

P R E S S E M I T T E I L U N G

PR-Nr.

Thema

Stand 10.02.03

16	Nur beste Software kann die strategische Schlüsselfunktion erfüllen, die heute der Informations-Technologie im Unternehmen zukommt!
----	--

Seite 1

NUR BESTE SOFTWARE KANN DIE STRATEGISCHE SCHLÜSSELFUNKTION ERFÜLLEN, DIE HEUTE DER INFORMATIONSTECHNOLOGIE IM UNTERNEHMEN ZUKOMMT!

Hersteller wie Händler brauchen eine Software-Lösung, die über ein hohes Maß an Abwicklungs- und Abrechnungskompetenz, Flexibilität und kaufmännische wie betriebswirtschaftliche Funktionalitäten verfügt.

Eine Software, die alle Unternehmensbereiche so verknüpft, dass alle Kunden-, Artikel- und Unternehmensdaten durchgehend transparent und damit sofort verfügbar sind.

Eine Software, die in der Lage ist, die logistische Kette vom Hersteller über den GFGH bis zum LEH auf elektronischem Weg (EDI) abzuwickeln.

Eine Software, die Palettenverfolgung bei Voll- und Mischpaletten erlaubt und damit die Voraussetzung für die Chargenverfolgung erfüllt, die laut EU-Verordnung ab 1.1.2005 gefordert wird.

Eine Software, die eine integrierte, optimale Steuerung der logistischen Prozesse im Lager ermöglicht. Die lückenlos über Lagerplätze, Bestände und Bewegungen informiert. Die sowohl chaotische als auch dem Artikel zugeordnete Vergabe der Lagerplätze erlaubt und dabei eine hohe Flexibilität in der Lagerplatzverwaltung sicherstellt.

Eine Software, in der Ein- und Auslagerung nach FIFO und unter Beachtung des MHD erfolgen. Mit der alle Arbeitsgänge und Funktionen durch Funksteuerung und Touchscreen-Anwendung angewiesen, übernommen und bestätigt werden.



Touchscreen der Kommissionierabgabe

Eine Software, die eine leistungs- oder ergebnisabhängige Entlohnung der Kommissionierer, Fahrer und Außendienstmitarbeiter unterstützt.

P R E S S E M I T T E I L U N G

PR-Nr.

Thema

Stand 10.02.03

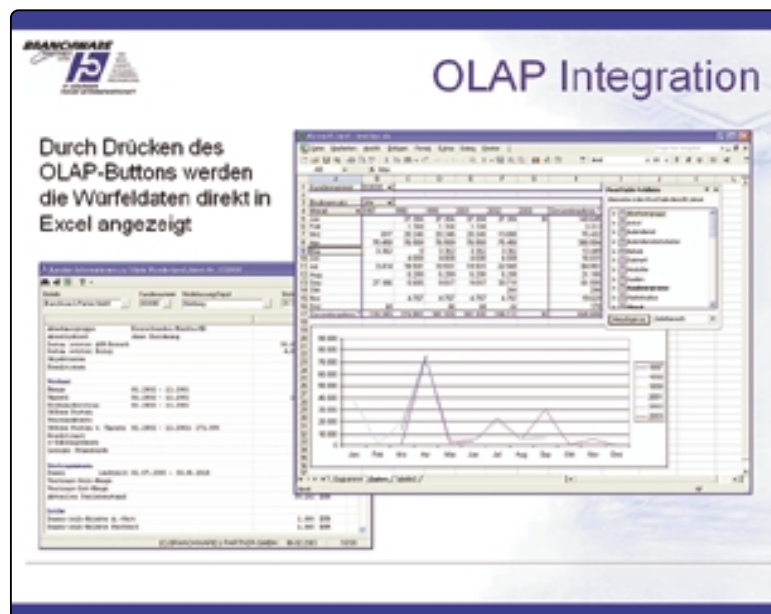
16	Nur beste Software kann die strategische Schlüsselfunktion erfüllen, die heute der Informations-Technologie im Unternehmen zukommt!
----	--

Seite 2

Eine Software, die zeigt, was pro Kunde und Artikel verdient wird.

Eine Software, die eine aussagefähige Deckungsbeitragsrechnung für alle Vertriebs Ebenen bis zum Unternehmen selbst zur Verfügung stellt und dabei erlaubt, das Deckungsbeitragsschema hinsichtlich der Stufen und Erlös-/Kostendarstellung individuell zu gestalten.

Eine Software, die alle relevanten Stammdaten wie Konditionen und Beziehungen z.B. von Filialen zu Abrechnungszentralen oder Objekt zu Pächtern etc. datumsgerecht mit Beginn und Ende der Vereinbarung abbilden und bearbeiten kann.



Die OLAP Integration

Eine Software, die auch komplizierte Vertragsbeziehungen zwischen Brauerei, GFGH, Pächter und Eigentümer abbildet, abrechnet und zeigt, wann der Vertrag Not leidet. In der Buchungsbewegungen und Ist-Abnahmemengen für 10 Jahre dokumentiert sowie Kosten und Erlöse aus dem Vertragsverhältnis auch in der Kunden-Deckungsbeitragsrechnung aufgezeigt werden.

Eine Software, die per vorhandener Schnittstelle zum Beispiel den Einsatz von PTV oder PLS für die Tourenoptimierung erlaubt, oder Mowis® für papierlose, optimierte Auslieferung – oder die für zentrale Datenhaltung (Stammdaten, Konditionen) und Kontrolle der GAM-Kassen eingesetzt werden kann. Immerhin ist jeder Getränkeabholmarkt ein Profitcenter!

Eine Software, die in der Lage ist, ohne Einsatz spezialisierter Software Licht in die Leistung des Fuhrparks zu bringen – mit Datenschnittstellen zum Tachoscheibenlesegerät.

Eine Software, die kalkulatorische Transportkosten der Tour berechnen kann, die Standzeiten je Kunde berücksichtigt und in die Kunden-Deckungsbeitragsrechnung verteilt, weil alle Daten im operativen System vorhanden sind. Die eine Tourenauswertung mit allen gängigen Leistungsparametern erlaubt.

P R E S S E M I T T E I L U N G

PR-Nr.

Thema

Stand 10.02.03

16

**Nur beste Software kann die strategische Schlüsselfunktion erfüllen,
die heute der Informations-Technologie im Unternehmen zukommt!**

Seite 3

Eine Software, die mit einem bezahlbaren MIS und Data-Warehouse sowohl betriebswirtschaftliche Standardauswertungen als auch eine permanente Stärken- und Schwächenanalyse erlaubt.

Eine Software, die optische Archivierung und Workflow unterstützt. Für die Spool-Archivierung selbstverständlich ist, mit der man aber ebenso Eingangsbelege scannen, elektronisch weiterleiten und bearbeiten kann. Die auf Wunsch den mit MS Word erzeugten Schriftverkehr genau wie E-Mails automatisch in die Kundenakte ablegt. Die Dokumente aus jeder Dialoganwendung direkt aufruft, und zwar ohne Kunden- oder Rechnungsnummer erneut als Indexbegriffe zu verlangen, die sowieso am Bildschirm erscheinen.

Eine Software mit integriertem Außendienstinformationssystem, die dem ADM sofort bei Situationen, die im operativen Abrechnungssystem als kritisch definiert wurden, einen Besuchsvorschlag avisiert (z.B. Vertrag läuft in 3 Monaten aus, Abnahmeverpflichtung 15% unter Soll, Kreditlimit überschritten, Umsatz/Absatz um 5% unter VJ-Niveau etc.).

Eine Software, die flexibel genug ist, kurzfristig die ständig neuen Anforderungen der Behörden oder des LEH zu erfüllen und damit technologisch garantiert, auch weiterhin am Marktgeschehen teilzunehmen.

Eine Software, deren Preis sich nicht durch jährliche Folgekosten wie Wartungsgebühren und Erweiterungen des Plattenspeichers vervielfacht.

Eine Software aus einem Softwarehaus, dessen Mitarbeiter die Anwendung nicht einfach nur installieren, sondern die Facetten Ihres Geschäfts so gut wie Sie selbst kennen und deshalb echte Gesprächspartner für Sie sind.

Eine Software aus einem Softwarehaus, das eine langjährige Perspektive hinsichtlich Entwicklung und Fortbestand bietet.

Eine Software, die von der Auftragsabwicklung bis zur Materialwirtschaft mit Stücklistenverwaltung, Produktionsplanung, Einkaufsabwicklung, Kostenrechnung sowie Finanz-, Personen- und Anlagenbuchhaltung eine integrierte Lösung bietet – und kompetent aus einer Hand betreut wird.

Das **BRANCHWARE**® Werkzeug
So viel Standard wie möglich – so individuell wie nötig.

Autor:



H. Jürgen Würth,
Geschäftsführer und Mitbegründer der
Branchware & Partner GmbH.

BRANCHWARE & PARTNER GmbH,
Schnieglinger Strasse 118, D-90425 Nürnberg,
Fon +49 (0)911/2 70 69 0, Fax +49 (0)911/270 69 49,
E-Mail: info@branchware.de, Internet: www.branchware.de