



DURCHGÄNGIGE DISPOSITION UND FAKTURA MIT OPHEO PROGRAMMIERT AUF WACHSTUM

Mit einem durchgängigen Transportmanagementsystem hat der Baustoffgroßhändler BHT Heitkemper die Basis für die eigene Expansion gelegt. OPHEO TRANSPORT vereinfacht die Prozesse von der Erfassung über die automatische Tourenbildung bis hin zur Fakturierung.

Wachstum ist nicht nur eine Frage der Konjunktur. Unabhängig von Krisen und Auftragslage müssen Firmen ihre Expansionspläne eng mit der Entwicklung der eigenen Organisation abstimmen. Die BHT Baustoff-Handels- und Transportgesellschaft mit Sitz in Dortmund ist dafür ein gutes Beispiel. Das 1986 gegründete Familienunternehmen entwickelt sich seit über 20 Jahren in großen Schritten nach vorne.

> Täglich 300 Touren im Nahverkehr

„Unser Fuhrpark hat sich in den letzten fünf Jahren auf 35 eigene Fahrzeuge verdoppelt“, sagt Philipp Heitkemper, der im elterlichen Betrieb die Disposition verantwortet. Nicht nur den eigenen Fuhrpark, sondern auch 20 bis 40 Lkw von Subunternehmern muss der Juniorchef täglich mit bis zu 300 Nahverkehrs-Touren versorgen. Auf diese Weise bewegt BHT 25.000 bis 30.000 Tonnen Material pro Woche.

> Nach sechs Monaten am Start

Transportiert werden dabei ausschließlich Schüttgüter,

wie Sand, Kies oder Straßenbaustoffe, die im Streckenverkehr direkt vom Lieferanten zum Kunden befördert werden. Angesichts des immer größeren Auftragsvolumens machte sich BHT auf die Suche nach einem geeigneten Transportmanagement- und Tourenplanungssystem, das den Anforderungen des Baustoffhandels genügt. Nach gründlichen Recherchen fand Heitkemper die Lösung OPHEO TRANSPORT der initions AG. Das war im August 2009. Sechs Monate später – am 1. Februar 2010 – ging die neue Lösung bei BHT an den Start.

> Automatische Warnungen

„Mit OPHEO TRANSPORT können wir unsere Aufträge jetzt komplett von der Erfassung bis hin zur Fakturierung in einem durchgängigen System abwickeln“, sagt Heitkemper und ergänzt: „Dadurch sparen wir uns eine doppelte Dateneingabe – allein dadurch werden wir schon spürbar entlastet.“ Mit OPHEO TRANSPORT kann der Baustoffhersteller dabei nicht nur Frachten und Sonderleistungen, sondern auch Warenverkäufe abrechnen. So spart sich BHT ein separates Abrechnungssystem und kann mit einer durchgängigen Lösung sehr effizient arbeiten.

Auch die Schnittstelle zum bereits vorhandenen Telematiksystem hat sich bereits bewährt. Damit kann Heitkemper alle Touren direkt zu den Bordrechnern der eigenen Fahrzeuge schicken und vermeidet zeitraubenden



„Mit OPHEO TRANSPORT können wir unsere Aufträge jetzt komplett von der Erfassung bis hin zur Fakturierung in einem durchgängigen System abwickeln. Mit OPHEO kann ich erstmals daran denken, die Disposition auf mehrere Schultern zu verlagern und den Fuhrpark weiter zu vergrößern.“

Philipp Heitkemper
BHT Heitkemper



Die Technologie

OPHEO TRANSPORT wird bei BHT als Multi-User-Anwendung auf Basis des Microsoft SQL Server eingesetzt. Als Kartenmaterial kommt map&guide zum Einsatz.

Der Einsatz der Microsoft OLAP und Reporting Services gewährleistet ein performantes Logistikcontrolling. Alle in OPHEO TRANSPORT erzeugten Berichte lassen sich auch in Excel weiterbearbeiten oder per E-Mail versenden.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Weitere Informationen

initions AG
Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 / 41 49 60 0
Fax: +49 (0) 40 / 41 49 60 11
E-Mail: info@initions.com
www.initions.com

de Anrufe sowie Übertragungsfehler. Außerdem erhält OPHEO über die GPS-Ortung der Fahrzeuge automatisch die aktuellen Positionsdaten und gleicht diese mit den Sollwerten der geplanten Touren ab. Sollte der Plan durch einen Stau oder lange Wartezeiten beim Beladen in Gefahr geraten, wird die Disposition automatisch gewarnt. Dann ist meist noch genügend Zeit zum Umlernen oder zumindest für eine vorzeitige Information des Kunden.

> Schneller informieren

Außerdem können sich jetzt auch die Mitarbeiter im Verkauf und in der Verwaltung direkt am eigenen PC zuverlässig, schnell und kompetent über den Lieferzustand aller Bestellungen informieren. „Früher landeten die vielen Nachfragen der Kunden automatisch bei mir, denn als einziger Disponent hatte nur ich den Überblick über die Situation der Fahrzeuge“, bekennt Heitkemper, der sich durch die neue Situation besser auf die eigentliche Arbeit konzentrieren kann.

> Software leicht zu lernen

Dazu gehört auch die Suche nach weiteren Mitarbeitern, die ihn in der Disposition unterstützen können. Auf Basis der bisherigen manuellen Lösung war ein Delegieren nicht möglich. „Mit OPHEO kann ich erstmals daran denken, die Disposition auf mehrere Schultern zu verlagern und den Fuhrpark weiter zu vergrößern.“

Die Bedienung des leistungsfähigen Dispo-Cockpits sei zudem „sehr einfach zu erlernen“, bestätigt Heitkemper. Es generiert automatisch Tourenvorschläge und alle manuellen Eingriffe der Disponenten werden in Echtzeit mit einem umfangreichen Regelwerk geprüft. Auf diese

Weise können Fehler und daraus resultierende Fehlerkosten deutlich vermieden werden. Auch die Suche nach guten Mitarbeitern für die wichtige Funktion der Disposition sei dadurch unproblematisch geworden.

OPHEO ist aber nicht nur ergonomisch, sondern auch extrem flexibel. „Andere Transportmanagementsysteme verlangen die Festlegung auf eine einzige Startadresse für einen kompletten Auftrag“, erklärt Heitkemper. Bei OPHEO sei dies „zum Glück anders“, denn ein Auftrag kann auch aus mehreren Rohstoffquellen beliefert werden. „Dem Kunden ist es schließlich egal, aus welcher Grube der Sand kommt“, betont der Disponent. Schließlich arbeite BHT mit mehreren unabhängigen Lieferanten zusammen. Mit OPHEO kann Heitkemper für jede einzelne Tour des Auftrags den Ladeort auswählen, an dem er gerade ein leeres Fahrzeug zur Verfügung hat.

> Vorteil für Schüttgut

Doch OPHEO kann noch mehr. Neben der Entfernung zur Zieladresse bezieht die Software bei der Wahl des kostengünstigsten Lieferwerkes auch die Materialpreise mit ein. „Genau diese Flexibilität macht OPHEO gerade für das großvolumige Schüttgutgeschäft so wertvoll“, resümiert Heitkemper.

> Voll auf Expansionskurs

Den Beweis liefert BHT seit März 2010: Kurz nach der Einführung von OPHEO hat der Baustoffhändler fünf Allrad-Zugmaschinen angeschafft, mit denen ab sofort die neue Dienstleistung „Bodenmanagement und -entsorgung“ durchgeführt wird. „Wir sind wieder voll auf Expansionskurs“, bekräftigt Heitkemper.