HOF direkt 3.2021

Die Zeitschrift für Direktvermarkter





Ihr Partner für die landwirtschaftliche Direktvermarktung

Hilfs- und Zusatzstoffe auch für die Bio-Verarbeitung erhältlich

Verpackung

(Becher, Deckel, Platinen, Eimer, Folien, Kartonagen,...)

Gläser und Flaschen / Zubehör

(Glasflaschen, Kunststoffflaschen, Verschlusskappen, Schraubdeckel, Trinkhalme, Steigen,...)

Hilfs- / Zusatzstoffe für die Milchverarbeitung

(Labextrakt, Fruchtzubereitungen, Kulturen, Getränkemischungen, Salz und Zucker....)

Käsereibedarf

(Produktionszubehör, Käseformen, Verbundformen, Käsemesser,...)





BHG BETRIEBSMITTEL HANDELS GMBH & CO.KG.

A-4943 Geinberg · Moosham 10 · Tel. +43 (0)7723 / 448 20 Fax +43 (0)7723 / 448 20-2149 · office@bhg.co.at





HOF direkt

Die Zeitschrift für Direktvermarkter

Klick, klick, freie Fahrt

Endlich weniger Bürostress: Viel Zeit und Papier hat der Biohof Stähr aus Eggolsheim in Bayern jahrelang in die Organisation der Liefertouren für die Vermarktung seiner Ziegenmilch- und Kuhmilchprodukte investiert. Dank der konsequenten Entscheidung voll und ganz auf Digitalisierung zu setzen, geht plötzlich vieles fix.

➤ "Wann hefte ich bloß diese Papierberge ab?" Diese Frage muss sich Direktvermarkterin Bettina Stähr längst nicht mehr stellen. Wo sich sonst Lieferscheine, Rechnungen und Bestellformulare auf dem Schreibtisch stapelten und an sechs Vollzeit-Bürotagen die Woche kein Durchkommen in Sicht war, blitzt dank einer ausgeklügelten Prozess-Software nun ein aufgeräumter Arbeitsplatz.

Gemeinsam mit ihrem Mann Roland bewirtschaftet die 56-Jährige einen Biohof in Eggolsheim in Bayern. Der 29-jährige Sohn Maximilian hat sich entschlossen, in die Fußstapfen seiner Eltern zu treten und arbeitet in Vollzeit auf dem Betrieb mit. Vater und Sohn sind schwerpunktmäßig für die Bewirtschaftung des landwirtschaftlichen Betriebs mit 120 Edelziegen und 3 000 Legehennen verantwortlich. Sie sind außerdem für die Verarbeitung der Ziegenmilch zu Frischmilch, Frischkäse, Weißkäse und Pudding in der hofeigenen Molkerei zuständig. Pro Woche kauft der Betrieb zusätzlich etwa 6 000 | Kuhmilch von zwei Bioland-Betrieben aus der Region zu. Neben Frischmilch vermarktet die Familie Joghurt, Quark, Frischkäse und Pudding von der Kuh.

Kerngeschäft Liefertouren

"Meine Hauptaufgabe ist das Vertriebs-Management", erzählt die 56-jährige Vermarkterin. Sie organisiert den Verkauf der hofeigenen Produkte inklusive Bestelleingang, Rechnungsstellung, Ab-



Dank der digitalen Tourenplanung können die Eheleute Bettina und Roland Stähr genau sehen, wo sich der Lieferwagen gerade auf seiner Tour befindet.

rechnung und Buchführung. Denn Stährs Kerngeschäft ist ein ausgeklügelter Lieferservice. An insgesamt vier Tagen die Woche - von montags bis donnerstags beliefert der Betrieb 667 Privathaushalte und 74 Wiederverkäufer wie Bäckereien, Cafés und kleine Lebensmittelgeschäfte im Umkreis von rund 80 km. Ein Teil der Ware wird zudem über den Bio-Großhandel Strecken an örtliche Edeka- und Rewe-Märkte geliefert. Zu guter Letzt versorgt das Familienunternehmen 160 Schulen und Kindertagesstätten mit Schulmilch. Für den Lieferservice beschäftig Familie Stähr eine Teilzeitkraft mit 30 Stunden pro Woche und fünf



Alles bio: Neben Milch und Mehr von Ziege und Kuh verkauft der Betrieb Freilandeier.



Falls Not am Mann ist, springt Bettina Stähr ein und fährt selbst eine Liefertour.

450-€-Kräfte. Planmäßig fährt auch Sohn Maximilian eine Tagestour. Damit die Auslieferung reibungslos läuft, sind drei VW-Kühltransporter und ein alter Renault Kangoo im Einsatz. Dies alles erfordert eine abgestimmte Distribution.

Um der gewaltigen Arbeitsbelastung im Büro Herr zu werden, entschloss sich der Familienrat im vergangenen Jahr, das Büro komplett auf "digital" umzustellen. Bis dato arbeitete Bettina Stähr mit zwei veralteten, nicht aufeinander abgestimmten Softwareprogrammen für die Rechnungsstellung und Buchhaltung. Parallel sollte auch der Wunsch eines Onlineshops realisiert werden, um das aufwendige Bestellaufkommen per Telefon zu reduzieren. Nach Empfehlung aus Kollegenkreisen nahm die Geschäftsfrau Kontakt zum jungen Unternehmen FrachtPilot auf, welches eine maßgeschneiderte Software für Direktvermarkter anbietet. Das Basispaket beginnt bei 49 €. Zusätzlich lassen sich einzelne Module wie beispielsweise die Tourenplanung für 29 € hinzubuchen. Familie Stähr hat sich für ein individuell auf den Betrieb abgestimmtes Leistungspaket entschieden, welches monatlich 350 € netto kostet. Das ist eine ordentliche Stange Geld. Berechtigterweise stellt sich die Frage, wie viel Entlastung bringt dies der Familie wirklich?

"Mit unserer Software haben wir für Familie Stähr sämtliche planerische und administrative Aufgaben des Betriebes wie Routenplanung, Lagerbestandsver-

HOF direkt

Die Zeitschrift für Direktvermarkter

waltung, Lieferschein- und Rechnungerstellung digitalisiert und automatisiert", erklärt FrachtPilot-Mitgründer Jan-Hendrik Fischer aus Münster. Um es genau zu sagen, erwerben Kunden wie Stährs nicht die Software, sondern nutzen sie nur. "Die Software läuft Cloud-basiert auf einem deutschen Server mit einem hohen Sicherheitsstandard und kann über Internetbrowser bedient werden", verdeutlicht der Fachmann.

Für die Auslieferung und Kommissionierung wird zusätzlich eine auf Androidbasis laufende App bereitgestellt. Die App hat den Vorteil, dass sie Daten zwischenspeichert. Das ist für die Fahrer enorm hilfreich: Bereits während der Tour lassen sich Besonderheiten zur Wegstrecke, Bestelländerungen oder Abwesenheiten ins Programm einpflegen. Sobald die Endgeräte Internet haben (WLAN oder 5G), laden sich die Daten automatisch in die Cloud hoch. "Bis auf ein Mitarbeiter haben sich Gott sei Dank alle Fahrer auf die digitale Tourenplanung eingelassen", äußert sich die Betriebsleiterin froh. Damit jedes Fahrzeug technisch mobil ausgestattet ist, schaffte der Betrieb vier neue Handys für je 100 € an. Die Kosten für die Handyverträge belaufen sich auf 5 € pro Endgerät und Monat. Nach Tourende verbleiben alle Geräte an der betrieblichen Ladestation, damit sie stets einsatzbereit sind.

Einige Module im Überblick

• Neben der Planung der Ausliefertouren mit der Darstellung der jeweiligen Tour auf dem Auslieferungshandy läuft die gesamte Aufnahme und Verwaltung der Bestellungen auf dem Hof Stähr heute automatisch. Lediglich 15 Altbestandskunden bestellen noch telefonisch, da sie keinen Computer haben. Privatkunden haben ein Abo, bei dem sie wunschweise einmal pro Woche oder in einem anderen Rhythmus immer dieselbe Bestellung bekommen.

- Stährs haben außerdem einen Überblick über die verkauften Mengen und die zu erwartenden Verkaufsmengen auf Basis historischer Kundenbestellungen. Außerdem lässt sich die Anzahl notwendiger Pfandkisten automatisch kalkulieren.
- Der digitale Lieferschein lässt sich jederzeit in Bezug auf Artikel, Menge und Pfandänderung anpassen. Die Dokumentation der Lieferung an die Wiederverkäufer erfolgt mit "Fingerunterschrift". Bei Privathaushalten lässt sich beispielsweise auch der Ablageort per Foto dokumentieren.
- Automatische Auswertungen, wie beispielsweise das Zusammenfassen der verkauften Eier nach Kalenderwochen und Kundengruppen, ermöglichen eine schnelle Meldung an den Verein für kontrollierte alternative Tierhaltungsformen e.V. (KAT) ebenso die Schulmilchbestätigung für Schulen und Kindergärten im Rahmen des EU-Schulprogramms. Eine weitere Komponente ist der Transfer der Rechnungsdaten an den Steuerberater. Dieser benötigt ein spezielles, mit ihm abgestimmtes Format. Die Daten erfüllen die Anforderungen an das Finanzamt.
- Darüber hinaus lassen sich alle monatlichen Sammel- und Einzelrechnungen automatisch erstellen und per E-Mail verschicken. Außerdem erfolgt ein automatischer Abgleich von Eingangszahlungen bei offenen Rechnungen, die Erstellung von SEPA-Lastschriften und auch Zahlungserinnerungen und Mahnungen bei offenen Rechnungen.
- Seit Ende 2020 ist der ersehnte Onlineshop freigeschaltet. Dort können Kunden Ware für den Lieferservice, zum Selbstabholen und für den Versand bestellen. Er ist über die Homepage erreichbar. In Eigenregie kann Bettina Stähr hier neue Produkte einstellen, lädt Fotos hoch und ergänzt Produktinformationen. "Inzwischen



Jan-Hendrik Fischer von FrachtPilot gibt digitale Hilfestellung. Zu Corona-Zeiten finden Besprechungen im Regelfall digital statt.

habe ich 35 verschiedene Spezialitäten gelistet", berichtet die Geschäftsfrau. Der Shop ermöglicht es, dass die Kunden nicht nur Produkte bestellen, sondern auch ihre Dokumente wie Lieferscheine, Rechnungen, Dauerbestellungen oder Zahlungsmethoden selbst verwalten können. Alle Bestellungen werden in Echtzeit in das Programm übertragen. Ist ein vorab definierter Lagerbestand der Produkte erreicht, erfolgt eine automatische Produktsperrung.

Arbeitsintensiver Start

"Die Startphase im August vergangenen Jahres war eine Hausnummer", gesteht Bettina Stähr ehrlich. Das Unternehmen ermöglicht zwar eine automatisierte Übertragung der Betriebsdaten, aber Bettina Stähr entschied sich bewusst für die manuelle Form, um Dateileichen auszusortieren und fehlende E-Mail-Adressen zu ergänzen. Der Prozess "Copy and paste" verursachte zwar mehrere Wochen Arbeit, dafür verfügt der Betrieb jetzt über ein aufgeräumtes Kundenverzeichnis. Aktuell fehlen noch knapp 80 E-Mail-Adressen, das soll sich zeitnah ändern. "Mehr als 30 Kunden hat mein Mann bereits angerufen, um die fehlenden Daten zu ermitteln", schildert die Direktvermarkterin. Verständnisprobleme beim Anwenden der

HOF direkt

Die Zeitschrift für Direktvermarkter

Software gab es anfangs wegen fehlender Routine reichlich. Bis zu zehn Anrufe pro Tag waren keine Seltenheit. Hier zeigt sich: Guter Service und Support machen sich bezahlt. Seit Beginn der Umstellung haben Stährs von rund 5 500 Rechnungen 82 % per Mail verschickt, von 3 800 Lieferscheinen sogar 92 %. "Da wir kaum noch etwas ausdrucken, sparen wir pro Woche bis zu 800 Blatt Papier sowie viel Toner und Porto", freut sich Bettina Stähr, Alleine das Abheften umfasste sonst wöchentlich sechs Stunden. Inzwischen hat sie ihre Büroarbeit auf 2,5 Tage pro Woche reduziert. Das entlastet die komplette Familie. "Wir haben jetzt Zeit zum Auftanken gewonnen und mehr Freiraum, um uns auszutauschen", resümiert das Betriebsleiterpaar und ergänzt: "Nun ist der Kopf für neue Ideen frei und es bleibt Zeit, um das erste Enkelkind zu genießen."

Stefanie Jaisfeld



Roland (rechts) und Bettina Stähr mit Sohn Maximilian freuen sich, dass sie das Bürochaos endlich im Griff haben.

BETRIEBSSPIEGEL

Betriebsleiterfamilie

Roland Stähr (55), Landwirt, Bettina Stähr (56), gelernte Zahnarzthelferin, Hofnachfolger Maximilian Stähr (29), gelernter Metzger, sowie Alexandra (30) und Felix (26), beide nicht auf dem Betrieb tätig

Lage

Die Gemeinde Eggolsheim gehört zum Landkreis Forchheim im Bezirk Oberfranken und liegt am Rande der fränkischen Schweiz. Der Betrieb liegt etwa 20 km von Bamberg und Erlangen entfernt.

Landwirtschaft

Seit 2009 Biolandbetrieb, etwa 28,5 ha Ackerland und 19 ha Grünland, Anbau: 2 ha Sommergerste, 10,5 ha Wintertriticale, 4,4 ha Körnermais, 11,5 ha Kleegras, 1,3 ha Haselnüsse, Tierbestand: 3 000 Legehennen, 120 Milchziegen, durchschnittliche Jahresleistung 750 l

Produkte

Ziegenmilch, -Frischkäse, -Joghurt, -Weißkäse und -Pudding, Zukauf und Verarbeitung von rund 6 000 l Kuhmilch pro Woche zu Frischmilch, Schulmilch, Joghurt, Quark und Pudding; Eier, Zukauf: Öl, Nudeln

Absatzweg Lieferservice

11 Touren: 640 Privatkunden, Lebensmitteleinzelhandel sowie Biogroßhandel, Bäckereien und Cafés, 160 Schulen und Kindergärten

www.

milch-ziegenhof-staehr.de

