

solutions

Mit Abacus in die Zukunft – Standardsoftware für flüssige Prozesse bei Mineralwasserproduzentin



goba-welt.ch

Dank der Abacus ERP-Software hat die kleine aber feine Mineralwasserproduzentin Goba AG aus Gontenbad bei Appenzell ihre Unternehmensprozesse im Griff. Mit Hilfe eines individuellen Customizing der Standardsoftware erfüllt diese sämtliche branchenspezifischen Anforderungen der Lebensmittelindustrie. Mit der Abacus Lösung und der Implementierung durch die bsb.info.partner wurde eine hohe Automatisierung der Auftrags- und Produktionsabwicklung bei Goba erreicht.

Zu den unabdingbaren Voraussetzungen, die Goba als Lebensmittelproduzentin von einem ERP-System benötigt, gehören brancheübliche Funktionen um Chargen zurückzuverfolgen, Qualitätssicherungsprozesse zu unterstützen, ein komplexes Preis- und Rabattsystem abzubilden, Gebinde zu verwalten und Gebühren abzurechnen. Das Software-System, das vom Abacus Implementierungspartner bsb.info.partner eingeführt wurde, ist darüber hinaus als Standardlösung in der Lage, die zukünftige Entwicklung des Betriebs zu unterstützen und Transparenz für die Firmenleitung und die Mitarbeitenden zu schaffen.

lassen muss. Daher sollten Prüfaufträge mit Quarantäne für die Qualitätssicherung im Programm umgesetzt werden und sich damit alle zusammenhängenden Informationen im Programm verwalten lassen. 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.

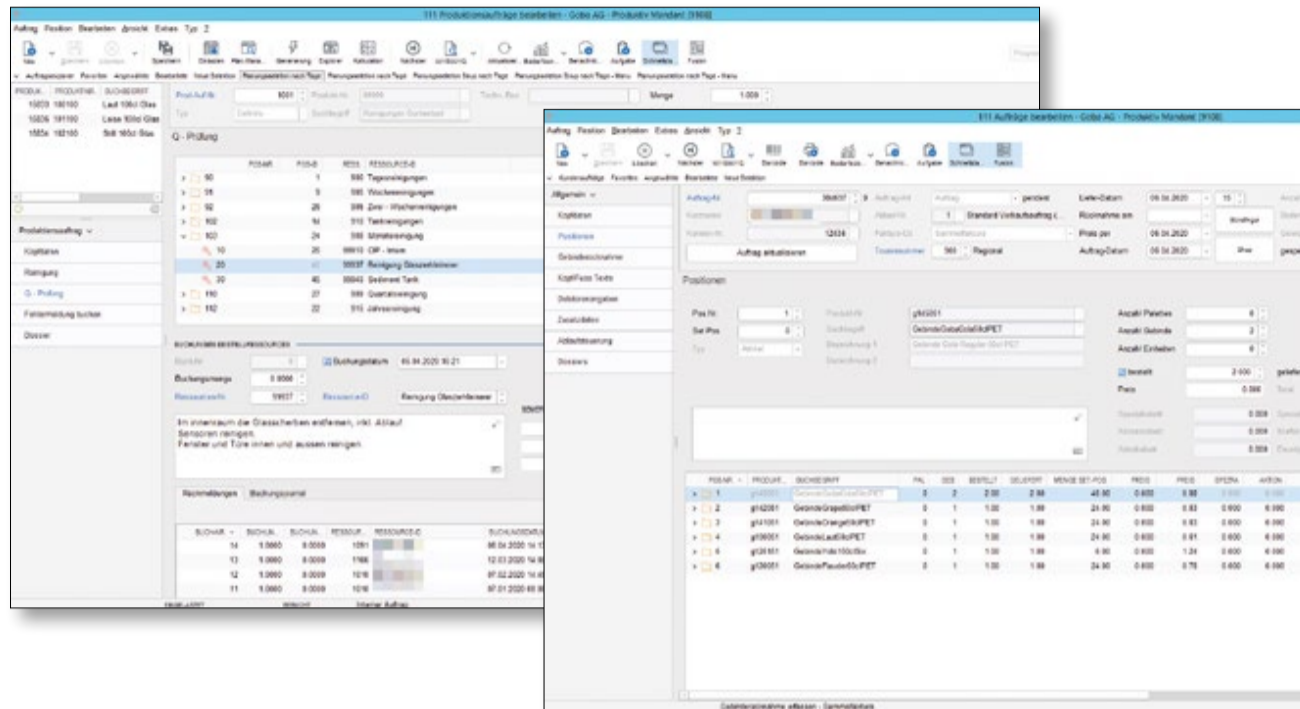
Hauptanforderungen an das ERP-System

Da die bisherige Branchenlösung den Anforderungen nicht mehr genügte, startete Goba im Jahr 2011 eine Neuevaluation. 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 und die Effizienz bei der Auftragsabwicklung zu steigern sollte dies im Gesamtsystem abgebildet sein. Der International Food Standard verlangt, dass sich jedes Produkt über eine zugewiesene Chargennummer vom Konsumenten bis zurück zur Produktion und zum Rohmaterial lückenlos zurückverfolgen



solutions

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



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

Gute Vorbereitungen für einen Bauchentscheid

Wie die administrative Leiterin von Goba und Projektmitverantwortliche Petra Dörig berichtet, habe man sich rasch gegen eine Branchenlösung entschieden. Mit einer flexiblen Standardsoftware, die sich individuell an die Bedürfnisse des Unternehmens anpassen liesse, wäre man bezüglich der Entwicklungsabsichten Gobas besser aufgestellt, begründet Dörig. Die Abacus Software gewann die Endausscheidung im Frühling 2013. Sie hätten ihre Investition in die Entwicklung der St. Galler Herstellerin als besser umgesetzt betrachtet als bei einer Branchenlösung. Gleichzeitig wird die geografische Nähe zur St. Galler Entwicklerin und dem Implementierungspartner [bsb.info.partner](#) positiv bewertet, erklärt der am Projekt mitverantwortliche Betriebsleiter Walter Büchler.

- Die Möglichkeit komplexe Preis- und Rabattfindungen dem Programm zu überlassen, wird von den Sachbearbeiterinnen sehr geschätzt. ■

Zuletzt, sagt Büchler, hätte der Bauch entschieden, da die Chemie zwischen ihnen und [bsb.info.partner](#) sofort gestimmt hätte und [bsb.info.partner](#) ausgewiesene Projekterfahrung und Know-how in der Lebensmittelindustrie aufweisen konnte.

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».

- Mit einer Auswertung lassen sich Chargen vom Rohstoff über die Zwischenprodukte bis hin zur Abfüllung und Auslieferung an Endkunden lückenlos verfolgen. ■

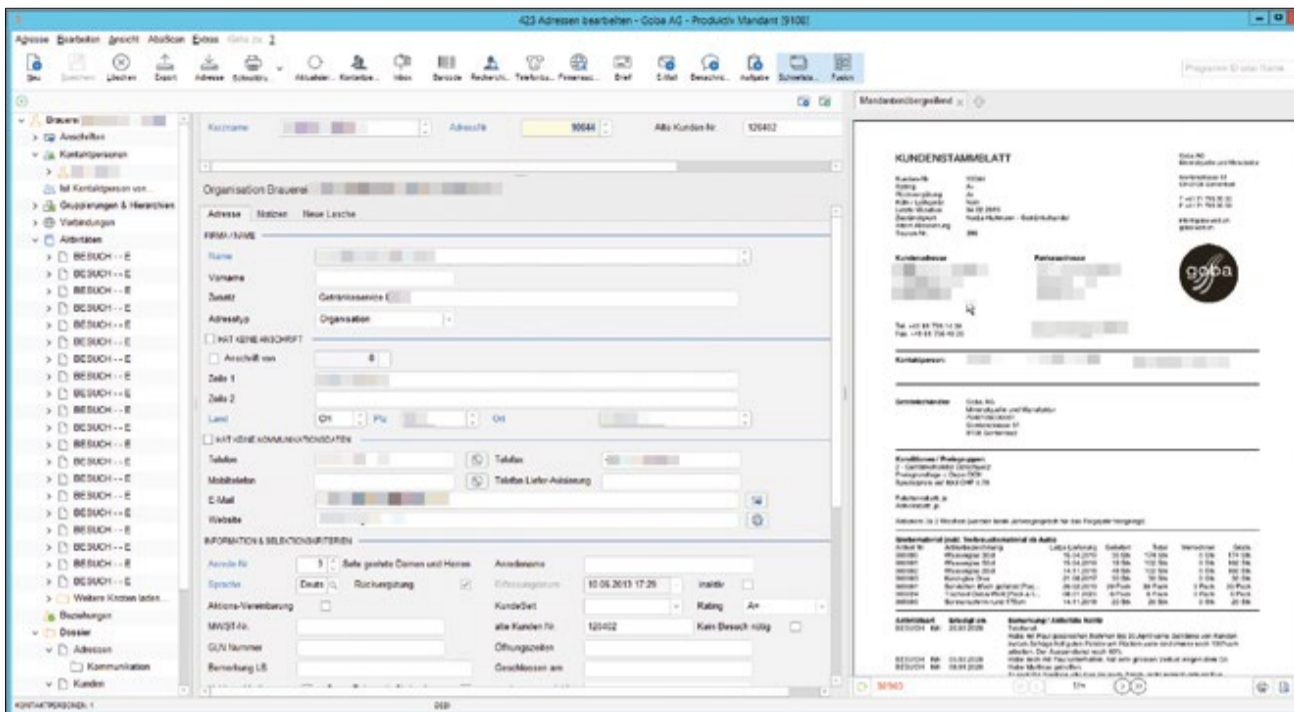
Heute profitieren insbesondere die Aussendienstmitarbeitenden von den durch [bsb.info.partner](#) individualisierten Funktionen zur Erfassung ihrer Kundenbesuche. Dabei können Gesprächsnotizen nach dem Motto «wer, wo, was, wie, wie viel» im System eingegeben werden, ebenso wie die Spesen für die Kundenbesuche. Die Verkaufsleitung hat den Vorteil, dass sie jederzeit über die Aktivitäten der Aussendienstmitarbeitenden informiert ist und dank dem Wochenreport 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. Das verbessert die Zusammenarbeit mit den Kunden markant. Zudem zeigt ein Kundenstammbuch sämtliche Ansprechpartner, das Kundensortiment, die Werbe- und Sponsoringbeiträge sowie Umsatzzahlen der letzten beiden Jahre, was Goba-Mitarbeitenden eine grösstmögliche Transparenz über das Unternehmensgeschehen bietet.



«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.»

Gabriela Manser
CEO, Goba AG



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

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 Depot werden bei der Rücknahme, wie bei den Getränkehandelslösungen auf dem Auftrag eingegeben und bei der Fakturierung der Monatsrechnung automatisch abgezogen.

■ **Mit der Abacus ERP-Gesamtlösung hat Goba das gesamte Unternehmenswissen an einem zentralen Ort abgelegt.** ■

Die Möglichkeit komplexe Preis- und Rabatfindungen für die einzelnen Kunden dem Programm zu überlassen, wird von den Sachbearbeiter-innen bei Goba sehr geschätzt.

Mit einer von bsb.info.partner konzipierten Auswertung, dem Abacus Reporting-Tool, 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.

Neuerungen und Vereinfachungen

Das Rüsten der Verkaufsaufträge erfolgt mit mobilen Datenerfassungsgeräten und der Drittlösung der Mobit AG, welche die kommissionierte Chargennummer auf den Auftrag in die Abacus Auftragsbearbeitung zurück übermittelt.

Erleichterte Bedingungen haben nun auch die Disponenten, indem sich sämtliche Aufträge direkt einer Tournummer zuordnen lassen und das Ladegewicht der Lastwagen umgehend im System angezeigt wird. Ladepapiere informieren über die optimale Reihenfolge der Beladung.

■ **Ein Lebensmittelinspektor zeigte sich davon so beeindruckt, dass er diese Funktion als «sehr gut» taxierte.** ■

Dank der laufenden Bestandsführung und der damit verbundenen aktuellen Verbuchung der Daten bis in die Finanzbuchhaltung kann Goba nun jederzeit Zwischenabschlüsse tätigen. Entlastung hat die Buchhaltungsabteilung auch erfahren: Rückvergütungen an Kunden lassen sich über den automatischen Zahlungsverkehr mit einer Sammelzahlung in Form eines DTA tätigen und müssen somit nicht mehr alljährlich manuell eingegeben werden.

«Manchmal staune ich, wie umfassend unser heutiges System ist. Wir haben nun ein Programm im Einsatz, das der weiteren Entwicklung von Goba softwaretechnisch keine Grenzen setzt.»

Petra Dörig
Projektleiterin, Goba AG

Abacus Business Software bei der Goba AG

- **32 Programm benutzer**
Auftragsbearbeitung, PPS, CRM/Finanzsoftware, Archivierung/Scanning, Data Analyzer, AbaClock

Goba AG – Mineralquelle und Manufaktur

Goba AG ist eine der kleinsten Mineralwasserproduzenten der Schweiz, ist im appenzellischen Gontenbad domiziliert, beschäftigt ca. 70 Mitarbeitende und verzeichnet einen Ausstoss von rund 19 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 Alkoholikas wie Bitter und Liköre oder in Konfitüren, Sirupe, Punschsorten und Tees angeboten werden. Zu diesem Unternehmensbereich gehören neben zwei Verkaufsstellen an den beiden Firmenstandorten Gontenbad und Bühler auch der Laden «Flauderei» an der Hauptgasse in Appenzell.

www.mineralquelle.ch

Fazit

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. Dörig ist vom Abacus System vollständig überzeugt: «Manchmal staune ich, wie umfassend unser heutiges System ist.» Bächler ergänzt: «Für ein zertifiziertes Unternehmen wie das unsere 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.»



bsb.info.partner AG – Ihr Vertriebspartner für die Abacus Business Software stellt sich vor:



Seit 1995 sind wir unabhängiger Vertriebspartner der Abacus Research AG. Wir unterstützen unsere Kunden in allen Belangen rund um Unternehmenssoftware und beraten diese bei der Digitalisierung des Unternehmens und bei der Automatisierung der Prozesse.

Die Mitarbeitenden der bsb.info.partner sind täglich für unsere Kunden im Einsatz. Unser hervorragend ausgebildetes Team unterstützt Ihr Unternehmen bei der Implementierung und Weiterentwicklung ihrer ERP-Lösung und kümmert sich um den Service.

Wir verfügen über jahrzehntelange Erfahrung in der Umsetzung betriebswirtschaftlicher ERP-Projekte. Davon profitieren unsere Kunden, denn Ihre Investition soll sich über viele Jahre lohnen. Unsere Spezialisten kennen die Bedürfnisse verschiedenster Betriebe und Branchen. Zusammen mit dem Kunden entwickeln sie die beste Lösung für den effizienten Einsatz der Abacus Business Software.



Abacus Research AG

Abacus wurde 1985 durch drei Absolventen der Universität St. Gallen gegründet, die heute noch im Unternehmen tätig sind. Mit mehr als 100'000 verkauften Softwaremodulen und über 44'000 Kunden ist Abacus der grösste und damit erfolgreichste unabhängige Schweizer Anbieter von Business Software für kleine und mittlere Unternehmen. Der Hauptsitz der Abacus Research AG befindet sich in Wittenbach-St. Gallen. Weitere Niederlassungen sind in Biel, Thalwil, München und Hamburg.

www.abacus.ch

bsb.
business·it

info@bsbit.ch
www.bsb-business-it.ch

Ihr Vertriebspartner für

 **ABACUS**
Gold Partner