

Vertriebslogistik ganz einfach

Eine Mobilfunklösung
für Henzler's Rammerthof



Henzler's
Rammerthof

Frische und regionale Qualität dank O₂ Free Business

Das Unternehmen

Der Rammerthof in Nürtingen, nahe der schwäbischen Alb, ist der Sitz von drei miteinander verbundenen Unternehmen, die alle von Mitgliedern der Familie Henzler geführt werden. Nach außen hin sichtbar ist in erster Linie die Rammerthof GmbH & Co. KG, die den erfolgreichen Hofladen sowie das angeschlossene Café führt. Hinzu kommen mehrere Dutzend Verkaufsstände der Henzler Früchte GmbH & Co. KG, zudem einige Wochenmärkte, die im Umkreis von etwa 20 bis 30 Kilometern während der Saison Spargel, selbst gezogene Erdbeeren, Himbeeren und Kirschen aus eigenem Anbau verkauft. Die Belieferung erfolgt jeden Tag frisch und direkt vom Hof.

Das Anforderungsprofil

Für den Rammerthof ist die mobile Telefonie unerlässlich, um die Organisation der mehr als 30 Verkaufsstände und Wochenmärkte zu koordinieren. Die Stände stehen den ganzen Sommer über am Straßenrand, auf Parkplätzen oder vor Sportanlagen in der Region. Die Wochenmärkte hingegen sind in den umliegenden Gemeinden vertreten. Droht die Ware an einem Stand oder Markt auszugehen, rufen die Verkäufer per Mobiltelefon in der Zentrale an und geben Nachbestellungen auf. Dort werden die Nachbestellungen organisiert. Damit dieses System reibungslos funktioniert, müssen die Mitarbeiter auch an entlegenen Stellen jederzeit auf eine stabile Mobilfunkverbindung vertrauen können.

Unser passendes Angebot

- O₂ Free Business: Tarif für Vieltelefonierer im Unternehmen
- Nationale Flatrates für Telefonie und SMS in alle deutschen Netze, Inklusivminuten ins EU-Ausland, Multicard inklusive
- Highspeed-Datenvolumen je nach Bedarf
- EU-Roaming und Schweiz inklusive
- Leistungsfähiges Mobilfunknetz: deutschlandweit hohe GSM-, UMTS- und LTE-Verfügbarkeit
- Umfangreiches Telefonie- und Mobilfunkangebot für wachsende Anforderungen



Unsere Business-Lösung

Als Gunther Henzler im Jahr 2009 Henzler's Rammerthof eröffnete, einen Hofladen für den Verkauf des eigenen Obstes und Gemüses, erwies sich das von Beginn an als die richtige Entscheidung. Die Idee dazu war jedoch bereits viel früher entstanden. Die Geschichte beginnt 1962 mit einem kleinen Bauernhof in Raidwangen in der Nähe der schwäbischen Kleinstadt Nürtingen. Zunächst betrieb die Familie Henzler dort ausschließlich Viehwirtschaft. Anfang der 1970er Jahre stellt Viktor Henzler um auf den Anbau von Erdbeeren, Äpfeln und anderem Obst. Die Viehwirtschaft wird nach und nach aufgegeben. Der Vertrieb erfolgt über den Agrarmarkt in Nürtingen. Außerdem werden Äpfel zum Selberpflücken angeboten. 1999 eröffnet die Familie einen ersten kleinen Hofladen am Standort des Betriebs in Raidwangen. Der Verkauf über den Agrarmarkt in Nürtingen wird beendet.

Als der erste Laden inklusive Büroräume, Kühllager und Lagerflächen 2005 bei einem Brand zerstört wird, suchen die Eigentümer nach einem neuen Standort und finden ihn im Gewann Rammert in Nürtingen. Dort entsteht 2009 an der B313 auf 430 Quadratmeter der Rammerthof, ein moderner Hofladen, der nicht nur das selbst produzierte Obst und Gemüse verkauft, sondern auch Backwaren aus der eigenen Bäckerei. Hinzu kommen Produkte wie Käse und Wurst von anderen Betrieben aus der Region. 2012 entsteht eine Gastronomieküche, die das ebenfalls integrierte Hofcafé mit einem umfangreichen Angebot an selbst gekochten Speisen versorgt.

Die Erfolgsgeschichte ihres Direktvertriebs setzt die Familie Henzler seit einigen Jahren mit eigenen Verkaufsständen fort. Die mehr als 30 Stände im charakteristischen Erdbeerrot findet man im Umkreis von 20 bis 30 Kilometern rund um Nürtingen an belebten Straßen und auf Parkplätzen. Zusätzlich ist die Henzler Früchte GmbH & Co. KG, in der die Familie ihre Vertriebsaktivitäten zusammengefasst hat, zur Saison auf neun Wochenmärkten vertreten.

Komplexe Logistik

In der Kommissionierungshalle am Rammerthof wird die Belieferung der erdbeerrotten Verkaufsstände organisiert, die in der Region während der Saison Erdbeeren, Himbeeren, Kirschen sowie Spargel anbieten. Die Lieferungen erfolgen per Transporter: „Wir haben unsere Fahrer, wir haben unsere Verkaufsstände“, sagt Tamara Engel, die Verantwortliche für das Marketing beim Rammerthof. „Und mit allen müssen wir in ständigem Kontakt bleiben. Unsere Ware ist verderblich und muss deshalb zügig ausgeliefert und verkauft werden.“

Das lässt sich nur per Mobilfunk organisieren, der über ein leistungsfähiges Mobilfunknetz läuft. Die Firma Henzler Früchte hat für ihre Mitarbeiter 100 Verträge mit O₂ Business abgeschlossen und sich dabei für den Tarif O₂ Free Business entschieden. „Die Kommunikation mit den Fahrern und den Beschäftigten an den Ständen muss einfach und sicher funktionieren, damit Bestellungen bearbeitet werden können und jeder Bescheid weiß, wer was jetzt braucht“, erklärt Tamara Engel. Da viele der Verkaufsstände außerhalb der Ortschaften stehen, benötigt Henzler Früchte einen Mobilfunkanbieter, der eine flächendeckende Versorgung in der Region bieten kann. Nicht jedes Mobilfunknetz ist tatsächlich so lückenlos wie gewünscht. Oftmals gibt es insbesondere in ländlichen Gebieten weiße Flecken.

„Mit der Erreichbarkeit sind wir bei O₂ Business sehr zufrieden.“



Tamara Engel
Marketing Henzler's
Rammerthof

„Wir waren früher bei einem Wettbewerber“, erzählt Engel. „Das ist jetzt etwa vier Jahre her. Aber das hat nicht funktioniert, da wir hier in unserer Region zu oft kein Netz hatten.“ Henzler Früchte wechselte daher zu O₂ Business. „Bei O₂ Business ist die Erreichbarkeit jetzt gut.“

Jeden Mittag gehen im Büro des Rammerthofs die Bestellungen von den Verkaufsständen ein. Der Nachschub muss zuverlässig funktionieren. Denn können etwa aufgrund von Kommunikationsproblemen einzelne Stände nicht oder nur verzögert beliefert werden, entsteht dem Unternehmen ein Verlust. Im Wiederholungsfall kann das sogar dazu führen, dass die Kunden die Stände nicht mehr anfahren, da sie ohnehin nicht erwarten, dass die Ware verfügbar ist.

Veröffentlichungen auf Facebook und Instagram

Die Mitarbeiter des Rammerthofs benutzen ihre Smartphones jedoch nicht nur zum Telefonieren. Bereits seit mehreren Jahren pflegt der Betrieb Präsenzen auf Facebook und Instagram und bestückt die beiden Social-Media-Dienste mit Meldungen vom aktuellen Stand der Ernte, mit zahlreichen Fotos von den Feldern, aus dem Laden und dem Café. Auf Henzler's Rammerthof treten zur Spargelzeit an jedem Wochenende lokale Musikgruppen auf. Doch das ist nur ein kleiner Ausschnitt aus dem Kulturprogramm des Hofes, zusätzlich gibt es weitere Veranstaltungen. „Wir sind immer aktiv dabei, wenn etwas passiert“, erklärt Tamara Engel. Auch das ist nur möglich, wenn selbst weitab von den Ortschaften eine Verbindung ins Internet hergestellt werden kann.

Aber auch der Alltag auf dem Hof findet seinen Niederschlag in den sozialen Medien. Während der Erntezeit findet man Tamara Engel immer wieder auf dem Feld, wo sie die Arbeit mit der Smartphone-Kamera dokumentiert und die Bilder anschließend mit einem kurzen Text versehen auf Facebook hochlädt. Das soziale Netzwerk dient als Medium für den direkten Kontakt zum Kunden. Neben den Einträgen des Rammerthofs tauchen auch immer wieder Lob und Kommentare von Besuchern und Käufern der Produkte unter den Beiträgen auf.

Henzler's Rammerthof hat früh den Trend zu regionalen Produkten erkannt und den Hofladen damit zum Erfolg geführt. Dazu trägt aber auch der Direktvertrieb an den eigenen Verkaufsstellen bei, der ohne moderne Mobilfunktechnik und ein verlässliches Mobilfunknetz in dieser Form und mit dieser Flexibilität nicht möglich wäre. Das gilt auch für die Präsenz in den sozialen Netzwerken, die heute ein unverzichtbares Mittel für die Kundenbindung darstellen.





Kundennutzen


Die gute Netzabdeckung von O₂ unterstützt den Rammerthof, ein lokales Vertriebsnetz für seine Produkte zu unterhalten.


Weitere Vorteile


- Schnelle Reaktionsmöglichkeit bei drohender Produktknappheit
- Ständige Verbindung zwischen Logistik und Verkauf
- Flexible Planung der Nachbestellungen an die Verkaufsstände
- Aktuelle Information per Social-Media-Kanäle


Überreicht durch:

Folgen Sie uns auf:

 [o2business.de/twitter](https://twitter.com/o2business.de)

 [o2business.de/linkedin](https://www.linkedin.com/company/o2business.de)

 [o2business.de/xing](https://www.xing.com/profile/o2business.de)

 [o2business.de/youtube](https://www.youtube.com/channel/UC...)