

Anwenderbericht

HOLLY KAFFEESYSTEME GMBH



Die Vending-ERP Lösung hat für Holly Kaffeessysteme viele Fortschritte gebracht. Die managementgerechte Auswertung und Analyse sämtlicher Daten erleichtert das Tagesgeschäft immens und verbucht messbare Erfolge.

Auf einen Blick...

<i>Branche:</i>	<i>Vending</i>
<i>Gründungsjahr:</i>	<i>1976</i>
<i>Mitarbeiter:</i>	<i>66</i>
<i>Anzahl Lizenzen:</i>	<i>17</i>
<i>Betreuender Partner:</i>	<i>B.I.T. Soft GmbH & Co. KG</i>

*Holly Kaffeessysteme GmbH
Löfflerweg 20
6060 Hall in Tirol*

*Telefon: +43 (0) 5 223 - 455 30
Telefax: +43 (0) 5 223 - 455 30 17*

*www.holly.at
kaffee@holly.at*



Die Erfolgsgeschichte des Tiroler Unternehmens Holly Kaffeesysteme GmbH begann im Jahr 1976 mit einem einzigen Heißgetränkautomat – heute betreibt das Unternehmen rund 2.000 „Vendingautomaten“ mit Heiß- und Kaltgetränken oder Snacks, inklusive passender Services für die Kunden an den jeweiligen Standorten. Auch Wasserspender und individuelle Kaffeesystemlösungen für die Hotel- und Gastronomiebranche gehören zum Portfolio. Zuverlässiger Service, zertifizierte Qualitätsstandards und Fokus auf regionale Produkte zeichnen das Unternehmen darüber hinaus aus. Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt bei Holly eine große Rolle. Daher hat sich die Firma in ihrem Zukunftsbild 2020 nicht nur der Nachhaltigkeit bei der Ressourcen-Nutzung verschrieben, sondern auch der Investition und Förderung zukunftsorientierter Techniken.

BüroWARE Vending ist die dafür passende ERP- Branchenlösung, die vom SoftENGINE Branchenpartner B.I.T. Soft GmbH & Co. KG speziell für Automatenaufsteller entwickelt wurde. B.I.T. Soft ist auch gleichzeitig der betreuende Partner von Holly Kaffeesysteme GmbH. „Seit der Einführung von Vending im Jahr 2013 werden unsere businessspezifischen Anforderungen der Branche optimal abgedeckt. Das liegt unter anderem daran, dass sich die Lösung so individuell an unsere Bedürfnisse anpassen lässt“, erklärt Armin Wenter, der zuständige Projektleiter von Holly. Als Back Office Lösung auf Basis der Standardsoftware BüroWARE ERP von SoftENGINE stellt sie eine unternehmensweit integrierbare Lösung mit sämtlichen kaufmännischen Modulen dar.

Telemetrie-Schnittstelle für unternehmensoptimiertes Management

Eine Besonderheit innerhalb der Vending-Lösung bietet die bi-direktionale Telemetrie-Schnittstelle auf EVA-DTS. Über das Telemetrie-Modul findet ein permanenter Austausch elektronischer Daten zwischen dem Automaten und der BüroWARE statt. „So sind wir immer auf dem aktuellen Wissensstand und können per Knopfdruck aus der BüroWARE ermitteln, wie es um die Befüllung oder um die Umsätze der jeweiligen Automaten steht“, erklärt Armin Wenter. Gibt es ein Ereignis, das den reibungslosen Ablauf des Automatenbetriebs stört (beispielsweise, wenn ein Fach leer ist oder eine Störung vorliegt), setzt das Modul aktiv eine Meldung ab, die direkt in der BüroWARE signalisiert wird. Dort startet dann eine Prozesskette, die von Anfang bis Ende lückenlos dokumentiert wird.

Zeit- und kostenoptimiertes Prozedere bei Störungen

Beispiel Fehlermeldung: Der Techniker erhält über seine BüroWARE oder Handy die Info, dass Automat X ein Problem hat. Die Art der Störung wird genau benannt. Vorort werden nach der Fehlerbehebung Dauer und Art der Reparatur erfasst. Holly erhält postwendend den digitalen Service-Beleg mit allen dazugehörigen Infos in der BüroWARE. Dort muss nur noch entschieden werden, ob der Einsatz Teil des Servicevertrags ist oder ob eine Rechnung gestellt werden soll, die dann direkt per Klick generiert und verschickt werden kann. „Vending spart uns in Kombination eine ganze Menge Zeit und Geld. Bis vor einigen Jahren wurden all diese Vorgänge händisch erledigt, was sehr fehleranfällig war. Teilweise kamen die Belege nie an oder waren unvollständig. Das passiert uns heute einfach nicht mehr“, erklärt Armin Wenter. Zeitnah ist geplant, die

Erfassung solcher Vorgänge via Service-APP digital über Smartphone oder Tablet noch weiter zu optimieren. B.I.T. Soft hat die APP bereits bei der EUVEND-Messe präsentiert.

Controlling wird zum Kinderspiel

„Besonders wichtig ist für uns auch die Funktion der Datenpflege und Analyse“, sagt Wenter. Alle unsere Automaten mit ihren unterschiedlichsten Standorten und Befüllungen sind in einem System abgebildet. Die Analysesoftware InfoZoom wurde als zusätzliches Modul in die BüroWARE Vending integriert und unterstützt bei Holly die nachgelagerte Analyse und managementgerechte Aufbereitung der operativen Daten. „Ich kann genau nachvollziehen an welchem Automaten welche Produkte wie oft verkauft wurden – und das immer aktuell. Daraus lässt sich beispielsweise auch ersehen, wie lukrativ die einzelnen Standorte sind. Durch die Anbindung an



InfoZoom wird mir das tägliche Vertriebscontrolling enorm erleichtert, denn es lässt sich direkt aus der BüroWARE heraus machen“, so Wenter. Holly verbucht auch in anderen Bereichen messbare Erfolge durch die InfoZoom-Analysen: „Durch die optimierte Befüllung der Automaten mit Frischwaren auf Basis detaillierter Retouren-Analysen wurden im ersten Schritt ca. 8 Prozent Einsparungen erzielt“, freut sich Wenter. Mit dem kontinuierlichen Ausbau der InfoZoom-Analysen sind weitere wirkungsvolle Maßnahmen absehbar.

Konfiguration nach Maß und Vor-Ort-Betreuung

Auch bei den Sackgeld-Kontrollen der einzelnen Automaten fand eine starke Optimierung statt. Während vor der „BIT Vending-Ära“ das gezahlte Geld je Sack den jeweiligen Automaten händisch zugeordnet werden musste, was langwierig und fehleranfällig war, wird die Kontrolle heute

komplett über die Datenanalyse geleistet. Geldsäcke und Automaten sind mit Barcodes versehen, wodurch die Zuordnung der Geldsäcke zu den entsprechenden Automaten ganz einfach ist. In der BüroWARE lässt sich mit wenigen Klicks der Soll- und Ist-Stand abgleichen. „Auch hier hat uns Vending viel Erleichterung verschafft. Falsche Kassenstände gehören der Vergangenheit an. B.I.T. Soft hat hier sehr umfangreich und „holly-spezifisch“ konfiguriert“, sagt Wenter. Besonders vorteilhaft sei auch der Service des Ansprechpartners vor Ort. B.I.T. Soft hat mit Leo Hufnagl einen Ansprechpartner in Österreich, der gebürtig aus der Region stammt und perfekt „Vending“ spricht. „Für uns ist das ein unheimlich wichtiger Aspekt. Wenn wir schnell Hilfe brauchen oder wieder mal eine spezifische Anpassung gemacht werden muss, ist Leo Hufnagl direkt da. So sind wir optimal betreut und absolut flexibel in unserem Handeln“, weiß Wenter zu schätzen.



Befüllmanagement und Tourenmanagement

Die Ware wird jeweils am Tag zuvor im Rahmen des Tourenmanagements für die Befüller bereits vorkommissioniert. Mithilfe des Telemetrie-Moduls kann genau ermittelt werden, welche Produkte nachgefüllt werden müssen. Die Info wird an die BüroWARE geschickt, die Ware aus dem Lager zusammengestellt und zeitgleich werden die Bewegungen in der WAWI aktualisiert. „Jeder Fahrer erhält am Auslieferungsmorgen seine eigene Gitterbox mit der kommissionierten Ware für seine Automaten“, so Wenter. Stellt der Fahrer fest, dass es noch Bedarf gibt, kann er über seine Bestellliste „freie Disposition“ für den nächsten Tag nachordern. „So können wir sicher sein, dass unsere Automaten immer bedarfsgerecht befüllt sind.“

Was die Zukunft bringt

Geplant ist die Integration des SoftENGINE Business-Prozess-Management Moduls PAN (Prozesse, Aufgaben, Nachrichten) in die Vending-Lösung. Das Modul PAN ermöglicht als fester Bestandteil der SoftENGINE ERP eine abteilungsübergreifende digitale Prozesssteuerung und sorgt so für maximale Effizienz. Insofern wird PAN die Vending-Lösung in einzelnen Abläufen noch weiter optimieren können. Des Weiteren hat B.I.T. Soft im Mai auf der EUVEND Messe die neue Generation der SoftENGINE Unternehmenssoftware als WEBWARE-Vending Branchenlösung vorgestellt. Die Umstellung bei Holly steht bevor.

„Das tägliche Datenaufkommen in unserer Zentrale ist hoch und wir befinden uns weiter auf Wachstumskurs. Dementsprechend wird es immer Optimierungspotenzial geben. Fest steht jedenfalls, dass die Branchenlösung BüroWARE Vending einen enormen Fortschritt und Komfort für unser Unternehmen gebracht hat. Das zeigt sich auch ganz deutlich in unseren Zahlen. Wir sind gespannt, was sich B.I.T. Soft als nächstes für uns überlegt“, resümiert Wenter.

Mehr Referenzberichte können Sie auf unserem Blog nachlesen:

www.softengine.de/blog

SoftENGINE GmbH Kaufmännische Softwarelösungen

Alte Bundesstraße 10, 16 · 76846 Hauenstein · Telefon: 063 92 - 995 - 0
Telefax: 063 92 - 995 - 599 · info@softengine.de · www.softengine.de