

# Zeit sparen, Nerven schonen

Warenauslieferung an Haushalte: Erfolg mit Qualität und Kundennähe.

Ahrensburg (Kerstin Boll).

Seit 20 Jahren liefert Christoph Krapp Tiefkühlwaren an Haushalte und Gewerbebetriebe. Seine Verkäufer sind im Nordwesten Deutschlands unterwegs, 50 km rund um Mühlen nahe Oldenburg. In all den Jahren hat er sich von drei Dingen überzeugen können: Kunden sind bereit, für überragende Leistungen mehr zu zahlen. Wenn der Service stimmt, bleiben sie treu. Und das Geschäft als einzelner Händler ist schwierig.

Ende der 1980er Jahre startete Krapp als selbstständiger Händler. Schnell wurde klar, wie aufwendig das ist: Ob Einkauf oder Werbung, alles hing an ihm. So wurde er selbstständiger Partner bei Heimfrost. Eine gute Entscheidung – heute fahren für ihn zwölf Verkäufer. Krapp legt Wert darauf, dass er Verkäufer und nicht Fahrer auf den Weg schickt. Von ihrem Geschick hängt der Umsatz ab.

Der Mühlen Geschäftsmann trifft insgesamt auf einen günstigen Markt. Die Deutschen verzehren mehr und mehr Tiefkühlwaren, im letzten Jahr waren es etwa 3,11 Millionen Tonnen. Verbraucher schätzen es, wenn sie Nahrungsmittel möglichst bequem lagern und zubereiten können und gleichzeitig gesund essen. Eine Chance auch für Bio- und Naturkosthändler?

Heimfrost-Produkte sind teurer als vergleichbare Produkte im Supermarkt. Dafür ist ihre Qualität besser. Die Kunden zahlen dafür, wenn sie erst einmal überzeugt sind. Aus 300 Artikeln können sie Vollwertkost, saisonale und regionale Produkte sowie Sonder-

angebote auswählen. Auch Diabetiker kommen auf ihre Kosten. Allergiker oder kalorienbewusste Esser finden Beratung bei der Service-Hotline.

Für Firmenkunden können Lieferscheine und Sammelrechnungen ausgestellt werden. Aber die kleine Kasse kann noch mehr. Sie sammelt alle Zusatzinformationen von unterwegs, zum Beispiel: Wer ist in Urlaub? Wer bekommt einen Sonderpreis oder einen neuen Katalog? Welche Beschwerden wurden geäußert? Zwei Stunden vor Ende der Tour senden die Verkäufer ihre Bestellungen nach Mühlen.

Das geht online. „Der ganze Bestellprozess für alle Wagen dauert 20 Minuten“, erzählt Krapp. „Früher haben wir zu

## Kundenbeziehung

Die Heimfrost-Zentrale sorgt für hochwertige Produkte, Krapp für kurze Wege zum Kunden. Dafür setzt der Händler das Warenwirtschaftssystem „Orgasoft NT“ von Signum aus Darmstadt ein. Die Wahl fiel auf diesen Hersteller, weil er gleichzeitig die mobile Kasse „POS mobile“ anbietet.

Die Zeiten der Bestellscheine und Strichlisten sind nun vorbei. Zunächst werden die Fahrzeuge mit bestellten Waren sowie einer Grundausstattung beladen. Beim Verkaufen erfassen die Fahrer die Strichcodes mit der mobilen Kasse. Fehler bei der Preiseingabe gehören damit der Vergangenheit an, die Übersicht über den Bestand hat sich wesentlich verbessert. „Im Gegensatz zu früher fahren die Verkäufer jetzt mit einem 20 bis 25 Prozent geringeren Bestand“, sagt Krapp dazu.

POS mobile orientiert sich strikt am Vorbild von Registrier-Kassen. Die Handhabung ist identisch und deshalb für jeden, der schon einmal kassiert hat, völlig problemlos. Kunden können bar, mit EC-Karte oder per Lastschrift zah-

NEU **Geschmack in BIO-Qualität**

- ✓ Kräuter u. Gewürze
- ✓ äth. Öle/Aromen
- ✓ Lohnabpackerei

**JÜRGEN SERR**  
HERB-SERVICE

Gewürzdosens/Teebestel  
Anuga Halle 5.1 Stand D 105  
Tel. 03 60 81/684-33 • www.herb-service.de

Anzeige



Mit mobiler Kasse unterwegs - so lassen sich Fehler bei der Eingabe vermeiden.

(Foto: Signum)

Datenformate von Herstellern konventioneller Lebensmittel gehören ebenfalls zum Bestand.

Ein Service wie hier beschrieben setzt einen Jahresumsatz

von rund 500.000 Euro voraus. Wer mit Herz, Konzept und Ausdauer bei der Sache ist, hat gute Chancen - ob im TK- oder Bio-Bereich.

info@biowelt-online.de

NEU **Landestypische Olivenöle**  
von Bio Planète für Sie ausgewählt

Holen Sie sich die weite Welt in Ihren Laden! Mit diesen Olivenölen von nah und fern - jedes hat seinen Charakter und seine Geschichte.

- ✓ Hochwertige Qualität: Erste Güteklasse, nativ extra, aus Kaltextraktion
- ✓ Von Bio Planète Experten ausgewählt nach Qualitätskontrollen und Verkostungen
- ✓ Landestypische Geschmacksnoten: Bieten Sie jedem Kunden sein Lieblingsöl!

*Voyagez!*

Rezeptbuch am Fischereihafen  
Display auf Anfrage

BIO PLANÈTE

...POUR UNE PLANÈTE BIO

Hollerei P.J. Moog SARL - Route de Lincelle 10200 Pons - France  
T +33 (0)3 90 40 40 40 F +33 (0)3 90 40 40 40 www.bioplanete.com

Anzeige