Retoure im Griff

Die Bäckerei Armbruster steuert mit Bäcker Aldie Liefermengen für ihre Regale im LEH.



m Laufe der Jahre haben viele Bäckereien für sich eine Entscheidung getroffen: Entweder sind sie eine Filial- oder eine Lieferbäckerei. Eine Antwort auf die Frage der Ausrichtung hat die Bäckerei Armbruster aus Schutterwald auch gefunden. Allerdings ist dabei schon vor vielen Jahren ein Sowohl-alsauch herausgekommen. Zum Unternehmen gehören rund 70 Fachgeschäfte entlang der A5 zwischen Karlsruhe und Freiburg. Verantwortlich für diese zeichnet Jutta Armbruster-Oberdorfer. Ihr Mann Severin Oberdorfer kümmert sich parallel um das Liefergeschäft. Ein ganz besonderer Kunde sorgt hier dafür, dass Backwaren von Armbruster sogar in ganz Europa gegessen werden. Wegen der besonderen Konstellation ist die Bäckerei in einem Erfakreis schwer mit Kollegenbetrieben vergleichbar. Die Ausrichtung macht auch die Produktionsplanung besonders herausfordernd, weil bei der Investition

in Maschinen und Anlagen immer Liefer- wie Filialgeschäft bedacht sein will. Der Marktkieker-Betrieb hat also für sich den erst einmal schwierigeren Weg gewählt, was sich aber immer wieder auszahlt, weil man Kunden aus vielen Bereichen einen profesionellen Service bieten kann. Als sich ein großer Discounter entschloss, das eigene Backwarenimage durch Kooperation mit Bäckereien zu erhöhen, die in der Region beim Endkunden einen guten Namen haben, war die Bäckerei Armbruster schnell der richtige Partner. Schließlich verbindet sich hier handwerkliche Qualität mit hoher Leistungsfähigkeit und Profesionalität im Liefergeschäft – auch und gerade in Bezug auf den im Handel wichtigen Bereich der Deklaration und Allergenkennzeichnung. Aktuell stehen eigene Regale in 43 Märkten auf der Lieferliste von Severin Oberdorfer – Tendenz steigend.









[1–4] Screenshots von Bäcker Al. Die angezeigten Werte sind fiktiv und stammen nicht aus der Bäckerei Armbruster. Oberdorfer erreicht mit seinem System, das im April eingeführt wurde, inzwischen eine Genauigkeit von 93 Prozent. Greift er korrigierend ein, merkt sich Bäcker Al die Änderungen und bezieht sie in Zukunft in die eigenen Berechnungen mit ein. Führt eine Änderung nach Überzeugung der Kl zu Problemen – Beispiel Warenverfügbarkeit –, warnt sie den Benutzer. Und zwar in ganzen, verständlichen Sätzen. Die hohe Treffergenauigkeit und Geschwindigkeit der Kl ist darauf zurückzuführen, dass Bäcker Al direkten Zugriff auf die Kassendaten des Discounters hat.

Könnt Ihr Euch um die Retouren kümmern? Doch obwohl der Discounter erfolgreich am Markt agiert, hat er feststellen müssen, dass das Management eines Regals mit einem Premiumsortiment von 15 Sorten Backwaren gar nicht so einfach ist. So trat man mit dem Wunsch an Armbruster heran, er möge künftig selbst das Management der Bestellmengen übernehmen. Severin Oberdorfer und Jutta Armbruster-Oberdorfer waren ohnehin gerade auf der Suche nach einem System, das die Retourensteuerung der Filialen übernehmen sollte. Nun kam ins Pflichtenheft also noch die Mengensteuerung für die Discounter-Regale. Oberdorfer sah sich verschiedene Lösungen intensiv an und entschied



ten des Discounters direkt zu verarbeiten – ein entscheidender Vorteil im Wettbewerbsumfeld. Mit dem Händler sind – ähnlich wie man es bei einer Filiale auch machen würde – Zielkorridore für verschiedene Produktkategorien abgesprochen. Die Leitprodukte aus dem Brotsortiment müssen zum Beispiel bis Ladenschluss vorhanden sein. Dagegen ist es in Ordnung, wenn ein Obstplunder schon um 16:00 Uhr ausverkauft ist. Dass Bäcker AI die Informationen aus den Kassen direkt in seinen Bestellprognosen verarbeiten kann, hatte sicher seinen Anteil daran, dass nach der Einführung des Systems im April schnell eine Prognosegenauigkeit von deutlich über 90 Prozent erreicht werden konnte. Zusätzlich merkt sich Bäcker AI händische Korrekturen des Armbruster-Teams und bezieht sie bei Folgebestellungen mit in die Planungen ein. Ganz ohne menschlichen Gehirnschmalz geht es nämlich zum Glück auch bei KI-gesteuerten Systemen bis heute nicht. Da war zum Beispiel am Anfang das Problem der Phantomverkäufe: Armbruster hatte in einen Markt zwölf rustikale Baguettes geliefert, von denen dann interessanterweise 17 verkauft worden waren. An der Kasse kam es offensichtlich zu Verwechselungen mit den ähnlich aussehenden Parisiettes. Die wiederum liefen in dem Markt nach den Kassendaten überhaupt nicht. Gut an Bäcker AI gefällt Oberdorfer in diesem Zusammenhang, dass das System nicht nur explizit auf solche Widersprüche hinweist, sondern das auch noch in ganzen Sätzen tut. So verstehen sich Mensch und Maschine nun einmal am besten. Die Bäckerei sucht in solchen Fällen das Gespräch mit dem Handelspartner, der dann zum Beispiel eine Nachschulung des eigenen Personals ansetzt. Läuft das Geschäft aus unerklärlichen Gründen in einem Markt schlechter als in den anderen, schaut außerdem ein Armbruster-Mitarbeiter vor Ort nach dem Rechten. Dessen Verbesserungstipps werden dann vom Handelspartner gern aufgegriffen.

Einfache Bedienung. Oberdorfer berichtet, dass sein Team gern mit Bäcker AI arbeitet – nicht zuletzt, weil der Bediener explizit vor Fehlbedienungen gewarnt wird. Wenn eine Reduzierung der Sicherheitsmenge wahrscheinlich zu einem frühen Ausverkauf führen würde, gibt es eine entsprechend deutliche Warnung. Ebenso kann Bäcker AI bei seinen Prognosen die Auswirkungen von unterschiedlichen Versandeinheiten berechnen. Hier ist dann der logisti-

sche Aufwand gegen die mögliche weitere Senkung der Retouren zu bewerten. Die Berücksichtigung der Kassendaten in Echtzeit sorgt außerdem dafür, dass bei den Bestellmengen schon für den nächsten Tag reagiert werden kann. So konnten wir mit Oberdorfer zusammen beobachten, wie sich die Verkäufe an den verschiedenen Standorten entwickeln. Die Trefferquote der KI von aktuell 93 Prozent fanden wir schon sehr beeindruckend. Die nächste, größere Herausforderung steht Bäcker AI in dem Betrieb aber noch bevor: In Zukunft soll auch die Belieferung der Filialen von Jutta Armbruster-Oberdorfer mit dem System gesteuert werden. Gern mit dem automatischen Hinweis an die Verkäuferin "Bitte Brezeln nachbacken", wenn die KI in einer Stunde einen Warenengpass vorhersieht.

Dirk Waclawek

IN KÜRZE

Hermann Armbruster GmbH + CO. Backwaren Burdastr. 5 77746 Schutterwald

Telefon: +49 (0)781 60 09-0

Internet: www.armbruster-baeckerei.de E-Mail: info@armbruster-baeckerei.de

Geschäftsführung:

Mitarbeiter:

Jutta Armbruster-Oberdorfer, Severin Oberdorfer, Anita Armbruster

720

Gegründet: 1906 Anzahl der Filialen: 70 Regale in Discountern: 43

Preise ausgesuchter Produkte Dinkelbrot (750 g): 3,90 Euro Korneck (500 g): 3,20 Euro

Baguette (400 g): 2,45 Euro Brezel: 1,00 Euro



Gourmelino (Schnittbrötchen):

0,55 Euro Dinkelbrötchen: 0.95 Euro Amerikaner: 1.75 Furo Apfeltasche: 1.90 Euro Zwetschgendatschi: 2.45 Euro Fleischkäse (100 g): 1,95 Euro Butterbrezel: 1,75 Euro Räucherlachseck: 5,15 Euro Laugenweck (Schinken, Käse): 3.40 Furn Café Creme: 2.50 Furo

Alle Preise bei Mitnahme. Aufpreis bei Verzehr im Café (ca. 20 Prozent).

3.20 Furo

Cappuccino: