



Besserer Überblick: Lena Kohlhäufel, Teamleiterin Schmierstoffe bei der Diermeier Energie (links), und Disponentin Anita Gietl, Disponentin schätzen die grafische Touren-Übersicht, die Optitool bietet.

Transparenter, effizienter, schneller

Diermeier Energie baut ihr Schmierstoff-Geschäft weiter aus und optimiert die komplette Prozesskette. Mit der Dispo-Lösung Optitool lässt sich vom Bestelleingang über das Management der Lagerbestände bis zum digitalen Lieferschein alles abbilden.

Die mehr als 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Diermeier Energie versorgen vom Firmensitz in niederbayerischen Niederwinkling (Landkreis Straubing-Bogen) aus Industriekunden, Gewerbe, Landwirtschaft und Privatkunden mit Heizöl und Holzpellets, Kraft- und Betriebsstoffen. Wichtiger strategischer Schwerpunkt ist für Prokurist Robert Wagner und sein Team das Schmierstoff-Portfolio. Trotz teilweiser Versorgungsengpässe im Markt und Hochpreisphasen konnte das Diermeier-Team das Schmierstoff-Geschäft in den vergangenen zwei Jahren weiter

ausbauen. Strategisch wertvoll sind dabei der Premium-Partnervertrag mit Quaker Houghton sowie der Ambassador-Vertrag mit Aral/Castrol.

Vieles zu beachten

Ähnlich, wie es bei den Fuels bereits umgesetzt ist, wurde nun auch der Schmierstoffbereich an Optitool angebunden. Dabei gab es einige Besonderheiten zu beachten. Während bei Heizöl, Diesel und Benzin nur wenige Produkte als Stammdaten anzulegen sind, ist die Vielzahl an Schmierstoffen immens. „Für 4.500 verschiedene Schmier- und Betriebsstoff-Artikel

sind Daten zu pflegen, darunter viele Gefahrgutangaben. Im Bestandsmanagement haben wir einen wichtigen Hebel gefunden, bei dem wir noch vieles verbessern können. Optitool ist das System, das zu dieser Aufgabe und generell zu Diermeier am besten passt“, sagt Robert Wagner.

Alles im Blick

Den Ablauf schildert er so: Die Aufträge werden im System von der Disposition nach entsprechender Prüfung freigegeben. In diesem Moment wird die Menge im Lager für den jeweiligen Kunden reserviert. Ist die Tour fertig-

gestellt und hinterlegt, erfolgt die Information an den Lageristen auf seinem Tablet, damit er die Ware kommissionieren kann. Um Fehllieferungen zu vermeiden, verfügt fast jedes Produkt über einen Barcode, den es entweder herstellerseitig mitbringt oder den es bei der Einlagerung bekommt. Seit November 2020 ist bei Diermeier ein durchgängiges Barcodesystem im Einsatz. „Viele Fässer sind blau, die Produkte unterscheiden sich teilweise nur durch zwei Buchstaben am Ende. Da können schon mal Produkte verwechselt werden, weil immer viel los ist und es im Lager hoch hergeht. Mit der kompletten Digitalisierung unseres Lagers können wir unsere Prozesse nun deutlich zuverlässiger gestalten“, sagt Robert Wagner.

Auch wenn der Fahrer die Ware beim Kunden abliefert, wird der Barcode wieder eingescannt. Immerhin passen auf einen Lkw zwischen 13 und 20 Paletten mit jeweils drei Fässern. Da kommen bis zu 60 verschiedene Produkte bei einer Tour zusammen und auch da darf kein Fehler passieren.

Erstmals bei Schmierstoffen

Robert Wagner verweist überdies auf eine echte Premiere: Optitool wird zum ersten Mal für den Bereich Schmierstoffe – Stückgut und lose Ware – eingesetzt. Entsprechend wurde die Dispositions-Software überarbeitet, und die dafür notwendigen Schnittstellen wurden angepasst und eingerichtet.

Wie er schildert, befinden sich im Schnitt 300 bis 500 Schmierstoff-Aufträge im IT-System. Die durchschnittliche Lieferzeit ab Lager betrug bislang vier bis fünf Tage. Alles musste von Hand bearbeitet und koordiniert werden, der Papierkrieg wuchs ständig. Jetzt ist ausgeschlossen, dass eine Bestellung „mal durchrutscht“. Was einmal digital erfasst ist, geht nicht mehr verloren. Ausgeliefert wird mit eigener Diermeier-Logistik, aber auch via DPD, Kühne&Nagel und weiteren Dienstleistern. Kunden wie zum Beispiel die metallverarbeitende Industrie, Automotive-Unternehmen, Werkstätten und viele andere erhalten die Ware aus dem eigenen Lager im Landkreis Straubing-Bogen – sowie aus einem Zentrallager in Röhlein (Landkreis Schweinfurt, Unterfranken).



Zuverlässige Prozesse mit kompletter Digitalisierung des Lagers

Daraus ergibt sich eine anspruchsvolle Konstellation. Optitool ermöglicht hier eine „grafische Disposition“, die Touren und Lieferzeiten auf einen Blick zeigt. So lassen sich die Touren zudem optimaler planen, so dass Diermeier insgesamt effizienter unterwegs ist.

Am Ziel beim Kunden angekommen, kann die Fahrerin oder der Fahrer mit digitalem Lieferschein via Tablet arbeiten. Wenn der Fahrer die Ware abgeliefert, wird der Lieferschein vor Ort erstellt, kann ausgedruckt oder vom Kunden direkt auf dem Tablet unterschrieben werden. Anschließend wird er ans Büro gesendet, wo die Rechnung automatisch erstellt wird.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Es entsteht eine durchgehende Prozesskette, die mit dem ERP-System (Enterprise Resource Planning) direkt ineinandergreift. Die Lieferungen können noch pünktlicher abgewickelt werden, die Handhabung der Läger ist deutlich einfacher, Fehler werden minimiert, das Backoffice hat weniger Aufwand, um die Aufträge zu fakturieren. Da die Lieferscheine direkt ins System übertragen werden, müssen sie nicht mehr „angefasst“ werden und die Archivierung erfolgt ebenso wie der Rückerfassungsprozess der Daten automatisch.

Auch wenn vor Ort beim Kunden etwas nicht wie geplant funktioniert, kann schnell und sicher reagiert werden. Der Fahrer gibt den Grund in seinem Tablet ein. Im Bedarfsfall dient ein schnell geschossenes Foto der Dokumentation. Im Anschluss erhält der Innendienst eine Meldung und entscheidet, wie weiter vorzugehen ist. Insgesamt lassen sich so Zeitaufwand und Kosten senken.

Nach Abschluss der Schulungen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Niederwinkling ging Optitool Anfang November bei Diermeier live. Die Einführung lief reibungslos und für die Beschäftigten ohne Probleme.

Vorteile für Kunden

Gleichzeitig ermöglicht der Einsatz von Optitool im Schmierstoffbereich, dass der Kunde besser informiert werden kann, wann seine Lieferung ankommt. „Unsere Außendienstler sehen im CRM-System, für wann die Lieferungen geplant sind oder auch, ob die Ware bereits unterwegs ist. Wenn der Kunde nachfragt, können sie jederzeit eine präzise Auskunft geben“, sagt Wagner. Im System ist der Lieferstatus sichtbar, wo sich die Ware gerade befindet und wann sie voraussichtlich beim Kunden eintrifft.

„Auch bei den Zahlungsmöglichkeiten stellen wir uns gerade breiter auf: Unsere Kunden können künftig auch per Paypal, mit EC-Karte oder mit Smartphone bezahlen“, erläutert der Prokurist der Firma Diermeier.

Bei Bedarf können auch Leergebinde mit zurückgenommen werden. „Bisher mussten wir im Vorfeld genau wissen, womit wir es zu tun haben. Denn ich brauche auch hierzu ein Versanddokument. Nun kann der Fahrer selbst erfassen, welche Fässer er zurückgenommen hat, das mit einem Foto ergänzen und die nötigen Versanddokumente sowie den Abhollieferschein digital auf seinem Tablet erstellen. So ist er immer abgesichert, falls er in eine Kontrolle kommt“, erklärt Wagner.

Kurze Wege

Kurz sind die Wege zwischen Diermeier Energie und Optitool übrigens nicht nur durch virtuelle Schulungen und virtuellen IT-Support – sondern auch für persönliche Besuche vor Ort. Vom Diermeier-Gelände in Niederwinkling bis zu Optitool im Gewerbepark Regensburg sind es gerade einmal 40 Minuten Fahrzeit mit dem Auto. „Die Nähe ist für uns noch das i-Tüpfelchen bei der Zusammenarbeit mit Optitool“, so Robert Wagner. Er ist sich sicher, mit dieser Zusammenarbeit das Schmierstoffgeschäft weiter gut entwickeln zu können. — HHManz