



DeDeFleet – Case Study Bardusch, Ettlingen

Bardusch und DeDeFleet: Textilservice 4.0 für saubere Prozesse



Das Familienunternehmen Bardusch bietet Unternehmen einen hygienezertifizierten Textilservice und beliefert mit 3.750 Mitarbeitern rund 90.000 Kunden aus allen Branchen. Mit zusätzlichen Leistungen wie Einfächerungen in individuellen Schränken und Rundum-Paketen inklusive Beschaffung und Finanzierung steht der zuverlässige Kundenservice im Vordergrund.

Seit fast 150 Jahren unterstützt die Ettlinger Bardusch GmbH & Co. KG Unternehmen mit einem professionellen Textilmanagement. Inzwischen beliefert der Dienstleister von 14 Großwäschereien ausgehend Kunden im gesamten Bundesgebiet und versorgt täglich über eine Million Arbeitnehmer mit sauberer Berufsbekleidung. Dabei setzt das Unternehmen besonders auf zertifizierte Qualität, besten Kundenservice und Nachhaltigkeit. Für zuverlässiges Auftragsmanagement und höhere Transparenz über Prozesse und Kosten führte Bardusch die digitale Lösung für Fahrzeugtelematik und Tourenplanung DeDeFleet ein.

Um regelmäßig 90.000 Firmen punktgenau und zuverlässig zu beliefern, stand Bardusch vor der Aufgabe, die Touren von rund 600 Fahrzeugen zu organisieren und optimieren. Hier sorgte DeDeFleet innerhalb kürzester Zeit für echte Effizienzgewinne: Die Software plant Gebiete und Routen strategisch unter Berücksichtigung von Anforderungen und Kapazitäten und adaptiert den jeweiligen Wochenplan flexibel an die tatsächlichen Bedürfnisse. So realisiert der Textildienstleister nicht nur signifikante Zeit- und Kostenersparnisse, sondern leistet durch kürzere Wege zugleich einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz.



HERAUSFORDERUNG

Um die Abläufe des Textilmanagements und die damit verbundenen Kosten transparenter zu machen, strebte Bardusch die Einführung einer digitalen Telematiklösung an. Diese sollte zugleich durch Tourenoptimierung für höhere Produktivität sorgen und die Auftragsbearbeitung durch die Fahrer digitalisieren. Für durchgängige Prozesse sollte die Lösung in mehrere vorhandenen Systeme eingebunden werden.

DIE LÖSUNG

Die Entscheidung für DeDeNet fiel insbesondere aufgrund der umfangreichen Fachkenntnisse, die das Unternehmen von Beginn an unter Beweis stellte. Durch die speziellen Branchenfunktionen für Textilservices passt sich DeDeFleet genau an die Anforderungen von Bardusch an. Zu den Vorteilen für Bardusch zählen:

- ✓ Zeitsparende Tourenoptimierung per Web-Portal
- ✓ Einfache Nachverfolgbarkeit der Leistungen beim Kunden
- ✓ Digitale Verwaltungsprozesse dank Fahrer-App
- ✓ Datentransparenz für Analysen und Reportings
- ✓ Effiziente Abläufe durch Schnittstellen zu Kundensystemen

Zusätzlichen Mehrwert bietet Bardusch die spezielle DeDeFleet-App für mobile Auftragsbearbeitung durch die Fahrer. Da sie bei Tourstart die Fahrerlaubnis elektronisch überprüft und die vorgeschriebene Abfahrtskontrolle dokumentiert, macht sie umständliche Papierprozesse überflüssig. Die In-App-Navigation passt die Routen bei Bedarf an die aktuelle Verkehrssituation an und sorgt für pünktliche Lieferungen. Auch die Verweildauer beim Kunden wird per App automatisch erfasst – so kann der Wäscheservice-Anbieter Zeiten für zusätzliche Leistungen wie Einfächer-Services einfach dokumentieren und auswerten.

Während des gesamten Implementierungsprozesses überzeugten Bardusch vor allem Flexibilität und Fachkompetenz der DeDeNet-Experten. „Die Zusammenarbeit mit dem DeDeNet-Team verläuft zu jeder Zeit offen, ehrlich, schnell und direkt. DeDeNet hat uns von Anfang an einen „Trouble Shooter“ zur Seite gestellt, der die internen Abläufe koordiniert – dies erleichtert den Prozess ungemein“, zeigt sich Volker von Kuczkowski, Leiter Logistik bei Bardusch, zufrieden. Auch die Reaktionsgeschwindigkeit des DeDeNet-Teams, das innerhalb von zwei Monaten nach Auftragserteilung die ersten DeDeFleet-Funktionen bereitstellte, begeisterte den Textilversorger.

Die Vorteile der Lösung für Bardusch zeigten sich unmittelbar: Mit DeDeFleet sind alle Daten zu Touren und Aufträgen auf Knopfdruck transparent verfügbar. Damit wird beispielsweise die tägliche Kunden-Profitabilitäts-Rechnung auf Basis von Kilometern und Standzeiten zum Kinderspiel! „Für die Zukunft gehe ich davon aus, dass sich durch DeDeFleet zahlreiche Unternehmensprozesse ändern werden – von der Bereitstellung bis hin zur Rechnungserstellung. Die ideale Grundlage, um auch weiterhin hohe Qualität und exzellenten Kundenservice zu bieten!“, so Volker von Kuczkowski.



Unser Vertriebsteam berät Sie gerne über Ihre individuellen DeDeFleet-Einsatzmöglichkeiten:

+49 (0)5551-91405-50

info(at)dedenet.de

