



Unternehmenssoftware im Gemüsehandel

Dank moderner IT-Lösung: Familienbetrieb steigert Effizienz und Zuverlässigkeit

Viele Familienbetriebe beschäftigen sich mit der Frage nach Rentabilität und Nutzen einer maßgeschneiderten Business-Software. Oft sind sich die Geschäftsführer unsicher: Lohnt sich die Anschaffung einer Spezialsoftware für ein Unternehmen unserer Größe überhaupt, wie rasch lassen sich die Kosten amortisieren? Auf der einen Seite sehen die Verantwortlichen durchaus Handlungsbedarf, auf der anderen Seite scheuen sie häufig die Kosten und den Aufwand. Dabei bleiben nötige Modernisierungen aus: die Unternehmens-EDV ist in diesen Fällen nicht mehr als die Summe von Software-Bausteinen unterschiedlicher Hersteller. Doch die Flickenteppich-Methode ist umständlich und bietet Raum für Fehler: allzu leicht gehen Daten verloren oder werden - etwa beim Übertrag von einer Anwendung zur nächsten - nicht präzise übernommen. Ist die Entscheidung pro Umstieg einmal gefallen, sind die Betriebs-Verantwortlichen oft überrascht, wie viel Arbeitszeit sich durch den Umstieg auf eine passende IT-Lösung sparen lässt - und wie günstig sich das Preis-Leistungs-Verhältnis letztlich darstellt.

Auch die Gemüsehandel Hagge GmbH und Co. KG war in einer entsprechenden Situation: der Familienbetrieb aus dem schleswig-holsteinischen Dithmarschen verfügte über keine Businesssoftware, die alle Geschäftsbereiche umfasst. Rechnungen wurden mit den Anwendungen Office und Excel erstellt und verwaltet; in einem weiteren Schritt wurden die Daten in das Finanzbuchhaltungssystem übertragen. Ein zeitaufwendiger und fehleranfälliger Prozess. Der in der dritten Generation geführte und auf den Anbau unterschiedlicher Kohlsorten spezialisierte Betrieb machte sich daher auf die Suche nach einer geeigneten Software, um die Abläufe effizienter und zuverlässiger steuern zu können. Eine Entscheidung mit Weitsicht: Immerhin liefert Hagge - mit sechs Mitarbeitern ein eher kleiner Betrieb - im Durchschnitt 800.000 Köpfe pro Jahr aus eigener Erzeugung; dazu kommt zusätzliches Gemüse, das Hagge im Bedarfsfall von anderen Lieferanten einkauft und an die eigenen Kunden weiterverkauft. Kurz: die Buchhaltung musste wegen des großen Rechnungsaufkommens dringend entlastet werden.



Passende Lösung

Auf der Suche nach einer geeigneten Software wurde Hagge schnell fündig: man entschied sich nach kurzer Bedenkzeit für die Unternehmenssoftware A.eins der SoftwareCompany Amic. Ein wesentlicher Grund für diese Auswahl war die große Erfahrung des Softwarehauses mit Kunden aus dem landwirtschaftlichen Bereich. Amic realisierte in der Vergangenheit bereits eine Vielzahl von Projekten mit Lieferanten und landwirtschaftlichen Betrieben mittlerer und kleinerer Größe. Denn nur wer die speziellen Bedürfnisse seiner Kunden genau kennt, kann ein wirklich passendes Produkt anbieten. Die Anforderungen an die Lösung wurden in einem Katalog detailliert festgelegt; im Wesentlichen entsprach der Funktionsumfang von A.eins jedoch bereits den Bedürfnissen des Betriebes. Außer der Definition einiger Steuerungsparameter mussten keine größeren Anpassungen vorgenommen werden. Als erster Schritt wurde das Warenwirtschaftssystem implementiert. Während zuvor die Daten in einem manuellen Prozess mit Word und Excel erstellt wurden, verläuft die Rechnungserstellung nun automatisiert. Auch der Weiterverkauf von Gemüse funktioniert jetzt reibungslos: die Verkaufspreisgestaltung in Abhängigkeit vom Einkaufspreis erfolgt nun automatisch nach im Vorfeld definierten Parametern.

Zufriedene Anwender

Insgesamt wird bei Hagge an drei Arbeitsplätzen mit A.eins gearbeitet. Amic-Mitarbeiter Guido Becker kam während der Implementierungsphase im Wochenrhythmus zum Unternehmenssitz in Dithmarschen, um die Mitarbeiter bestmöglich auf das Arbeiten mit der Software vorzubereiten. Die Schulung erfolgte anhand konkreter Beispiele während des laufenden Betriebs; der Umgang mit der neuen Software ließ sich weitgehend intuitiv bewältigen. Becker zeigt sich zufrieden: „Es herrschte große Zufriedenheit unter den Anwendern, was einerseits die Zeitersparnis im Arbeitsalltag und andererseits die Zuverlässigkeit der Lösung angeht. Die Prozesse laufen schneller ab und es geschehen weniger Fehler.“ Eine Amortisierung der Anschaffungskosten dürfte somit zügig erfolgen. Auch der Arbeitsablauf wurde nur geringfügig beeinflusst: Die Implementierung der Software nahm weniger Zeit in Anspruch als geplant.

Schrittweise Einführung

Derzeit wird in einem weiteren Schritt die Finanzbuchhaltung umgestellt. Dazu müssen die Alt-Datensätze noch bereinigt werden. Im Anschluss werden die Daten aus dem alten Fibu-System in A.eins übernommen, das Unternehmen betreibt einstweilen beide Systeme im



Parallelbetrieb. Laut Guido Becker kann der Echtbetrieb in wenigen Wochen starten. Künftig wird Hagge A.eins auch für die Telefonie einsetzen. Per Telefonanbindung wird die hauseigene Telefonanlage an das System gekoppelt. Das bedeutet: Wenn ein Anruf eingeht, hat der Sachbearbeiter sogleich eine Infomaske zur Verfügung, die ihm alle wissenswerten Informationen zum Kunden vermittelt. Außerdem kann der Mitarbeiter Anrufe aus dem System heraus tätigen. Die Software übergibt die entsprechende Rufnummer dabei automatisch an die Telefonanlage. Gleiches gilt für E-Mails; hier ist der E-Mail Client an das System angebunden, was das Versenden von Mails ganz einfach aus dem System heraus erlaubt.

Die Effizienz konnte gesteigert, die Zuverlässigkeit der Abläufe erhöht werden: Für die Hagge GmbH hat sich der Entschluss zum Erwerb der Unternehmenslösung gelohnt. Ein großer Vorteil des modular aufgebauten Systems: Das Familienunternehmen muss nur die Module anschaffen, die es wirklich braucht. Dank des schlanken Systems ist Hagge nun auch für weiteres Wachstum bestens gerüstet.

Weitere Informationen:

www.amic.de

www.gemuesehandel-hagge.de