

Das Ende der Zettelwirtschaft

Smartphone-App für Bestellungen zwischen Gastronomie und Lieferbetrieben

Digitale Technologien revolutionieren branchenübergreifend den B2B-Vertrieb und gesteigerte Kundenansprüche verlangen von Unternehmen eine stetige Weiterentwicklung von Angeboten und Interaktionsmodellen. Es gilt, das Einkaufen einfach zu machen und sich Kunden gegenüber am Puls der Zeit zu präsentieren. Nicht nur ein Trend, sondern eine zwingende Entwicklung, derer sich kein Unternehmen entziehen kann. Dennoch beschränkt sich der Bestellprozess zwischen Gastronomie und Fachhandel aktuell zumeist noch auf Fax, Telefon oder E-Mail. Sogar Anrufbeantworter-Nachrichten, die des Nachts erfolgen, müssen sorgsam abgehört und abgetippt werden, um die immer wiederkehrenden Bestellungen aufzunehmen. Die Octopus Order-App soll dieses Problem lösen.

Mitte des Jahres 2015 fingen die Entwicklungen für eine neue App an, die den bisherigen, umständlichen Bestellvorgang zwischen Großhandel und Gastronomen bzw. Abholmärkten in eine einfache, digitale Gegenwart holen sollte.

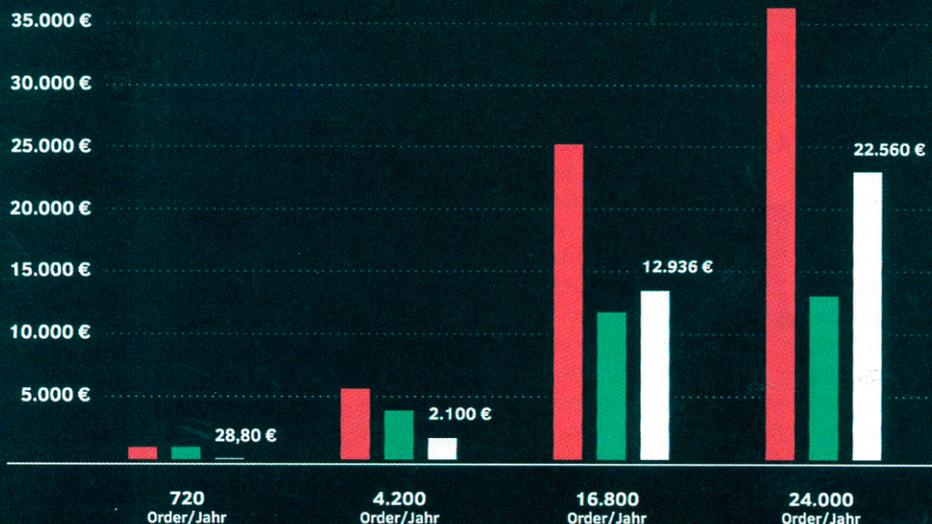
Bedienerfreundliche Bestellsoftware

Octopus macht es sowohl den Kunden einfach, ihre Bestellungen bei ihrem Lieferanten zu platzieren als auch dem Händler selbst, diese anzunehmen und

weiterzuverarbeiten. Dafür wurde eine Bestellsoftware in Form einer bedienerfreundlichen App entwickelt, die von jedem Gastronom in den gängigen App-Stores kostenfrei heruntergeladen werden kann, um darüber seine Bestellungen bei seinem Fachgroßhändler zu verwalten. Ist ein Händler an das System angebunden, hat der Kunde Zugriff auf seine Order-Sätze und verschickt diese künftig per Fingertipp – ortsungebunden, zeitungebunden und effizient.

„Es ist schon lange klar, dass sich das Mediennutzungsverhalten im Wandel befindet und man es mittlerweile gewohnt ist, komfortabel online oder per Smartphone einzukaufen. Diese Erfahrungen lassen sich mehr und mehr auf das B2B-Geschäft übertragen und sollten überall dort Anwendung finden, wo es möglich ist. Auch das Einkaufen im B2B-Bereich soll B2C-artig werden, einfach sein und Spaß machen“, so Oliver Panke, Mitgründer von Octopus und selbst erfahrener Gastronom mit zwei Betrieben. Neben der Anpassung an neue Bedürfnisse geht es außerdem um den Servicegedanken, erklärt Panke weiter: „Mit dieser App wollen wir nicht nur der Gastronomie eine Entlastung bieten, sondern dem Getränkefachgroßhandel einen additiven Service zu seinen gängigen Bestellkanälen ermöglichen. Die Möglichkeit von Produktplatzierungen, Werbepreisen oder Sonderposten, ja sogar Verfügbarkeiten können je nach Wunsch des Fachgroßhändlers und der

EINSPARPOTENTIAL



● Momentane Kosten pro Jahr ● Kosten OCTOPUS ● Ersparnis pro Jahr

Basierend auf einer angenommenen Erfassungszeit von 6 min/Auftrag bei Lohnkosten von 8,50€ brutto und unserem Durchschnittspreismodell.

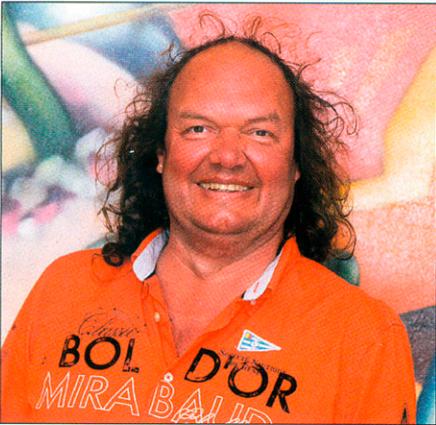
Die Octopus-App ermöglicht Kosten- und Zeiteinsparungen für den GFGH.

Schnittstellenspezifikation dargestellt werden. Somit hebt er sich von der Konkurrenz ab, steigert seine Produktivität und zeigt Zeitgeist.“

Beispiel Krämer Getränke

Diesen Zeitgeist bewies Ralf Krämer mit der Krämer Getränke GmbH & Co. KG, als er die Umsetzung der App als Pilotkunde unterstützte und diese nach einer intensiven Planungs- und Entwicklungsphase mit seinen Kunden seit Mitte des Jahres 2016 einsetzt. Die Rückmeldungen aus der Gastronomie waren durchweg positiv und die neue App avancierte in kürzester Zeit zum Bestellmedium der Wahl. Die einfache Handhabung wurde als großer Fortschritt erlebt und die direkte Verfügbarkeit auf dem eigenen Smartphone als deutliche Entlastung wahrgenommen.

„Nicht nur die Zufriedenheit meiner Kunden hat mich vollends überzeugt, sondern auch, dass meine Mitarbeiter von umständlicher und fehleranfälliger Routinearbeit entlastet werden und nun frei für anderes sind. Die Kunden, die Octopus einmal ausprobiert haben, bestellen ausschließlich weiterhin über dieses Tool. Das möchte niemand



Ralf Krämer, Geschäftsführer Krämer Getränke: „Meine Mitarbeiter werden von umständlicher und fehleranfälliger Routinearbeit entlastet.“

Rudolf Gißibl, Kocher Großhandel, Gißibl GmbH

„Wir verfügen bereits seit Jahren über eine Mobile Version unserer Website für die Gastronomiekunden. Darüber hinaus haben wir uns jetzt auch für die Octopus App entschieden. Dies geschah aus mehreren Gründen: Es können mehrere Mitarbeiter im Team an einer Bestellung arbeiten; das persönliche Sortiment ist auch Offline verfügbar; es werden absichtlich keine Preise gezeigt; es können Mindestbestände und Kategorien (Stellplätze) hinterlegt werden. Die Bedienbarkeit ist einfach und logisch und nicht zuletzt sparen sich beide Seiten sehr viel Zeit und die Fehlerquote wird reduziert. Da die App nicht nur unter IOS sondern auch als Androide Version verfügbar ist, deckt man fast alles ab.“



mehr missen. Die anfängliche Skepsis ist durch die Zuverlässigkeit zerstreut worden.“

Die Praxistests wurden bestanden und auch die prognostizierte Zeit- und Kostenersparnis wurde erreicht.

Zum Thema Zeit & Kosten

Für den GFGH

Der Zeitaufwand ist minimal und keine Installation von weiterer Soft- oder Hardware nötig. Mit einer zur Verfügung gestellten Beispieldatei und einem Export des Artikelkataloges wird dem Händler ein Testzugang bereitgestellt. Die Datenschnittstelle wird auf die jeweiligen Anforderungen individuell angepasst. Diese Programmierarbeit ist Teil des Services der Order Systems GmbH und bedeutet weder Zeit- noch Geldaufwand für den Fachgroßhändler. Nun kann er das Produkt und die Umgebung ausgiebig testen. Sobald die übrigen Artikel und anonymisierten Kundendaten implementiert wurden, können die Kunden ab diesem Zeitpunkt bequem per Smartphone bestellen und die manuelle Erfassung der Bestellung mit allen Einzelpositionen entfällt in Zukunft gänzlich. Ein bislang

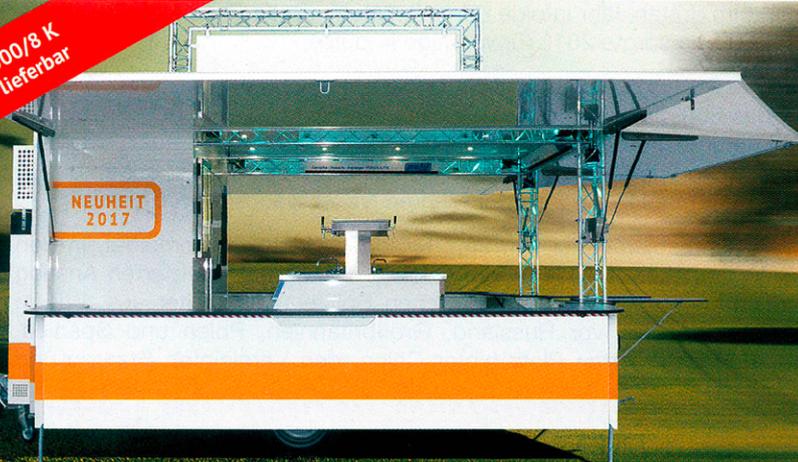
langwieriger und fehleranfälliger Prozess, der die Ressourcen der Mitarbeiter strapazierte und nicht nur Zeit und Geld, sondern auch Nerven kostete.

Neben einer Einrichtungsgebühr und monatlichen Rate (ab 29 Euro pro Monat), die sich flexibel an das Bestellvolumen anpasst, zahlt der Lieferant je Bestellung eine geringe Gebühr, die durch die Zeitersparnis bei jeder Bestellung großzügig gegenfinanziert ist.

Auch die Sorge um die Sicherheit der Kundendaten, die für viele Unternehmer ein wichtiger Punkt ist, wurde bei der Order Systems GmbH nicht vernachlässigt. Da die Herausgabe von kundenbezogenen Informationen nicht zwingend notwendig ist, kann der Fachgroßhändler diesem Punkt gelassen entgegensehen. Trotzdem wurde die Infrastruktur auch hinsichtlich der Datensicherheit entwickelt. Hierfür zeichnet Ernst Jeske, Diplom-Wirtschaftsinformatiker und Solution Architekt mit langjähriger Konzern-Erfahrung verantwortlich:

„Datensicherheit ist ein sehr sensibles Thema, denn hier geht es um langjährige Geschäftsbeziehungen, die kein Fachgroßhändler aufs Spiel setzen will. Unser Rechenzentrum ist nach ISO

ne Baureihe 4500/8 K
ort ab Lager lieferbar



Ausschankfahrzeuge
Kühlanhänger
Klapptheken
Stehtische





Ein übersichtliche Artikel-aufführung vereinfacht den Bestellvorgang.



Das System bietet jederzeit Zugriff auf die Order-Sätze und die Möglichkeit, diese per Fingertipp zu verschicken.

27001 zertifiziert und steht auf deutschem Boden, sodass wir einen maximalen Schutz der Daten garantieren können. Außerdem legen wir Wert auf Nachhaltigkeit, was wir durch die Kooperation mit der GES eG sicherstellen können. Ansonsten wollen wir es sowohl dem Getränkefachgroßhändler als auch dem Gastronomen so einfach wie nur möglich machen, über eine cloud-basierte Lösung Bestellungen zu versenden bzw. zu empfangen.“

Für den Nutzer

Es werden lediglich fünf Minuten für die erste Anmeldung benötigt und fünf Sekunden für die nächste Bestellung. Der Gastronom kann sich die App kostenfrei im App-Store downloaden und nach einer einmaligen Registrierung unter Angabe seiner Em-Mail-Adresse und der Aktivierung seines Accounts loslegen. Durch eine einfache Verifizierung durch die händlerspezifische Kun-

den-Nummer erfolgt die sofortige Freischaltung der Sortimentsübersicht und seiner individuellen und anpassbaren Bestellvorlage. Somit ist die nächste Bestellung ein Kinderspiel und nahezu garantiert, dass kein Artikel vergessen wird. Überhaupt gestaltet sich der gesamte Bestellvorgang im Prinzip fehlerfrei.

Da zum einen zwischen der Bestellaufnahme in der App und der Auslieferung die gleichen, originalen Bestelldaten verwendet werden, gibt es keine Übertragungsfehler und Aufnahmeirrtümer mehr bei der Datenweitergabe.

Ist ein Händler noch nicht an das System angebunden, kann der Nutzer dennoch seine eigenen Artikellisten erstellen, verwalten und jedem Händler seiner Wahl zusenden. Dieser erhält die Bestellung dann als PDF via E-Mail. Somit können auch neue Händler angelegt und die App als Multi-Lieferanten-Tool genutzt werden.

Partner der GES eG

Die Vorteile der Order-App liegen auf der Hand und so sah auch eine der maßgebenden Organisationen des Getränke- und Convenience-Fachgroßhandels in Deutschland: die GES eG.

Getreu dem Genossenschaftsmotto: „Gebündelt sind wir stärker, gemeinsam sind wir kostengünstig“ war ein Zusammenschluss zwischen dem Genossenschaftsverband und der Order Systems GmbH eine logische Konsequenz, um den rund 800 Mitgliedern der GES einerseits einen Vorteil zu verschaffen und die App andererseits flächendeckend in Deutschland zu etablieren. Seit November 2016 ist die Octopus Order-App nun Partner der GES und Mitglieder der Organisation dürfen sich über ein rabattiertes Preismodell freuen.

Nachdem man nur kurze Zeit mit der App gearbeitet hat und die vereinfachten Bestellvorgänge im Ordersystem kennengelernt hat, kann man eine Prognose wagen: die Tage der guten, alten Zettelwirtschaft in der Gastronomie sind definitiv gezählt.

Wer diese positiven Erfahrungen mit der guten neuen Orderwirtschaft ganz direkt machen möchte, sollte sich ohne zu zögern, an die Spezialisten der Order Systems GmbH wenden. □

Oliver Panke

Geschäftsführer der Order Systems GmbH. Er arbeitete zwölf Jahre selbstständig mit zwei Betrieben in der Gastronomie und kennt die Anforderungen der Branche und die Problematik in der Gastronomie.



Erfolgreiches Jahr für Deutschlands Brauer

Die deutschen Brauereien haben 2016 insgesamt mehr als 96 Millionen Hektoliter Bier abgesetzt und konnten damit das Ergebnis des Vorjahres leicht übertreffen. Dies geht aus dem vorläufigen Jahresbericht hervor, den der Deutsche Brauer-Bund kürzlich in Berlin veröffentlichte. Die Bilanz der Brauer fällt positiv aus: Nach jahrelangem Absatzrückgang zeigte sich der deutsche Biermarkt im dritten Jahr infolge erfreulich stabil. Besonders die wachsende Nachfrage nach deutschen Bieren in Übersee und Europa sorgte 2016 für wichtige Impulse.

Für DBB-Präsident Dr. Hans-Georg Eils sind mehrere Faktoren verantwortlich für die erfreuliche Entwicklung: „Sicherlich haben die Fußball-Europameisterschaft und das 500. Jubiläum des deutschen Reinheitsgebotes den Bierabsatz belebt. Aber auch der überdurchschnittlich warme Sommer kurbelte das Geschäft an“, sagte Eils. Der Brauer-Präsident blickt optimistisch in die Zukunft: „Deutschland hat schon heute eine weltweit einmalige Biervielfalt. Wir gehen davon aus, dass 2017 nicht nur die Zahl der Brauereien, sondern auch die Zahl der Marken weiter wachsen wird.“

Für 2015 hatte das Statistische Bundesamt einen Jahresbierabsatz von 95,7 Millionen Hektoliter gemeldet. In den Zahlen sind alkoholfreie Biere und Malztrunk nicht enthalten. Mit dem vom DBB für 2016 prognostizierten Anstieg auf über 96 Millionen Hektoliter bauen die deutschen Brauer ihren europäischen Spitzenplatz weiter aus. Wie in den Jahren zuvor lag die deutsche Bierproduktion deutlich vor Russland, Großbritannien, Polen und Spanien. Weltweit nimmt Deutschlands Biermarkt unverändert den vierten Platz hinter China, den Vereinigten Staaten und Brasilien ein.