

**Mineralwasserproduzentin setzt auf Abacus-ERP-Standardsoftware.** Dank der Abacus-ERP-Software hat die Mineralwasserproduzentin Goba aus Gontenbad bei Appenzell ihre Unternehmensprozesse im Griff. Mit dieser Lösung und der Implementierung durch [bsb.info.partner](http://bsb.info.partner) wurde eine hohe Automatisierung der Auftrags- und Produktionsabwicklung bei Goba erreicht.

Mithilfe eines individuellen Customizing der Standardsoftware erfüllt die Abacus-Lösung sämtliche branchenspezifischen Anforderungen der Lebensmittelindustrie. Zu diesen unabdingbaren Voraussetzungen, die Goba als Lebensmittelproduzentin von einem ERP-System benötigt, gehören 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. Weil der International Food Standard verlangt, dass sich jedes Produkt über eine zugewiesene Chargennummer vom Konsumenten bis zurück zur Produktion und zum Rohmaterial lückenlos zurückverfolgen lassen müsse, werden Prüfaufträge mit Quarantäne für die Qualitätssicherung im Programm angelegt und alle damit zusammenhängenden Informationen verwaltet. Zudem waren Funktionen gefragt, um Kreditorenbelege einzulesen, weiter-

zuverarbeiten 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 von den durch [bsb.info.partner](http://bsb.info.partner) individualisierten Funktionen zur Erfassung ihrer Kundenbesuche. Dabei können Gesprächsnotizen nach dem Motto «wer, wo, was, wie viel» im System ebenso eingegeben werden wie die Spesen für die Kundenbesuche. Die Verkaufsführung hat den Vorteil, dass sie jederzeit über die Aktivitäten der Aussendienstler informiert ist und dank des Wochenrapports 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 Kundenstammbuch sämtliche Ansprechpartner, das Kundensortiment, die Werbe- und Sponsoringbeiträge sowie die Umsatzzahlen der letzten beiden Jahre, was Goba-Mitar-



Gabriela Manser, CEO von Goba, eine der kleinsten Mineralwasserproduzentinnen der Schweiz.

## GOBA AG

Goba ist eine der kleinsten Mineralwasserproduzentinnen der Schweiz, ist im appenzellischen Gontenbad domiziliert, beschäftigt 50 Mitarbeitende und verzeichnet einen Ausstoss von rund 17 Millionen Flaschen pro Jahr. Mit zwei Partnerfirmen werden über die eigene Betriebslogistik schweizweit Händler, Gastronomen, Detaillisten, Grossverteiler und Private beliefert. Seit der gleichzeitigen Lancierung der drei Sorten Appenzell Mineral «Laut», «Leise» und «Still» im Jahre 2000 sorgt der Betrieb nachhaltig für Furore. Goba pflegt einen zweiten, mit Manufaktur betitelten Unternehmensbereich, über den regionale Kräuterprodukte und andere Extrakte in Alkoholika wie Bitter und Likören oder in Konfitüren, Sirups, Punschsorten und Tees angeboten werden. Zu diesem Unternehmensbereich gehört neben zwei Verkaufsstellen an den beiden Firmenstandorten Gontenbad und Bühler neuerdings auch der Laden «Flauderei» in der Hauptgasse Appenzells.

[www.mineralquelle.ch](http://www.mineralquelle.ch)

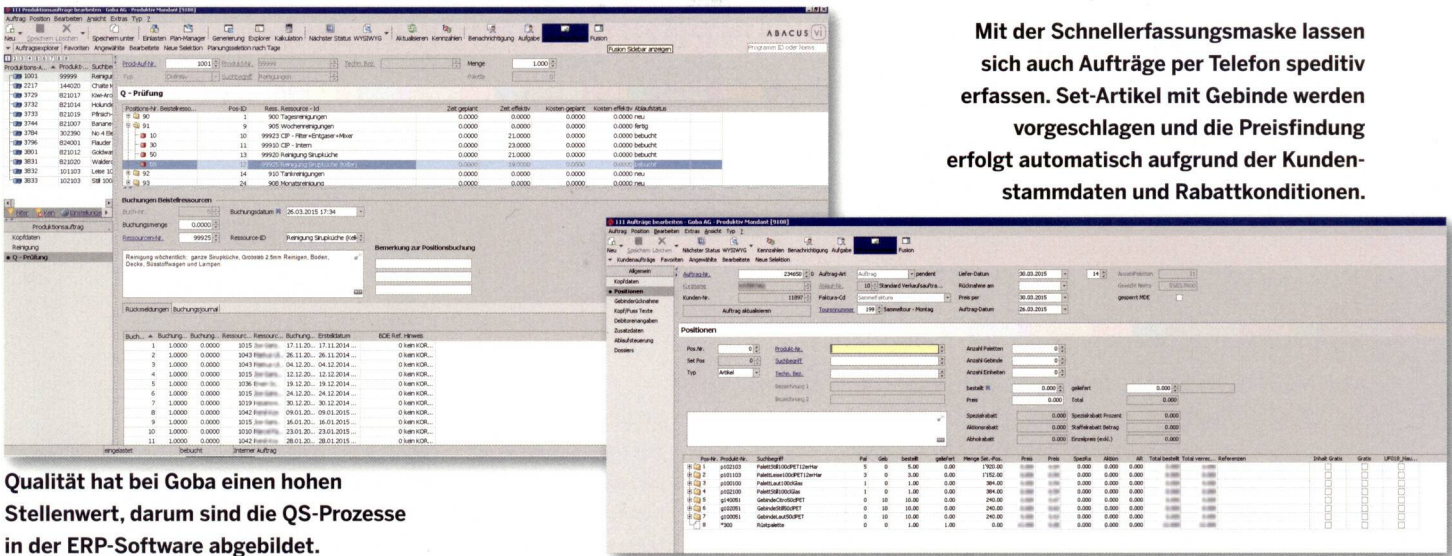
## Abacus-Software bei Goba AG

- > Auftragsbearbeitung, PPS
- > CRM
- > Finanz-/Lohnsoftware
- > Archivierung/Scanning
- > 34 Benutzer

## Für Auskünfte zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an:

[bsb.info.partner](http://bsb.info.partner)  
St.Gallen, Spreitenbach, Glarus  
[www.bsb-info-partner.ch](http://www.bsb-info-partner.ch)  
(Implementierungspartnerin)

Abacus Research AG  
[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)  
(Softwareherstellerin)



Mit der Schnellerfassungsmaske lassen sich auch Aufträge per Telefon speditiv erfassen. Set-Artikel mit Gebinde werden vorgeschlagen und die Preisfindung erfolgt automatisch aufgrund der Kundendaten und Rabattkonditionen.

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

beidenden eine grösstmögliche Transparenz über das Unternehmensgeschehen bietet.

**Branchenspezifisches Customizing.** Die Standardfunktionen der Auftragserfassung mussten aufgrund der Branchenanforderungen erheblich erweitert werden. Auch eine Maske zur Schnellerfassung von Telefonbestellungen ist dazugekommen: Damit sich Artikelzubehöre wie Gebinde und das PET-Recycling im System ohne Zusatzaufwand verwalten lassen, wurden diese für jeden Artikel als Set-Positionen abgebildet, was die Auftragserfassung enorm beschleunigt. Leergebinde und Depots 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, wird von den Sachbearbeiterinnen bei Goba sehr geschätzt.

Mit einer von bsb.info.partner mit dem Abacus-Reporting-Tool konzipierten Auswertung 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 so beeindruckt, dass er diese Funktion als «sehr gut» taxierte.

**Zentral abgelegt.** Mit der Abacus-ERP-Gesamtlösung 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 bsb.info.partner angepassten Programmmodule und implementierten Prozesse haben aus der Abacus-Standardsoftware ein mehr als taugliches ERP-System für Lebensmittelhersteller und den Getränkehandel gemacht.

Gabriela Manser, CEO von Goba: «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 dem Vertriebspartner bsb.info.partner haben wir die optimale Kombination gefunden.» Und 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 dies sicher.»

ANZEIGE



Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis

**Universität St. Gallen**





**CAS-LEHRGÄNGE**

«Wissen schafft Wirkung»

**IRP-HSG, Ihr Partner für postuniversitäre Weiterbildung**

- CAS «Konfliktlösung in Unternehmen und Verwaltung»  
4. Durchführung: März 2016 bis November 2016  
5 Module, insgesamt 17 Tage, 10 ECTS-Punkte
- CAS «Human Resources: Recht und Gesprächsführung»  
4. Durchführung: Oktober 2016 bis Juni 2017  
5 Module, insgesamt 15 Tage, 10 ECTS-Punkte
- CAS «Berufliche Vorsorge»  
1. Durchführung: August 2016 bis März 2017  
3 Module, insgesamt 15 Tage, 10 ECTS Punkte

Weiterführende Informationen und Anmeldung  
[www.ird.unisg.ch](http://www.ird.unisg.ch), bzw. QR-Code



Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis (IRP-HSG)  
+41 (0)71 224 24 24 | [ird@unisg.ch](mailto:ird@unisg.ch) | [www.ird.unisg.ch](http://www.ird.unisg.ch)