Eine Lösung für alles

Die Digitalisierung schreitet mit Siebenmeilenstiefeln voran. Was vor wenigen Jahren noch wie ferne Zukunft wirkte, ist heute gelebte Realität. Von der Tourenoptimierung über die Warenwirtschaft bis zum verbesserten Kundenservice – maßgeschneiderte, modulare Lösungen aus einer Hand spielen dabei eine wichtige Rolle.

Optitool: Maßgeschneiderte Lösung – individuelle Auswahl

Quelle: Optitool

Einerseits haben wir uns längst im Alltag daran gewöhnt und denken überhaupt nicht mehr darüber nach, dass vieles in unserem Leben digital funktioniert. Andererseits werden digitale Prozesse immer komplexer, die Anforderungen steigen. Einfache Handhabung, Sicherheit, Transparenz, Vernetzung, Kundenservice, Wirtschaftlichkeit und Prozessoptimierung sind nur einige Stichpunkte, die in diesem Zusammenhang genannt werden.

Spezialisten wie Optitool sind hier ganz vorn mit dabei und entwickeln Lösungen, die all diese Vorgänge abbilden, zusammenführen und – wie der Firmenname schon sagt – optimal gestalten.

Bausteinlösung

Wie Geschäftsführer Dr. Josef Rackl es beschreibt, kommt es dabei immer darauf an, die beste Lösung für das jeweilige Unternehmen zu finden. Dafür bietet er einen „Baukasten" an Modulen an, die individuell und maßgeschneidert auf den Bedarf angepasst werden können. Die Nachfrage ist groß und so verzeichnet Optitool auch in diesem Jahr ein Wachstum von knapp 20 Prozent, das neben dem Mineralölbereich auch aus verschiedenen anderen Branchen kommt, in denen das IT-Unternehmen aktiv ist.

Mobile Lösungen rund um die moderne Warenwirtschaft am Fahrzeug erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Internetfähige Tablets sind dabei das zentrale Arbeitsmittel. Über sie lassen sich Aufträge auch in Echtzeit nachschicken und Ist-Daten wie Füllstände, Standzeiten, Schadensmeldungen oder digitale Abfahrtkontrollen überblicken. Außerdem ermöglichen sie eine direkte Anbindung an die Messanlage, damit Lieferscheine und Rechnungen erstellt und direkt sowohl an den Innendienst als auch

Dr. Josef Rackl: „Wie schon während der Corona-Zeit ist nun auch vor dem Hintergrund des Ukraine-Krieges eine beschleunigte Umwälzung im Gange. Die Digitalisierung wird dabei auch die Zukunft im Mineralölbereich bestimmen."

an den Kunden übermittelt werden können.

Logistiker können sich neben ihren eigentlichen Schwerpunktaufgaben mit dem Aufbau solcher Systeme in den seltensten Fällen selbst befassen. Zu viele Aspekte sind dabei zu beachten, wie die Internetanbindung, Firewalls, Sicherheitsfragen, Datenschutz und vieles andere mehr. Hier sind dann IT-Spezialisten gefragt, denn sie liefern alles aus einer Hand.

Rackl verweist auch darauf, dass im Rahmen des Förderprogramms „Deminimis" viele Systeme förderfähig sind, beispielsweise für Fahrerassistenz, Navigation, Partikelminderung, Telematik aber auch Software zum Auslesen des digitalen Tachographen oder mobile Computer. „Zu viele Firmen nutzen das nicht. Im letzten Jahr gingen den antragsberechtigten Unternehmen und Kommunen in Deutschland mehr als 20 Milliarden Euro verloren", rechnet er vor.

Viel im Umbruch

Zu beobachten sei, dass die Akzeptanz der Mitarbeiter, beispielsweise Tankwagenfahrer, gegenüber der Nutzung mobiler Endgeräte im Fahrzeug ständig steigt. Hierbei schlagen sich allgemeine Nutzungstrends und Erfahrungen ebenso wieder wie ein fortschreitender Generationswechsel der Belegschaft.

Überdies sind die in Fahrzeugen eingesetzten Tablets sehr robuste Geräte. Sie sind wasserdicht und stoßfest, können auch mal runterfallen und sie sind sehr vielfältig, was eine echte Arbeitserleichterung für die Fahrer bedeutet. Rackl spricht von „eierlegenden Wollmichsäuen", denn die Tablets dienen als Telefon, Navi, GPS-Datenerfassung, verfügen über eine integrierte Kamera für Bilder und Barcodes und einen NFC-Reader, sodass u. a. auch die Führerscheinkontrolle leicht erledigt werden kann. Mit ihnen können die Aufträge verwaltet und über eine gesonderte Schnittstelle auch Zahlvorgänge über das Zahlterminal angestoßen werden. Gerade letzteres entlastet die Fahrer zunehmend von dem Risiko, mit hohen Bargeldbeträgen unterwegs zu sein.

Digitaler Lieferschein

Digitale Lieferscheine und Rechnungen betrachtet der Optitool-Chef ohnehin als einen ganz wichtigen und unverzichtbaren Baustein: „Das Fahrzeug fährt auf die Baustelle, an der Autobahn oder mitten im Wald. Wenn ich da etwas ausdrucke, das kommt nirgends an. Digital ist das dagegen kein Problem. Der Fahrer oder der Beauftragte vor Ort quittiert die Lieferung, der Fahrer befüllt, fotografiert den Füllstand und den Zählerabdruck und schickt das Ganze mit Unterschrift an den Server. Dort wird ein PDF zusammengebaut, das unmittelbar im Büro der Baufirma oder des Subunternehmens als entsprechend digital verarbeitetes Papier landet." Damit ist die Kette geschlossen, ganz gleich an welchem Ort die Lieferung erfolgt.

Sendungsverfolgung

Ein weiterer IT-Baustein, der für den Kundenservice immer wichtiger wird, ist die Sendungsverfolgung. „Wenn ich im Internet eine Kleinigkeit für fünf Euro bestelle, bekomme ich einen Link, unter dem ich genau nachvollziehen kann, was mit meiner Bestellung passiert und wann die bei mir ankommt. Warum soll das bei einer Heizölbestellung für mehrere 1.000 Euro nicht möglich sein?", argumentiert Rackl. Das wird einfach erwartet und hat sich zum Bestseller entwickelt. Bei Optitool heißt das Modul AutoAviso, was für „Automatische Avisierung" steht.

Davon profitieren Anbieter und Kunden gleichermaßen. Die Telefonate mit dem Kunden werden reduziert, er erhält einen fixen Liefertermin und kann den Status immer verfolgen. Der Kunde muss sich nicht extra einen Tag frei nehmen, um auf den Heizölhändler zu warten. Da kann man auch schnell mal aus dem Büro nach Hause fahren, Heizöl einbunkern und nach einer Stunde sitzt man wieder am Arbeitsplatz. Der Händler spart unnötigen Aufwand durch kurzfristige Terminänderungen.

Nach der Tourenplanung geht eine erste E-Mail an die Kunden in der dann eine Trackingseite aufgerufen werden kann. Über die läuft die gesamte Sendungsverfolgung.

Wichtig ist das nicht nur bei B2C auch bei B2B. Letzterer guckt zwar nicht ständig auf die Trackingseite. Erfreulich ist aber dennoch, wenn er schnell sehen kann, wann der Diesel für seinen Betrieb kommt. Auch bei Schmierstoffen gewinnt das Thema an Bedeutung. Der Kunde will nicht nur wissen, wann das Fass ankommt, sondern auch, ob es genau das Richtige ist. Denn eine Fehlbefüllung kann eine teure Maschine schrotten. Auch teilweise bei technischen Gasen in ganz speziellen Qualitäten, bei denen „jedes Atom" stimmen muss, ist die lückenlose Sendungsverfolgung von großem Nutzen.

Hilfreich ist am Ende dann wieder das Tablet im Fahrzeug. Damit lassen sich neben der reibungslosen Auslieferung auch Schwierigkeiten protokollieren, und beispielsweise per Foto festhalten, dass die Lieferstelle wegen eins versperrten Tores nicht anfahrbar war.

Ausblick positiv

Josef Rackl ist für das kommende Jahr sehr optimistisch. Die Auftragslage ist gut, Digitalisierung wird überall gebraucht.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit ist er gut im Rennen, denn der Druck beispielsweise aus dem Schmierstoffbereich, hier als Anbieter CO_2-neutral zu arbeiten wächst. In diesem Bereich zukunftsorientiert zu agieren, hilft auch bei der Suche nach geeigneten Fachkräften. „Denn heute muss ein Unternehmen attraktiv sein und um seine künftigen Mitarbeiter werben. Früher war das umgekehrt", lacht er. — HHManz

Foto: Optitool