



FALLSTUDIE AMCS LOOMIS DÄNEMARK

Loomis Denmark ist eines der führenden Geldtransportunternehmen auf dem dänischen Markt. Ursprünglich optimierte Loomis Denmark die Routen seiner Fahrer nur selten, da die manuelle Routenplanung sehr zeitaufwendig war. Im Jahr 2005 investierte das Unternehmen jedoch in das Routenoptimierungssystem AMCS Route Planner, und heute hat Loomis Dänemark die Rentabilität seines Geldtransports erheblich gesteigert.

Loomis Dänemark in Kürze

Loomis Dänemark gehört zur Loomis-Gruppe, einem multinationalen Geldtransportunternehmen, das in elf westeuropäischen Ländern und in mehreren Bundesstaaten der USA tätig ist. Das Unternehmen kümmert sich um alles, vom Einsammeln der Banknoten bis hin zum Sortieren, Zählen und Ausliefern des Geldes.

Als größtes dänisches Geldtransportunternehmen verteilt und sammelt Loomis Denmark Bargeld an und von Geldautomaten, Banken und Einzelhändlern. Das Unternehmen verfügt über zwei Hauptsortierzentren in Ost- bzw. Westdänemark, von denen aus 40 LKWs die Verteilung übernehmen.

Der IT-Manager von Loomis Dänemark, Sune Henriksen, erklärt, "Der Hauptgrund, warum wir ein Routenplanungssystem implementiert haben.

war, dass wir bei unserer Geldverteilung erhebliche Verluste erlitten hatten. Da es sich hierbei um den Kern unseres Geschäfts handelt, mussten wir

die Situation zu bereinigen.

"Darüber hinaus hatten wir gerade einen Geldtransportvertrag mit dem größten Einzelhändler Dänemarks gewonnen. Aus diesem Grund hatten wir die dringende Aufgabe, diese neuen Haltestellen mit unseren bestehenden Routen zusammenzuführen. "Nachdem wir im Laufe der Jahre zahlreiche Systeme für die Distributionsplanung geprüft hatten, entschieden wir uns für eine Pilotimplementierung von AMCS Route Planner."

Eine reibungslose Implementierung

AMCS Route Planner wurde 2005 implementiert, und Loomis Dänemark kaufte das System kurz nach der Pilotphase. "Die Implementierung verlief reibungslos, und die Betriebsleiter kamen schnell mit dem System zurecht", stellt Sune Henriksen fest.

"Vor der Implementierung von AMCS Route Planner war an der Routenplanung eine Gruppe von 8 bis 10 Planern und Fahrern beteiligt, die 160 Stunden damit verbrachten, den Masterplan manuell zu erstellen. Anschließend verbrachten wir weitere 160 Stunden damit, die Routen in unser Hauptsystem einzugeben. Aufgrund dieses enormen Zeitaufwands wurden die Pläne nur selten optimiert. Infolgedessen waren und sind unsere Routen sehr ineffizient.

"Die größte Herausforderung für uns bestand darin, dass die Fahrer sich an den Gedanken gewöhnen mussten, dass die Pläne nur vom System und den Betriebsleitern, nicht aber von den Fahrern selbst optimiert werden konnten. Die Fahrer waren nicht sehr zufrieden, aber dann haben wir begonnen, sie in die Überprüfung der ursprünglichen Routen einzubeziehen, indem wir die Routen auf den digitalen Karten zeigten. In dieser Hinsicht ist die Kartenfunktion wirklich sehr hilfreich, da es einfacher ist, die von den Fahrern gemachten Angaben zu bewerten, wenn man sie direkt vor Augen hat".



Deutlich verbesserte Rentabilität

Sune Henriksen fährt fort: "Im Rahmen der Einführung von AMCS Route Planner haben wir jede unserer beiden Regionen in vier ländliche Bezirke und einen Hauptstadtbezirk unterteilt. Unsere Kunden in den Hauptstädten Kopenhagen und Aarhus besuchen wir nun jeden Tag, während die Kunden in den ländlichen Gebieten nur jeden zweiten Tag besucht werden.

"Diese Umstrukturierung war unerlässlich, um die Rentabilität des Fahrkartenvertriebs zu steigern. Tatsächlich ist es uns gelungen, die Vertriebskosten und die Anzahl der Lastwagen erheblich zu senken.

"Ein sehr interessanter Nebeneffekt der Einführung des AMCS-Tourenplaners ist, dass wir nun in der Lage sind, die Rentabilität jedes neuen Kunden schnell zu bewerten. Durch das automatische Einfügen von Aufträgen können wir die Kosten und den Gewinn jedes Stopps sehen. Das bedeutet, dass die Verkaufs- und Logistikabteilungen nun über ein gemeinsames Instrument verfügen, um die Rentabilität jeder Route und aller neuen Kunden zu gewährleisten.

"Nach einer Zeit, in der wir kontinuierlich neue Kunden in die Hauptrouten eingefügt und Kunden, die ihre Tätigkeit eingestellt haben, entfernt haben, optimieren wir die Hauptpläne von Grund auf, indem wir den gesamten Kundenpool einbeziehen. Dank der automatischen Planungsfunktion können wir diese Optimierung nun viel häufiger durchführen und so unsere Routen jederzeit profitabel halten."

Sehr zufrieden

"Wir sind sehr zufrieden mit den Ergebnissen, die wir mit AMCS Route Planner erzielt haben", fasst Sune Henriksen zusammen. "Aufgrund der enormen Zeitersparnis bei der Planung und der starken Senkung der Vertriebskosten haben wir eine sehr schnelle Amortisierung unserer Investition erreicht."

Hauptvorteile der Einführung des Systems :

Eine deutliche Reduzierung der Anzahl von Fahrzeugen und Fahrern.

Eine Serviceerfüllungsquote von 99,9 % nach der Neuplanung der Hauptrouten.

Der Zeitaufwand für die Planung wurde von etwa 300 Stunden auf insgesamt 8 Stunden reduziert.

Die Häufigkeit der allgemeinen Planung wurde um das 20- bis 30-fache erhöht.

Eine bessere interne Koordination und eine einfachere Kosten-Nutzen-Analyse für die Kunden.

Weitere Informationen

Um herauszufinden, was ein fortschrittliches Optimierungssystem für Ihre Organisation tun kann, besuchen Sie bitte unsere Website oder wenden Sie sich an die Vertriebsabteilung. Wir helfen Ihnen gerne dabei, herauszufinden, welche Effizienzsteigerungen Ihr Unternehmen mit einem AMCS-System erzielen kann .

“

Die Investition hat sich wirklich gelohnt, und der Service, den wir von AMCS erhalten, ist ausgezeichnet. Das bei weitem Beste ist jedoch, dass das System einfach funktioniert! Wir sind sogar fast überrascht, wie gut es funktioniert, und wir können es dem Rest der Loomis-Organisation nur wärmstens empfehlen.”

