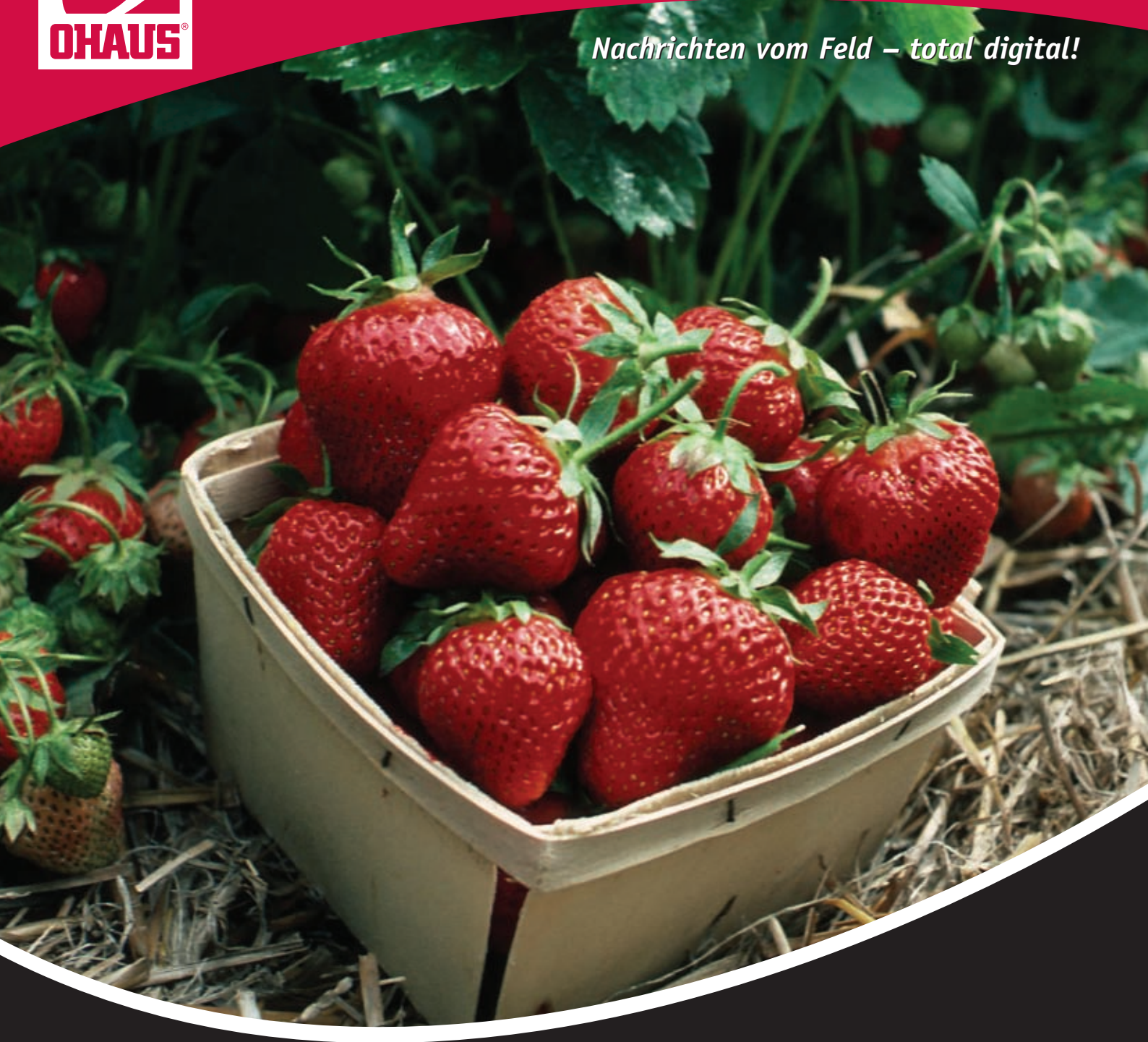




# Anwenderreportage

*Nachrichten vom Feld – total digital!*



*RS Serie*

*Die neue RS von OHAUS überzeugt im Dauereinsatz*



## ***Frische ab Feld: exakt gewogen, zentral verwaltet***

Der Erdbeerbauer Karl-Friedrich K. betreibt seit langem den Verkauf direkt am Feld. Dafür wurde bislang meist nach Schale verkauft oder eine einfache Waagen verwendet, die allein der Berechnung vor Ort dienten. Eine Übersicht zu verkaufter Menge, Verkauf im Tagesverlauf oder nach Verkaufskraft waren einfach nicht möglich. Die Folge waren unzuverlässige und unregelmäßige Abrechnungen von den einzelnen Ständen, ein hoher Schwund und eine nur sehr bedingte Möglichkeit zur Planung. Zu Beginn der letzten Saison wollte K. sich mit dieser Situation nicht mehr abfinden und startete kurzerhand eine Anfrage an verschiedene Waagenhersteller, ob es nicht eine Lösung für den mobilen Verkauf gäbe. Diese müßte in der Lage sein, ohne Stromanbindung und Telefonanschluß mehrere Stunden auf dem Feld ihren Dienst zu verrichten. Darüber hinaus sollte das Gerät die Möglichkeit anbieten, an ein Warenwirtschaftssystem angeschlossen zu werden. Bei OHAUS wurde K. schließlich fündig.

### ***Größe verpflichtet***

„Wir haben auf unseren Feldern insgesamt 70 Verkaufsstellen. Da will man schon wissen, was passiert“, unterstreicht K. seinen Wunsch, nach mehr Transparenz über seine Verkäufe. „An einigen Stellen wurden die Erdbeeren nach Schale abgerechnet. Und wo es Waagen gab, da wurde oft nur kurz hingeschaut. Der eine Kunde bekam zuwenig, der andere zuviel.“

Als Landwirt und Kaufmann sah K. sich gezwungen, die Situation zu ändern. „OHAUS hat schließlich zugesagt, eine Lösung anbieten zu können.“

### ***Nachricht vom Feld – total digital***

Als Basis für die mobile Wägelösung stand schnell die RS Serie fest. Das robuste und vielseitige Modell von OHAUS besitzt sowohl die technischen Voraussetzungen zur Datenkommunikation als auch die Möglichkeit, einen leistungsstarken Akku einzusetzen. Dieser bietet mit einer Kapazität von 5 Amperestunden eine durchschnittliche Betriebszeit von 15 Stunden.

Die nächste Frage war, wie die über die Felder verteilten Waagen an das Warenwirtschaftssystem angeschlossen werden sollten, denn Telefonleitungen waren naturgemäß nicht verfügbar. Doch dank des beinahe lückenlosen Mobilfunknetzes war auch hier schnell eine

Lösung gefunden. Und so senden die RS-Waagen die Verkaufs- und Abrechnungsdaten über ein Mobiltelefon an die Verwaltung, wo die Daten verarbeitet und gespeichert werden.

### ***Sofortiger Nutzen: mehr Zeit, mehr Überblick***

K. zeigt sich begeistert von dieser Lösung: „Damit habe ich jetzt unmittelbar den Überblick, in welcher Verkaufsstelle wieviel verkauft wird. Ich kann meine Entscheidungen schneller und sicherer fällen. Wenn ich zum Beispiel sehe, daß ein Stand kaum etwas umsetzt, kann ich ihn umstellen, oder ich mache ihn nur zu bestimmten Zeiten auf.“ Die zuverlässige Anbindung der RS Serie an die zentrale Warenwirtschaft bringt die Planungssicherheit und Kontinuität in den Feldverkauf, die K. sich gewünscht hat. Und es lohnt sich: Der Aufwand für die Filialkontrolle hat sich drastisch reduziert. „Wieviel Zeit ich alleine dadurch spare, daß ich nicht mehr so häufig zur Kontrolle aufs Feld muß! So kann ich mich endlich auf andere Dinge konzentrieren, die sonst zu kurz kommen würden“, faßt K. zusammen.

Aber nicht nur Zeit, auch bares Geld kann K. durch die Neuerung sparen. So sank der Schwund an den Verkaufsstellen bislang schon um stattliche 35%. Was gewogen wird, wird auch bezahlt. Und K. ist kritischer geworden, was die Erklärungen für Differenzen angeht: „Früher mußte ich ja fast alles glauben, wenn die Kasse nicht so voll war. Heute weiß ich genau, was über die Theke geht. Und wenn es dort Unstimmigkeiten gibt, will ich den Grund erklärt bekommen.“

### ***Eine sichere Investition in die Zukunft***

Mit einem guten Gefühl sieht K. der neuen Saison entgegen, denn er weiß, daß der Feldverkauf nun nicht länger eine Angelegenheit von Schätzen und Hoffen ist. „Das war die richtige Entscheidung. Etwas so einfaches wie den Feldverkauf mit moderner Technik zu kombinieren, eröffnet ganz neue Möglichkeiten.“

