

# Branchenspezifischer Standard

Nürnberger Softwareunternehmen Branchware bietet maßgeschneiderte Lösungen

*Ob Getränkeindustrie oder Getränkehandel, jedes Unternehmen steht und fällt mit einer reibungslosen Logistik. Software hat heute hierbei eine strategische Schlüsselfunktion. Es ist von Vorteil, wenn ein Software-System alle Funktionen bereithält, mit denen der gesamte Betrieb überblickt, gesteuert und verwaltet werden kann. Der Nürnberger Softwareanbieter Branchware hat sich darauf spezialisiert, eine solche Lösung speziell für die Getränkeindustrie und den Getränkehandel anzubieten. Die GETRÄNKEINDUSTRIE sprach mit Geschäftsführer H. Jürgen Würth über das Unternehmen und dessen Aktivitäten. (wkl)*

**GETRÄNKENDUSTRIE:** Bitte Skizzieren Sie kurz die Entstehungsgeschichte Ihres Unternehmens.

**H. Jürgen Würth:** 1980 gründeten fünf Gesellschafter die Branchware & Partner GmbH mit dem Ziel, branchenspezifische Software- und Organisationslösungen zu entwickeln und anzubieten. Die Gründungsmitglieder, die alle noch heute im Unternehmen tätig sind, wussten aus Erfahrung, dass jede Branche spezielle organisatorische, logistische und abrechnungstechnische Besonderheiten aufweist.

„Eine Unternehmenssoftware ist laufend neuen Anforderungen unterworfen und muss sich deshalb ständig weiter entwickeln.“

Die Idee war, eine Software-Lösung zu schaffen, die auf einer neutralen Software basierend diese branchenspezifischen Besonderheiten schon als Standard integriert und vorinstalliert beinhaltet. Das Unternehmen finanziert alle Investitionen und Entwicklungen aus dem Cashflow, agiert also unabhängig von Fremdkapital. Dadurch gibt es keine Außeneinflüsse, die Entscheidungen beeinflussen. Wir können somit unsere Ziele mittelfristig ausrichten und müssen keine unrealistischen Renditeziele erfüllen.

**GI:** Wie kam es zur Fokussierung auf die Getränkebranche?

**Würth:** Wir waren von Anfang an auch im Getränkebereich tätig. Anfang der 1980er gewannen wir die Ausschreibung



H. Jürgen Würth (re.), Geschäftsführer von Branchware & Partner, erläuterte Dominik Weigl, Redaktion GETRÄNKEINDUSTRIE, die Strategie des Unternehmens.

einer größeren Schweizer Brauerei für ein neues integriertes Softwarekonzept, das alle Tochterunternehmen einschließen sollte. Aus diesem Projekt hat sich die Fokussierung auf die Branche ergeben. Es folgten Projekte bei mittelständischen Brauereien und Mineralbrunnen sowie Getränkefachgroßhändlern. Heute richtet sich unser Angebot an alle, die Getränke herstellen oder an der Logistik und dem Verkauf beteiligt sind.

**GI:** Andere Branchen ...

**Würth:** ... spielen fast keine Rolle mehr für uns. Lediglich den Bereich Holzhandel bedienen wir noch über unser Tochterunternehmen Branchware & Lauprecht in Bremen.

**GI:** Welche Bereiche umfasst Ihr Angebot?

**Würth:** Wir sind der Partner unserer Kunden, der alles aus einer Hand liefern kann. Unser integriertes Softwarekonzept deckt nicht nur das Tagesgeschäft ab, sondern reicht von Materialwirtschaft und Produktionsplanung über Lager-



„Die Idee war, eine Software-Lösung zu schaffen, die auf einer neutralen Software basierend branchenspezifischen Besonderheiten schon als Standard integriert und vorinstalliert beinhaltet.“  
So H. Jürgen Würth.

**GI:** Eine Unternehmenssoftware ist laufend neuen Anforderungen unterworfen ...

**Würth:** ... und muss sich deshalb ständig weiter entwickeln. Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit hierfür sind die Chargenrückverfolgung und die Pfandabwicklung für Einwegverpackungen. Auch die unterschiedlichen Anforderungen, die der LEH und andere Lieferpartner an den elektronischen Datenaustausch (Stichwort EDI) stellen, zählen hierzu. Für all diese Anforderungen werden Lösungen entwickelt, die dann in unseren Softwarestandard Einzug halten.

„Wir wollen ein Partner für unsere Kunden sein, der alles aus einer Hand liefern kann.“

**GI:** Wie weit können Softwarelösungen standardisiert werden?

**Würth:** Orientiert man sich an einem durchschnittlichen Mittelstandsunternehmen, dann haben wir einen Standardisierungsgrad von 95 Prozent oder darüber erreicht.

Wie erwähnt, werden die Module ja ständig gepflegt und erweitert, so dass viele Anforderungen bereits implementiert sind. Allerdings weist jedes Unternehmen Besonderheiten auf, die in der Software berücksichtigt werden müssen. Hierfür werden, falls erforderlich, auch kundenspezifische Wünsche erfüllt.

**GI:** Welche Rolle spielen Ihre Kunden bei der Weiterentwicklung des Softwarestandards?

**Würth:** Viele unserer Kunden spielen in ihrem Segment eine Vorreiterrolle. Sie haben intensive Marktkontakte und können kommende Entwicklungen schon im Vorfeld bewerten. Sie sind für uns wichtige Entwicklungspartner, vor allem weil sie bereit sind, solche Innovationen mit zu tragen. Dazu bedarf es natürlich auch einer gewissen Größe, nicht jedes Unternehmen wäre hierzu in der Lage.

„Das Thema Hardware und Plattformen wird überbewertet. Was ist für einen Getränkehersteller oder -händler wichtiger als ein stabil laufendes System, um das er sich nicht kümmern muss?“

**GI:** Ihre Kunden sind überwiegend mittelständisch geprägt?

**Würth:** Richtig, und einige halten uns schon seit 15 oder 20 Jahren die Treue. Das verpflichtet uns natürlich. Wir legen Wert darauf, dass unsere Mitarbeiter ernstzunehmende Gesprächspartner für unsere Kunden sind. Viele unserer Mitarbeiter sind schon lange im Unter-

verwaltung und Außendienstinformationssystemen bis zur Finanz-/Personenbuchhaltung, Vertragswesen, Datenarchivierung und einem Informationsportal.

**GI:** Stammen alle Komponenten aus Ihrem Haus?

**Würth:** In manchen Bereichen, etwa bei Archivierungen oder Handheld-Lösungen für den Lieferbereich/Fahrver-

kauf, kooperieren wir mit Partnerunternehmen. Deren Anwendungen werden mit entsprechenden Schnittstellen ausgerüstet, d.h. wir liefern die benötigten Daten und nehmen sie anschließend wieder in das operative System zurück.

Die originären Geschäftsprozesse decken wir gänzlich mit unseren eigenen Applikationen ab.

## Tätigkeitsbereiche von Branchware

### Software (ERP, SCM, CRM, PPS)

- Branchen-Software-System, komplett & integriert
- E-Commerce
- Finanz-/Personenbuchhaltung
- Vertragswesen/Kundenfinanzierung
- Kostenrechnung/Anlagenbuchhaltung
- Materialwirtschaft, Produktion
- Chargenverfolgung
- Lagerverwaltungs-/Staplerleitsystem
- Außendienst-Informationssystem
- Information Portal
- MIS mit MS-SQL-OLAP-Server
- Internet-Shop B2B und B2C, integriert
- Archivierung

### Dienstleistungen

- Beratung
- Organisation
- Projektverantwortung
- Software-Einrichtung
- Individualisierung
- Hotline
- Schulung
- Hardware- und Netzwerkeinrichtung

nehmen tätig und verfügen deshalb über langjährige Erfahrung in der Projektarbeit. Sie können nicht einfach nur die Software installieren, sondern kennen alle Facetten des Geschäfts praktisch so gut wie unsere Kunden selbst. Der Weggang solch qualifizierter Mitarbeiter wäre nicht so leicht aufzufangen. Unser Fokus liegt deshalb darauf, eine sehr stabile Personalbasis zu haben, was uns auch gut gelingt. Für unsere Kunden ergibt sich daraus der Vorteil, nicht nur dauerhaft denselben, sondern auch qualifizierte Ansprechpartner zu haben.

**GI:** *Stellen Sie besondere Anforderungen an die Hardware, auf der Ihr System eingesetzt wird?*

**Würth:** Natürlich geben wir Empfehlungen. Unsere Software ist für IBM-Server, aus deren Umfeld wir historisch kommen, und für den Microsoft SQL-Server verfügbar. Diese Plattformen passen auch zur Größe unserer Kunden. Allerdings wird das Thema Hardware und Plattformen meiner Meinung nach vollkommen überbewertet. Was ist für einen Getränkehersteller oder –händler wichtiger als ein modernes, stabil laufendes System, um das er sich nicht kümmern muss? Und das er, zusammen mit der passenden, innovativen Software etliche Jahre nutzen kann, um damit auch Geld zu verdie-



*Wir legen Wert darauf, dass unsere Mitarbeiter kompetente Gesprächspartner für unsere Kunden sind.“*

nen. Im Vordergrund sollte die Funktionalität stehen. Und dazu gehört auch, dass die IT-Lösung an geänderte Anforderungen angepasst werden kann. In den meisten Fällen geschehen diese Anpassungen nicht hardware-, sondern softwareseitig.

**GI:** *Wie lange dauert im Schnitt die Realisierung eines Projekts?*

**Würth:** Etwa drei bis sechs Monate, abhängig von dessen Komplexität.

**GI:** *Wo sehen Sie den dringendsten Handlungsbedarf für die Branche?*

**Würth:** 1. In der Auswertung der Faktoren Erlöse und Kosten. Hierzu braucht es Systeme die u.a. bei der Beantwortung von Fragen helfen wie: bei welchen Kunden-/Kundengruppen und Sortimenten liegt Erlöspotenzial und wer, was, wo und wann verursacht Erlösminderungen und Kosten?

2. In er exakten Kontrolle und Abrechnung aller Leergutbewegungen.

**GI:** *Nochmals zur Chargenrückverfolgung. Ist das schon durch?*

**Würth:** Nein. Die Chargenrückverfolgung war das Hype-Thema im Jahr 2002. Nachdem aber selbst der LEH das Thema bis heute noch nicht konsequent umgesetzt hat, ist es heute wieder deutlich tiefer aufgehängt. Zweifellos wird es die Branche aber sicher nochmals beschäftigen, denn eine konsequente Umsetzung der Richtlinie wird sicher stattfinden.

**GI:** *Muss dann ein RFID-Transponder an jeder einzelnen Flasche angebracht werden?*

**Würth:** Wenn der Trend im Handel zu den personallosen Kassen gehen sollte, dann bleibt nichts anderes übrig, als jedes einzelne Produkt identifizierbar zu machen. Aber hier stehen momentan noch hohe Kosten und technische Probleme bei der Bulkerfassung eines Warenkorbs entgegen.

Für die Hersteller und den GFGH hätte die Technologie zweifelsohne den Vorteil, dass Prozesse wie z.B. Kommissionierung oder Inventur noch effizienter gestaltet werden können. Der Druck in dieser Richtung kommt eindeutig vom Handel, der hier erhebliche wirtschaftliche Vorteile für sich sieht.

**GI:** *Herr Würth, vielen Dank für das Gespräch.*