mit dem in Fulda ansässigen Christoph Seibel von Aries ins Gespräch, der ihm eine praktikable Lösung aufzeigte. „Für mich war dabei entscheidend, nicht mit einem Schlag das ganze Unternehmen umzukrempeln, sondern Schritt für Schritt genau die für uns entscheidenden Prozesse durch neue digitale Anwendungen zu verbessern. Dabei ist auch die Anpassung an das Warenwirtschaftssystem zu beachten und die Schnittstellen müssen reibungslos laufen. Neue Software macht nur Sinn, wenn sie zu uns passt“, sagt der RHV-Chef.

Für Christoph Seibel waren solche Anforderungen nichts Neues. Er hat schon einige Jahre im Mineralölmittelstand Erfahrung gesammelt und: „Aries mobile hätte ja den falschen Namen, wenn es nicht flexibel wäre“, sagt er mit einem Lächeln.

So war die anfängliche Skepsis Kirchners schnell verflogen. Es erwies sich, dass die „ARIES – mobile energy erp“ nicht nur eine kleine App ist, sondern ein komplexes System mit einem



Haben in Sachen Digitalisierung noch einiges gemeinsam vor: Christoph Seibel (li.) und Reinhard Kirchner.

ganzen Paket an nützlichen Tools. Eines davon ist die volle Funktionsfähigkeit unterwegs, selbst wenn wegen schlechten Empfangs mal keine Internetverbindung für die Datenübertragung zur Verfügung steht. Das versteht Seibel unter dem Slogan: „Offline on sein“. Der Fahrer kann seine Arbeit ungehindert fortsetzen und sobald das Netz wieder steht, synchronisiert sich das System automatisch.

Paul Wallmann (Verkauf Energie bei RHV) hatte keine Schwierigkeiten, sich schnell in das Dispo-Tool von Aries einzuarbeiten. Im Gegenteil sieht er viele praktische Vorteile: „Auch wenn man sich nicht überall örtlich perfekt auskennt, gibt die grafische Kartendarstellung einen optimalen Überblick. Außerdem lassen sich die Aufträge nach

Dringlichkeit einfärben und es besteht die Möglichkeit der gemischten Anzeige von bereits disponierten und noch nicht disponierten, bzw. terminierten Aufträgen. Das alles schafft eine hohe Übersichtlichkeit und erleichtert das Arbeiten. Auch kurzfristige Änderungen in den Touren lassen sich schnell realisieren, da über die GPS-Ortung der Standort des Fahrzeuges jederzeit sichtbar ist und der Disponent weiß, ob im Fahrzeugtank noch genug Ware ist und ob der Auftrag auch zeitlich noch in die Tour eingegliedert werden kann.“

Inzwischen gibt es durch die Einführung der Aries-Software bereits eine Reihe konkreter Verbesserungen. Die Abläufe lassen sich besser strukturieren, es müssen weniger Abstimmungs-Telefonate geführt werden. Den Kunden können bei der Bestellung sofort konkrete Termine angeboten werden, die in die jeweilige Tour passen. Pro Tour kann sogar auf Wunsch ein Fixtermin vereinbart werden. Die Vorausplanung der Belieferungen ist langfristiger möglich und die Fahrer erledigen ihre Mengenrückfassungen sofort auf dem Tablet im Fahrzeug.

Ein Feature der „TKW Navigation Driver App“ von Aries ist für die Fahrer besonders interessant: Die „Right Side Of Street“-Funktion. Damit wird das Fahrzeug immer so zu seinem Ziel navigiert, dass es auf der rechten Seite landet. Umständliche Rangier-Versuche gehören damit der Vergangenheit an. Insgesamt war die Umstellung auf das neue System auch für die Fahrer problemlos. Es erleichtert die tägliche Arbeit und lässt gleichzeitig genügend Freiräume für berechnete, eigene Entscheidungen während der Tour.

Noch werden die Rechnungen im Büro geschrieben, was durchaus gut in die Prozess-Struktur bei der RHV passt, da jeder Fahrer mindestens einmal am Tag auf den Firmenhof kommt. Doch die Entwicklung geht nach und nach in Richtung papierloses Büro.

Einen spürbaren Nutzen rechnet Kirchner schon jetzt vor: „Wir schaffen mit dem neuen System durchschnittlich ein bis zwei Kunden mehr pro Fahrzeug und Tag. Die Investition in die neue Software macht nur einen Bruchteil der dadurch realisierten Ertragssteigerung aus.“ ◀ *HHManz*



Paul Wallmann hatte keine Schwierigkeiten, sich in die Aries-Dispo einzuarbeiten.