



Mobiler Fahrverkauf bei Kelly's



Effiziente Automatisierung des Außendienstes
beim Snack-Produzenten Kelly's



Die KELLY'S GmbH Österreich ist mit fast 370 Mitarbeitern und einem höchst erfolgreichen Produktsortiment (mit den Marken Kelly's und Soletti) der führende Snack-Produzent in Österreich und strebt auch in anderen europäischen Ländern die Marktführerschaft an. Kelly's ist ein österreichisches Unternehmen mit amerikanischer Prägung.

Die Anforderungen

Im Juli 2008 konnte [unit]IT erneut das Vertrauen des langjährigen Kunden Kelly's in Form eines Folgeprojektes der bisherigen Fahrverkaufslösung gewinnen. Ziel war die Einsparung von zusätzlichen Arbeitsschritten und Zeit durch eine weitere Optimierung der Prozesse. Mit der Automatisierung der Datenerfassung rund um die Belieferung und Nachbefüllung der exponierten Verkaufsstätten (z.B. Tankstellenshops und Kioske) sollte insbesondere die im Anschluss an die Datenerhebung erforderliche kostenaufwendige Nachbearbeitung (Einpfege ins ERP-System) entfallen. Weiters sollte die Zeit zwischen der Belieferung des Kunden und der Aktualisierung der Daten im Warenwirtschaftssystem deutlich reduziert werden, um die Datenqualität und -aktualität in der Logistik entscheidend zu verbessern.

Die Lösung

Ausgestattet mit der von [unit]IT konzipierten und entwickelten Lösung befinden sich die Verkäufer vor Ort und können somit auch auf jedes Spezifikum individuell und schnell reagieren, was zu einer enormen Effizienzsteigerung führt.

Kelly's baut auf diese Lösung bereits seit Jahren, da sie

- die Time to Market minimiert
- spezifische Situationen vor Ort berücksichtigt
- finanzbuchhalterische Belege direkt vor Ort bereitstellt und druckt

Der mobile Fahrverkauf garantiert den Kunden und Kelly's schnelle und flexible Reaktion mit einem hohen Qualitätsstandard sicherzustellen und dauerhaft zu gewährleisten.

Die Lösungskomponente

Basierend auf neuer Hardware mit Integration von internationalen Datenkommunikationstechnologien (UMTS, HSDPA) und bewährter Betriebssystemtechnologie von Microsoft (Windows Mobile 6.0) wurde eine komplett erneuerte Lösung des in die Jahre gekommenen Systems entwickelt.



Auf folgende Schwerpunkte wurde besonders gut geachtet:

- ergonomische, der Situation angepasste und schnelle Bedienung
- klare, auch für Nicht-Computer-Experten bedienbare Lösung
- Effizienter Einsatz der Kommunikationstechnologien (Datentransfer immer nur wenn nötig)
- verschlüsselte Kommunikation um Diskreditierung von Daten zu vermeiden.
- Anpassung an die existierende Corporate Identity
- einfache Erweiterbarkeit
- einfache und integrierte Beobachtung der Marktbegleitung

Auf die Unternehmensdaten werden mittels einer schlanken aber doch flexiblen Schnittstelle auf eine AS/400 Datenbasis zugegriffen, damit im Bedarfsfall alle benötigten Daten online zur Verfügung stehen (etwa für eine aktuelle Lieferplanung und dergleichen). Die online Kommunikation stellt gleichzeitig sicher, dass Daten schon im Moment des Entstehens in der Zentrale gespeichert sind und damit nachgelagerte Systeme ehest möglich ihre Aufgaben übernehmen können. Um eventuellen Missbrauch durch "Mithörer" auszuschließen, wurde natürlich auch auf die Kommunikationssicherheit höchsten Wert gelegt.



Durch die elektronische Unterschrift des Kunden werden die Belege (Rechnungen, Lieferscheine) vor Ort fertig gestellt und der Geschäftsfall sofort abgeschlossen.

Durch eine effiziente Auftragsplanung gelingt eine bessere Terminkoordination; die Qualität der Informationen wird erheblich gesteigert.

Der Kundennutzen

- Prozessvereinfachung, Steigerung der Automatisierung
- Zeiteinsparung in den Arbeitsabläufen
- höhere Transparenz der Leistungserbringung
- bessere und aktuellere Informationen für die Techniker
- insgesamt eine höhere Effizienz des Gesamtprozesses
- Schaffung einer anwenderfreundlichen Applikation