

Hygiene Reinigung 4.0

Ein innovativer, mobiler Reinigungsroboter verspricht Flexibilität, Zeit- und Kostenersparnis bei der Reinigung > 14

Food Claims

Die Macht der Worte stand im Fokus einer Studie an der HAFL. Wissenschaftler haben Food Claims untersucht und dabei den Fokus auf verschiedene Claim-Kategorien und rechtliche Aspekte beim Einsatz der Claims untersucht > 8

Weiterbildung Mit E-Learning in die Zukunft

Branchenfokus Convenience auf vegetarisch

Es muss nicht immer Tofu sein. Getreide und Erbsen liefern genauso wertvolle Rohstoffe für vegane und vegetarische Hamburger und Co. > 30



Standardausführung und trotzdem individuell

Das Customizing einer Standardsoftware hilft einem Getränkeabfüller bei der Optimierung seiner Prozesse > 20

Standardausführung und trotzdem individuell

Ein Schweizer Mineralwasserproduzent hat mithilfe eines ERP-Systems seine Abläufe im Griff. Mit dem Customizing der Standardsoftware, erfüllt diese sämtliche branchenspezifischen Anforderungen der Lebensmittelindustrie.

Zu den unabdingbaren Voraussetzungen, die Goba als Lebensmittelproduzentin von einem ERP-System benötigt, gehören branchenübliche Funktionen um Chargen zurückzuverfolgen, Qualitätssicherungsprozesse zu unterstützen, ein komplexes Preis- und Rabattsystem abzubilden, Gebinde zu verwalten und Gebühren abzurechnen.

Hauptanforderungen an das ERP-System. Der Getränkehandel kennt eine komplexe Preis- und Rabattstruktur mit diversen Konditionsgruppen und Mehrwertsteuersätzen. Um die Abhängigkeit von einzelnen Mitarbeitenden und ihrem spezifischen Wissen zu reduzieren, sowie die Effizienz bei der Auftragsabwicklung zu steigern, ist dies nun im Gesamtsystem abgebildet. Der International Food Standard (IFS) verlangt, dass sich jedes Produkt über eine zugewiesene Chargennummer vom Konsumenten bis zurück zur Produktion und zum Rohmaterial lückenlos zurückverfolgen lassen muss. Demzufolge legt die Lebensmittelproduzentin Prüfaufträge mit Qua-

rantäne für die Qualitätssicherung im Programm an und verwaltet alle damit zusammenhängenden Informationen. Zudem waren Funktionen gefragt, um Kreditorenbelege einzulesen, weiterzuverarbeiten und elektronisch zu archivieren. Darüber hinaus sollte die Lösung auch CRM-Aufgaben für den Aussendienst beherrschen und die Logistik unterstützen.

Von Null auf Hundert. Die Umsetzung der Anforderungen von Goba in der Software nahm etwa acht Monate in Anspruch. Am 2. Januar 2014 erfolgte der «Livestart». Heute profitieren insbesondere die Aussendienstler vom Abacus Vertriebspartner «bsb.info.partner» individualisierten Funktionen zur Erfassung ihrer Kundenbesuche. Dabei lassen sich Gesprächsnotizen nach dem Motto «wer, wo, was, wieviel» im System ebenso ein-

geben wie die Spesen für die Kundenbesuche. Die Verkaufsleitung hat den Vorteil, dass sie jederzeit über die Aktivitäten der Aussendienstler informiert ist und dank dem Wochenrapport eine Kontrolle inklusive der Spesenauslagen über jeden einzelnen erhält.

Über die Funktion der Adressverbindung sind die Beziehungen der Getränkehändler zu den Endkunden abgebildet. Damit stehen jederzeit die richtigen Informationen zu jedem Händler wie auch zu den Endkunden in Form spezifischer Preise und Konditionen zur Verfügung. Zudem zeigt ein Kundenstammblatt sämtliche Ansprechpartner, das Kundensortiment, die Werbe- und Sponsoringbeiträge sowie Umsatzzahlen der letzten beiden Jahre. Das bietet Goba-Mitarbeitenden eine grosse Transparenz über das Unternehmensgeschehen.

Branchenspezifisches Customizing. Die Standardfunktionen der Auftragsfassung musste das Unternehmen aufgrund der Branchenanforderungen erheblich erweitern. Auch eine Maske zur Schnellerfassung von Telefonbe-

Qualität hat bei Goba einen hohen Stellenwert, darum sind die QS-Prozesse in der ERP-Software abgebildet.



BILDER: GOBA

stellungen ist dazugekommen: Damit sich Artikelzubehöre wie Gebinde und das PET-Recycling im System ohne Zusatzaufwand verwalten lassen, haben Spezialisten diese für jeden Artikel als Set-Positionen abgebildet, was die Auftragserfassung enorm beschleunigt. Leergebinde und Depot werden wie bei den Getränkehandelslösungen bei der Rücknahme auf dem Auftrag eingegeben und bei der Fakturierung der Monatsrechnung automatisch abgezogen. Die Möglichkeit komplexe Preis- und Rabattfindungen für die einzelnen Kunden dem Programm zu überlassen, schätzen die Sachbearbeiterinnen bei Goba sehr.

Mit einer vom ERP-Spezialisten konzipierten Auswertung die das Abacus Reporting-Tool enthält, lassen sich Chargen vom Rohstoff über die Zwischenprodukte bis hin zur Abfüllung und Auslieferung an Endkunden auf Knopfdruck lückenlos verfolgen. Ein Lebensmittelinspektor zeigte sich davon beeindruckt, dass er diese Funktion als «sehr gut» taxierte.

Mit der ERP-Gesamtlösung des IT-Spezialisten hat Goba heute das gesamte Unternehmenswissen über Kunden und Prozesse an einem zentralen Ort abgelegt und somit jederzeit Zugriff auf alle relevanten Informationen. Die von den IT-Experten angepassten Programm-

Mit der Schnellerfassungsmaske lassen sich auch Aufträge per Telefon speditiv erfassen. Das System schlägt Set-Artikel mit Gebinde vor und die Preisfindung erfolgt automatisch aufgrund der Kundenstammdaten und Rabattkonditionen.

dule und implementierten Prozesse haben aus der Abacus Standardsoftware ein mehr als taugliches ERP-System für Lebensmittelhersteller und den Getränkehandel gemacht. «Wir legen grossen Wert auf die Berücksichtigung regionaler Qualitätsprodukte nicht nur in der Herstellung unserer eigenen Produkte sondern auch bei der Informatiklösung. Mit Abacus und dessen Vertriebspartner haben wir die optimale Kombination gefunden», erklärt Gabriela Manser, CEO von Goba

Walter Büchler, Produktionsleiter bei Goba ergänzt: «Für ein zertifiziertes

Unternehmen ist eine lückenlose Rückverfolgbarkeit von den Endprodukten bis zur entsprechenden Charge und den verwendeten Rohmaterialien zwingend. Mit der Abacus ERP-Software stellen wir das sicher.»

Thomas Köberl
Geschäftsleitung Abacus

Weitere Informationen:
Abacus Research AG
www.abacus.ch

bsb.info.partner AG
www.bsbit.ch

Im CRM sind alle Informationen über einen Kunden sofort ersichtlich, das Stammblatt fasst sie übersichtlich zusammen.