

the mind of movement

VITAKRAFT - STRATEGISCH AUF TOUR FÜR 30 MILLIONEN HAUSTIERE



„Dank PTV haben wir es geschafft, aus drei Organisationseinheiten eine nationale Mannschaft und eine einheitliche Struktur zu bilden. Durch die neue nationale Struktur haben sich die Fahrzeiten des Außendienstes um 17% reduziert. Wir wurden und werden sehr gut von der PTV Group begleitet.“

Dennis Tusche, Nationaler Verkaufsleiter, Vitakraft pet care



WACHSEND: HAUSTIERMARKT UND ANFORDERUNGEN

40 Millionen Haushalte gibt es in Deutschland, in mehr als 38 Prozent davon leben Haustiere. Dabei nimmt die Mehrheit der Familien ein Tier auf. Aber auch in einem Viertel der Single-Haushalte tummeln sich die beliebten „Mitbewohner“. Knapp 20 Prozent aller Tierhalter leben sogar mit zwei oder mehreren Tieren unter einem Dach. Ob Hunde, Katzen, Nager, Vögel oder Exoten, alle wollen bestens versorgt sein. Vitakraft pet care hat dafür rund

1.600 Mitarbeiter im Einsatz. Ein großes Zentrallager in Bremen und ein nationales Außendienst-Team bedienen den Markt. 44 Bezirksverkaufsleiter kümmern sich dabei um etwa 5.000 fest zu verplanende Kunden im Lebensmitteleinzelhandel und Fachhandel. Es gilt, über 2.000 Vitakraft Produkte an den Mann bzw. das Tier zu bringen. Ob Fachhandel oder großer Supermarkt, eine sinnvolle Besuchsabdeckung muss gewährleistet sein. Dennis Tusche, Nationaler Verkaufsleiter bei Vitakraft pet care, ist klar: „So etwas kann

man nicht mehr manuell planen und organisieren. Wir benötigten ein professionelles System, um Struktur, Abdeckung und Auslastung zu optimieren.“

LÖSBAR: PROFESSIONELLER AUßENDIENST

Schon beim ersten exemplarischen Gebiets- und Tourencheck für nur vier Außendienstmitarbeiter überzeugte die Geomanagementlösung der PTV Group: Durch neu angepasste Gebietsgrenzen lie-



Was vor knapp 180 Jahren als kleine Futtermittelhandlung in Heiligenrode bei Bremen begann, hat sich zu einem der erfolgreichsten Konzerne der Heimtier-Branche entwickelt. „Aus Liebe“ ist der Leitgedanke der Unternehmens-Philosophie und des Handelns. Etwa 1.600 Mitarbeiter sorgen weltweit dafür, dass über 2.000 Vitakraft® Produkte produziert und an mehr als 5.000 Handelspartner in über 50.000 Geschäftsstellen vertrieben werden.

Ben sich 12.000 Kilometer Fahrstrecke pro Jahr sparen und damit fast 140 Stunden mehr Zeit für die Kunden ermitteln. Gleichzeitig ging die Gesamtauslastung der vier Mitarbeiter um zwei Prozent zurück. Hochgerechnet auf ganz Deutschland ergab das mehr als 1.500 Stunden mehr Zeit und über 132.000 Kilometer weniger Fahrstrecke pro Jahr. Nach diesen Ergebnissen und einem weiteren Evaluierungsworkshop fiel die Kaufentscheidung für die Premiümlösung von PTV Map&Market sehr leicht. Der Vertriebsleiter bestätigt: „So viele gute Anbieter, die alle unsere Anforderungen abdecken, gibt es nicht. Und unsere Anforderungen sind hoch“, weiß Tusche, „Wir müssen auch unterschiedliche Besuchsrhythmen für die verschiedenen Kundenkategorien abbilden können.“

In einem ersten Schritt wurde die nationale Außendienststruktur optimiert. Alle notwendigen Daten flossen per Datenimport aus dem firmeneigenen SAP-ERP-System direkt in PTV Map&Market ein. Anhand dieser Basis konnte das System die Vertriebsgebiete sinnvoll clustern und strukturieren. „Entscheidend und sehr konstruktiv war die Beratung und Schulung durch die PTV-Spezialisten direkt bei uns vor Ort“, sagt Tusche. „Wir wurden bei der Systemeinführung sehr gut von der PTV begleitet.“

Per Knopfdruck ließen sich die passenden Parametereinstellungen für Kunden und Außendienstmitarbeiter finden. Das Ergebnis: eine strategische Planung optimierter Touren für alle Außendienstmitarbeiter. Tusche ist zufrieden: „Der Tourenplan berücksichtigt die unterschiedlichen Besuchsfrequenzen. Dabei bleibt die Besuchsabdeckung unverändert gut und unsere Außendienstler sind gleichmäßig ausgelastet.“ Auch bei den Mitarbeitern findet die Lösung große Akzeptanz: Die Planung orientiert sich an ihren Wohnorten. „Das motiviert natürlich auch“, ergänzt Tusche.

GEWINNBRINGEND: STRATEGISCHE TOUREN

Letztlich kann sich der nationaler Verkaufsleiter über viele positive Entwicklungen freuen: „Durch den Einsatz der professionellen Geomanagement-Software waren große Einsparungen möglich. Das fängt bei der Optimierung der Außendienstmannschaft an. Gleichzeitig ließ sich der Anteil der Fahrzeiten von 55 auf 38 Prozent, also um 17 Prozent reduzieren! Das ergibt einfach mehr Zeit beim Kunden und Entspannung beim Außendienst. Und weniger Kosten für das Unternehmen.“

Auch ohne aktive Planung profitiert Vitakraft von der PTV-Lösung: In regelmäßigen Abständen kauft das Unternehmen Dienstleistungen für die Aktualisierung der Vertriebsgebiete und Touren ein. Tusche resümiert: „Wir haben es geschafft, eine optimale nationale Mannschaft und eine einheitliche Struktur zu bilden. Sowohl Firmenleitung als auch Mitarbeiter sind sehr zufrieden mit der Lösung.“