

## SUCCESS STORY

## Tourenoptimierung im dynamischen Reifen-Handel

AUF ERFOLGSKURS: REIFEN GÖGDEL PLANT MIT PTV ROUTE OPTIMISER

### PROJEKTZIEL

Optimierung der Tourenplanung zur Steigerung der Produktivität und Kostentransparenz.

### ERGEBNIS

Eine größere Anzahl an Aufträgen/Touren kann in kürzerer Zeit geplant und abgewickelt, Kundenaufträge können sehr kurzfristig angenommen werden.

### EIN DYNAMISCHES GESCHÄFT

Der Handel mit Reifen ist stark saisonal geprägt, denn das Hauptgeschäft findet im Frühjahr und Herbst statt.

Werden in Sommermonaten wie Juli 20 Touren gefahren, können das Ende Oktober bis zu 100 Touren pro Tag sein. Auch ein plötzlicher Wintereinbruch kann zu unerwarteten Saisonspitzen führen.

### ERFOLGSKRITERIUM VERFÜGBARKEIT

Für eine erfolgreiche Positionierung im Reifenhandelsgeschäft setzt Reifen Göggel deshalb auf ein Höchstmaß an Flexibilität, Kundenorientierung und Innovation. Dazu gehört ein Lager mit rund 1,5 Mio. vorrätigen Reifen. Denn Reifen Göggel beliefert aus seinem Zentrallager in Gammertingen auf der Schwäbischen Alb, Kunden aus ganz Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien, BeNeLux, Frankreich und anderen Ländern.

### VOM HÄNDLER ZUM LOGISTIKPROFI

Zum Fuhrpark des erfolgreichen Reifenhändlers gehören über 120 eigene Fahrzeuge, mit denen die Kunden am Folgetag der Bestellung Ihre Ware erhalten. Zusätzlich versendet Reifen Göggel europaweit per Paketdienst.

„Unser Anspruch innerhalb von 24 Stunden auch international auszuliefern ist eine besondere Herausforderung. Denn hier müssen neben Fahrzeugrestriktionen auch länderspezifische Vorgaben berücksichtigt werden. Zusätzlich fallen je nach Tour Mautkosten an, die in die Kalkulation einfließen müssen. In Spitzenzeiten wäre diese Aufgabe manuell nicht lösbar“, so Daniel Bravo, IT Leiter bei Reifen Göggel.



## VON KOMPLEX ZU SCHNELL UND EINFACH

Um Kundenservice und Betriebskosten richtig auszubalancieren, setzt Reifen Göggel bei der Disposition und Tourenplanung deshalb auf PTV Route Optimiser.

Jede Bestellung, die bei Göggel einläuft, ist kundenspezifisch, wird zunächst geplant und dann kommissioniert. Dies war früher mit längeren Wartezeiten im Lager verbunden. Heute läuft die Planung wesentlich schneller ab und die Fahrzeuge können das Depot eher verlassen.

Eine weitere Herausforderung, die Göggel mit PTV Route Optimiser heute spielend nimmt, sind die unterschiedlichen Zeiten, in denen die Händler beliefert werden können. „Manche Kunden beliefern wir zu Fixzeiten, andere in definierten Zeitfenstern - eben so, wie der Kunde es wünscht“, so Bravo. Diese Rahmenbedingungen können einfach im System hinterlegt werden.



## AUF ERFOLG AUSGERICHTET

Mit der zusätzlichen Anbindung des PTV Route Optimiser an das Telematiksystem WEBFLEET/TomTom erhalten die Fahrer Tourdaten, Tourstopps und die Info zur Schlüsselgewalt, samt der Schlüsselnummer, vollautomatisch auf ihr Navigationsgerät. Erfolgt eine Auslieferung nachts, kann der Fahrer so die Ware in geschlossenen Räumen sicher deponieren. Gleichzeitig weiß die Zentrale jederzeit, wo sich das Fahrzeug befindet und ob es gerade fährt, oder steht.

Schließlich profitiert Göggel auch von mehr Kostentransparenz. Denn mit jeder optimierten Route werden Kilometer und damit Kraftstoff eingespart. Die centgenauen Kosten, die Göggel nun für jede Tour kennt, können im Angebot einkalkuliert werden.

„Die Implementierung von PTV Route Optimiser lief reibungslos. Nach 2 Tagen Schulung konnten unsere Disponenten direkt in PTV Route Optimiser planen“, sagt Bravo und ergänzt: „Unsere Disponenten sind mit dem Handling und der Geschwindigkeit der Software sehr zufrieden“.

Damit ist Reifen Göggel für weiteres Wachstum und die Zukunft im Reifenhandel gut gerüstet.

