

Verbesserte Unternehmenssteuerung

Bausteine zum Erfolg

In der Getränkebranche ist es nicht anders als in anderen Bereichen der Wirtschaft: Um fundierte Entscheidungen treffen zu können, benötigt man aussagefähige Unternehmenszahlen, die als Entscheidungsgrundlage zeitnah zur Verfügung stehen müssen. Auch der Consultingbereich ist auf aktuelle Zahlen aus den unterschiedlichen Unternehmensbereichen wie Einkaufs- und Verkaufsabwicklung, Daten der logistischen Abläufe sowie der Buchhaltung und des Personalwesens angewiesen, um nur die wichtigsten zu nennen.

Da es nur in wenigen Fällen ein einheitliches Berichtswesen gibt, müssen die Zahlen der einzelnen Fachabteilungen oft manuell zusammengestellt werden. Meist erfolgt dies über ein Tabellenkalkulationsprogramm.

Es fehlt hier an einem übergreifenden Tool, das die Daten der einzelnen Unternehmensbereiche miteinander verknüpft!

Anforderungen und Lösungsansätze

Wir haben uns mit dieser Thematik sehr intensiv beschäftigt, in der Überzeugung, dass es hierzu eine umfangreiche und systemübergreifende Lösung geben sollte, die dem Anwender den erforderlichen Freiraum in Bezug auf sein Reporting gibt und so hilft, die Abhängigkeit vom Softwarehaus zu reduzieren.

Die Anforderung bestand darin, Informationen z. B. aus der Warenwirtschaft, Buchhaltung, Logistik, dem Personalbereich etc. in einem aussagefähigen Berichtswesen zusammenfügen zu können. Hierzu sollte auf vorhandene Datenstrukturen zurückgegriffen werden.

Für die Praxis bedeutet dies als Beispiel, dass einmal definierte Kontenpläne, Kunden- oder Statistikdaten sich automatisch ergänzen. Wenn neue Konten oder Artikel übernommen werden, spiegeln sich diese im Reporting wider, ohne dass manuell eingegriffen

werden muss. Des Weiteren stand im Fokus, dem Anwender ein leicht bedienbares und modifizierbares System zur Verfügung zu stellen, mit dem nicht nur ausgewertet, sondern auch eine Planung erstellt werden kann, und das mit einem akzeptablen Preis-Leistungsverhältnis.

Strategische Partnerschaft

Mit dieser Thematik vor Augen sind die B&B Getränke-Betriebs Consulting e.K. und die Seneca Business Software GmbH eine strategische Partnerschaft eingegangen, um der Getränkeindustrie und dem Getränkefachhandel sowie den Filialisten im Getränkeeinzelhandel eine entsprechende Lösung zu bieten.

Das technische Know-how auf der Plattform der Controllingsoftware, verbunden mit der langjährigen Branchenerfahrung, sind die idealen Voraussetzungen, um einen Informationsvorsprung in Form von qualitativen Unternehmenszahlen zu erhalten, die die Grundlage für fundierte Entscheidungen bilden.

Unser systemübergreifendes Know-how in den Bereichen Berichtswesen, Reports, Deckungsbeitragsrechnungen, Umsatz-, Ertrags- und Kostenplanung, verbunden mit langjähriger Erfahrung in der Getränkebranche, haben uns veranlasst, das Modell Getränke-Control-It zu entwickeln und damit als Einstieg gezielte Auswertungen anzubieten.

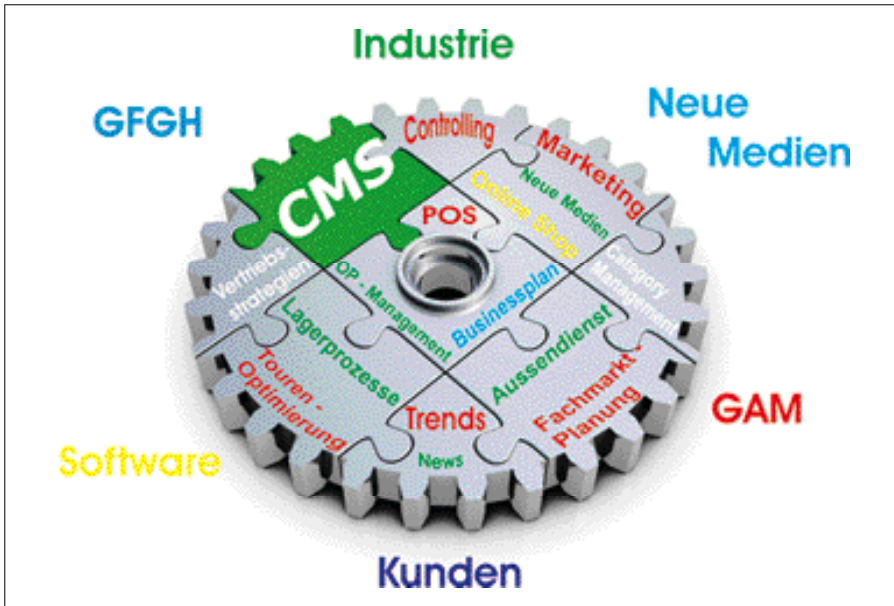


Quelle: Fotolia

Planung und Controlling strategisch und effektiv einsetzen

Controlling ist für alle Unternehmen der Getränkebranche ein unverzichtbares Instrument, um in sicherem Fahrwasser zu bleiben. Die Voraussetzung für ein effektives Controlling ist aber eine vorgeschaltete Unternehmensplanung für alle Unternehmensbereiche.

Gegenüber anderen Tools, deren Schwerpunkt in den Auswertungen liegt, sind wir mit dem Modell Getränke-Control-It in der Lage, auch eine Unternehmensplanung vorzunehmen. Diese kann bei Bedarf bis auf das einzelne Produkt je Außendienstmitarbeiter herunter gebrochen und im laufenden Geschäftsjahr entsprechend verifiziert werden. Die Planung von Kosten und dem neutralen Bereich runden das Planungsmodell ab.



„Zahnrad“ (Bildquelle: B & B)

Um den Einstieg für den Anwender zu erleichtern, wurden im Rahmen der strategischen Partnerschaft ein Einstiegsmodell mit dem Namen Getränke-Control-It entwickelt.

Die erstellten Strukturen können vom Anwender problemlos modifiziert werden. Voraussetzung dafür ist eine Schulung und Einweisung in die Seneca-Applikation. Alternativ werden die benötigten Auswertungen für das Unternehmen erstellt.

Auswertung für Filialsysteme

Speziell im Einzelhandel wird oft nur mit klassischen Auswertungen gearbeitet. Umfangreiche und automatisch erzeugte Profitcenter-Abrechnungen sowie Informationen über das Kaufverhalten von Kunden, über die Maßnahmen zur Umsatzsteigerung abgeleitet

werden können, fehlen, ebenso wie Informationen zur Frequenz auf der Verkaufsfläche und Warenzugriffe auf Regal- oder Stellflächen.

Eine Steuerung nach Verkaufsregionen, in der Daten auch nach Gesichtspunkten in Bezug auf Produkte, Hersteller, Deckungsbeiträge, Marktrentabilität und Kaufverhalten dargestellt werden, ist für einen einzelnen Markt oder auch für das gesamte Unternehmen möglich.

Neben den Verkaufsdaten werden auch alle Kosten berücksichtigt, die den Fachmärkten direkt oder als Umlage zugeordnet werden können. Im Auswertungstool Getränke-Control-It werden diese, bezogen auf den Markt oder Gruppen von Fachmärkten, zusammengefasst. Es bietet sich somit eine aussagefähige Profit-Center-Rechnung, die zusätzlich aussagefähige Verkaufsinformationen liefert.

Keine Restriktionen, freie Gestaltung, individueller Aufbau

Der große Vorteil gegenüber den Auswertungen der ERP-Systeme ist der hohe Grad an Flexibilität. So gibt es keine Restriktionen bei der Verknüpfung von Daten. Auch die Reports können vom Anwender nach seinen Vorstellungen dargestellt werden und die gewünschten grafischen Darstellungen per Drag-and-drop in das Berichtswesen integriert werden.

Wie funktioniert das System hinter dem Modul?

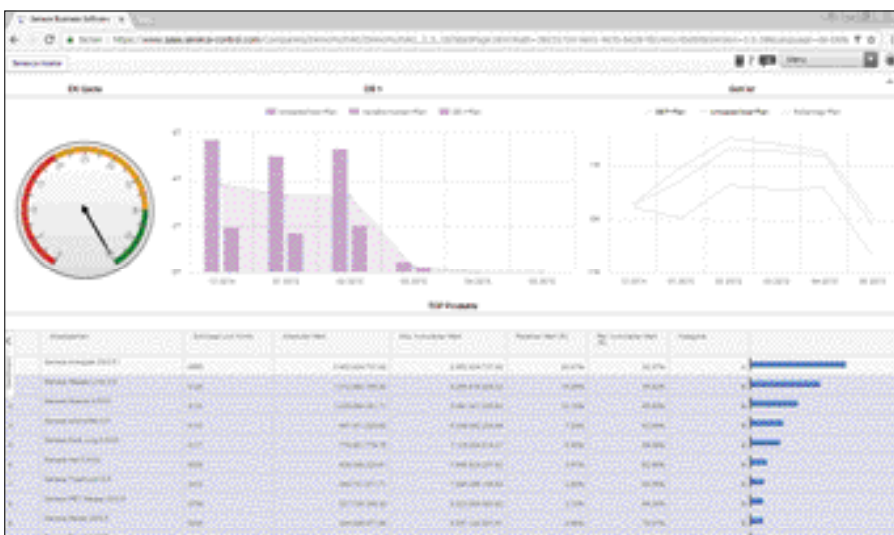
Die technische Lösung basiert auf einer modernen Web-Architektur. Diese ermöglicht dem Anwender die Nutzung des Systems mittels jedes gängigen Browsers, wie Firefox, Chrome, Internet Explorer oder Opera. Das Controlling-tool kann sowohl vor Ort installiert als auch als Software-as-a-Service-(SaaS) Modell genutzt werden. Bei der Nutzung als SaaS entfällt für den Anwender jeglicher Installations-, Wartungs- und Pflegeaufwand und das Mietmodell ist sofort einsetzbar. Als Frontend können, neben dem Desktop, auch Geräte wie Notebooks, Tablets oder Smartphones genutzt werden. Die Datenhaltung erfolgt in zwei SQL-Datenbanken, die im System integriert sind.

Welche Daten werden genutzt?

Für das Controlling und Reporting greift Seneca auf alle relevanten Daten aus dem Getränkeunternehmen zu. Durch Konnektoren kann beispielsweise auf die Informationen aus dem Rechnungswesen, der Warenwirtschaft oder den Kassensystemen referenziert werden, wobei auch manuelle Eingaben, wie Quadratmeterzahlen, möglich sind. Somit erhält der Anwender eine umfassende Datenbank mit Konten- und Zahlungsinformationen, mit Artikeln, Lagerwerten, Filialumsätzen, Kostenstellen- und Umlageinformationen, Personaldaten, statistischen Werten und vielem mehr. Entsprechend der definierten Anforderungen kann mit unterschiedlichsten Einheiten (Euro, Liter, Anzahl ...) gearbeitet werden.

Die Landkarte des Unternehmens

Aus diesem umfangreichen Datenpool kann Seneca übersichtliche und aussagekräftige Strukturen erstellen. So werden in den automatisch generierten Treppenstufen die Gewinn- und



Dashboard: Das Wesentliche immer im Blick mit personalisierten Dashboards und Reports von Seneca Controlling

Verlustrechnung, der Kapitalfluss, Deckungsbeiträge (z. B. auf Basis von Gebinden, Litern oder Paletten) oder die Absatzzahlen übersichtlich dargestellt. Nach dem Drill-Down-Prinzip können jederzeit Kosten bis zum Einzelbeleg nachverfolgt oder Filialumsätze bis auf den Kunden aufgegliedert werden. Das Modell Getränke-Control-It bietet dem Anwender bereits logische Verknüpfungen zwischen den Teilbereichen aus Warenwirtschaft, Personal, Buchhaltung und Kasse.

Ad-hoc-Analysen

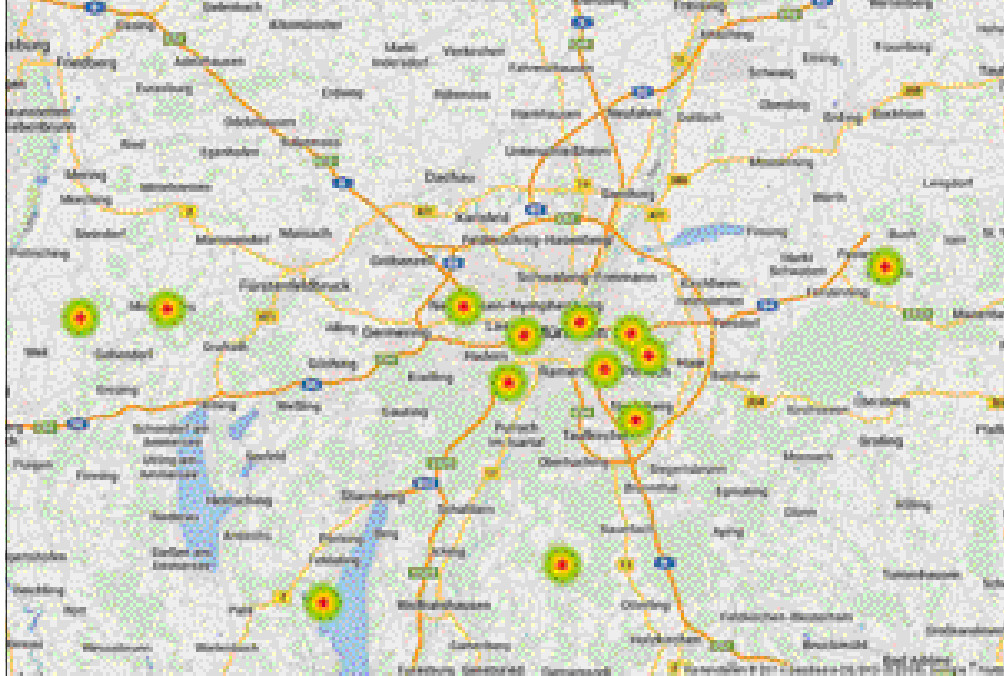
Auf Basis der logisch strukturierten Daten stehen dem Unternehmer, den Mitarbeitern und Beratern auf Knopfdruck ABC-Analysen, Mehrjahresvergleiche oder geografische Auswertungen zur Verfügung. Fragen wie: Wo befinden sich meine Kunden und Lieferanten? oder: Wo ist vertrieblisch ein weißer Fleck? sind sofort mittels Landkarten in Kombination mit weiteren Angeboten erfolgreich? Wie entwickeln sich Deckungsbeiträge im Verhältnis zu den vergangenen Jahren?

Die Nutzung von mehrdimensionalen Analysen zeigt dem Anwender verschiedene Zusammenhänge von GAM, Artikelgruppen, Stellplätzen und Kunden und ermöglicht dabei entsprechende Maßnahmen zur Optimierung der Märkte.

Aktive Unternehmenssteuerung und Frühwarnung

Controlling bedeutet neben der Analyse der aktuellen Situation, die Gestaltung einer durchgängigen Planung und eine aktive Nachverfolgung der Ergebnisse. Mithilfe eines entsprechenden Werkzeuges kann der Getränkebetrieb, auf Basis der bestehenden Vergangenheitswerte, die kommenden Saisons und Jahre planerisch erarbeiten.

Das Anlegen neuer Artikelgruppen, Eröffnen oder Schließen von Filialen muss dabei ebenso einfach möglich sein, wie die Fortschreibung von Gemeinkosten. Verteilungen entsprechend saisonaler Verläufe, Verteilschlüssel oder Hochrechnungen sind Hilfsmittel, die eine Planung schnell und valide unterstützen. Ergebnis ist letztendlich die Darstellung der integrierten Finanzplanung mit Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Kapitalfluss und der Liquiditätsentwicklung. Der automatisch laufende Abgleich zwischen den Planungsszenarien und der aktuellen Situation bietet im Alltag einen Hinweis auf mögliche Fehlentwicklungen und für entsprechende Maßnahmen.



Heatmap: Mithilfe geocodierter Informationen können Umsätze und Kosten transparent auf einer Karte dargestellt werden.

Tagesgeschäft im Fokus

Der Abruf der aktuellen Daten, eine umfangreiche Aufbereitung und schließlich die Analyse sind üblicherweise im Alltag ein aufwendiger Prozess. Es bedeutet also eine große Zeitersparnis, wenn diese Abläufe automatisiert erfolgen. Die Werte fließen täglich zeitgesteuert in das Controllingtool, werden dort aufbereitet und stehen den Verantwortlichen umgehend zur Verfügung. In der Praxis erhalten beispielsweise Filialleiter morgens eine E-Mail mit den aktuellen Zahlen des Vortages und Vertriebsmitarbeiter die aktuellen Bestellvorgänge der Top-10-Kunden. Jedem Mitarbeiter können individuelle Auswertungen und Cockpits zugeordnet werden.

Reporting über alle Unternehmensbereiche

Ob Bankgespräche, Lieferantenverhandlungen oder Personalgespräche: Die laufende Verfügbarkeit der aktuellen Daten schafft Sicherheit, Vertrauen und Transparenz nach innen und außen. Sämtliche Auswertungen, Berichte, Grafiken, Tachos und Karten lassen sich per Drag-and-drop in mehrseitigen Unternehmensberichten zusammenstellen. Diese aktualisieren sich bei Bedarf täglich und können bei jedem Gespräch live oder als PDF/Excel herangezogen werden.

Für die Einbindung weiterer Mitarbeiter oder die Nutzung des bestehenden Reportings in MS Office steht darüber hinaus eine Online-Integration zu MS Excel, MS Word und MS PowerPoint zur Verfügung. Sämtliche Ergebnisse und Planungen aus dem Getränke-Control-It können so ganz einfach in die gewohnte PC-Welt übernommen und aktualisiert werden.

Fachliche und technische Expertise

B & B Getränke-Betriebs Consulting e. K. und die Seneca Business Software GmbH verfügen über eine langjährige Erfahrung in der Getränkewirtschaft.

Wenn die fachliche Konzeption und die technische Plattform in einem guten Zusammenspiel stehen, können in einem anspruchsvollen Umfeld Herausforderungen gemeistert werden und Getränkebetriebe können erhebliche Potenziale heben. □

Dirk Freiherr von Pechmann



Gesellschaftender Geschäftsführer Seneca Business Software GmbH; langjährige Erfahrung in Führungspositionen im Controlling- und Investmentbereich, Implementierung von Controlling Systemen in über 200 Unternehmen

Heinz Becker



Seit 22 Jahren beratend in der Getränkebranche tätig; Schwerpunkt Prozessoptimierung, Logistikoftware, Finanzen und Controlling; Chance Management, Entwicklung strategischer Planungen und Ausrichtungen. B & B Getränke-Betriebs Consulting e.K., Mobil: 01 71 - 2 81 34 57, info@getraenkeconsulting.de