

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

PR-Nr.

Thema

2b	20 Jahre BRANCHWARE®/Ein vielseitiges Softwaresystem erobert die Getränkebranche
----	---

Seite 1

20 JAHRE BRANCHWARE®

Ein vielseitiges Softwaresystem erobert die Getränkebranche

1980 gründeten fünf Gesellschafter, von denen heute noch vier im Unternehmen tätig sind, die Branchware & Partner GmbH, Nürnberg. Ziel war es, Branchen-Software für die Bereiche Getränkewirtschaft, Serienfertigung und Holzhandel zu entwickeln und zu vermarkten. Das 20jährige Firmenjubiläum ist Anlaß genug, die Entwicklung des Unternehmens im Laufe der Jahre, die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten dieser Softwaresysteme in der Praxis und die Möglichkeiten in der Zukunft etwas näher zu betrachten.

Frühe Entscheidung

Schon relativ früh mußte man sich zwischen Wachstum des Unternehmens oder Konzentration auf einzelne Schwerpunkte entscheiden. So verlagerte man die Aktivitäten im Holzhandel in eine Tochtergesellschaft mit Sitz in Bremen. Die Serienfertigung hat man ganz aufgegeben und sich voll auf die Getränkebranche konzentriert. Die Hardware-Plattform entwickelte sich von IBM/34 über IBM/38 bis hin zu IBM AS/400 und zu IBM Server-Systemen. Betreut werden Klienten aus der Getränkeproduktion und dem Getränkefachgroßhandel in Deutschland, der Schweiz und in Österreich.

Das Unternehmen entwickelte sich in den letzten Jahren immer mehr vom Software-Haus zum Systempartner mit folgenden Schwerpunkten:

- Beratung für optimalen Einsatz des operativen Systems
- Standard-Branchen-Software
- Archivierung/Dokumenten-Management
- MDE für Lieferfahrzeuge
- CAS-System für den Außendienst
- Netzwerk-Beratung
- E-Commerce / EANCOM® / EDI, Beratung und Einrichtung
- Internet
- Schulung
- Wartung und Hotline für die angebotenen Systeme

Branchware & Partner legt Wert darauf, daß weitgehend standardisierte Produkte angeboten werden, die jedoch den Individualisierungsanforderungen der Kunden unter Wahrung der Integration des Systems preisgünstig angepaßt werden können. Dies gilt auch für zukünftige Entwicklungen.

Vielseitiger Einsatz in der Getränkebranche

BRANCHWARE® ist ein modulares, integriertes System mit verschiedenen Bausteinen, das sowohl den Anforderungen der Hersteller (Brauereien, Mineralbrunnen, Fruchtsafthersteller, Spirituosen) als auch des Getränkefachgroßhandels entspricht. Alle Geschäftsbereiche (mit Ausnahme des Labors) werden erfaßt. Das Hauptaugenmerk gilt dabei der Darstellung eines aussagefähigen Kunden- und Artikelinformationssystems mit dem Kern "Deckungsbeitragsrechnung". Die spezielle Modularität und Parametrisierung des Systems ermöglichen seinen Einsatz in Mittelstandsbetrieben und in Unternehmen mit Konzernstrukturen. Möglich ist auch die Abbildung unterschiedlicher Logistikkonzepte bei Mehrmandantenverarbeitung durch Splittung der Aufträge nach Sortimentskriterien und innerbetrieblicher Verrechnung etc.

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

PR-Nr.

Thema

2b	20 Jahre BRANCHWARE®/Ein vielseitiges Softwaresystem erobert die Getränkebranche
----	--

Seite 2

Anwendungsbeispiele aus der Praxis

Bei der **DSL Dinkelacker-Schwabenbräu-Logistik** ist BRANCHWARE® für die komplette Logistikabwicklung zuständig, und zwar mit folgenden Punkten:

- TVV, dialogisierte, zentrale Steuerung der Kommissionier- und Verladeaktivitäten für Eigenfuhrpark und Spedition bzw. Abholer
- Displays zur Übernahme der Kommissionieraufträge mit Hinweis zur Schacht- bzw. Bereitstellungsplatzzuordnung, Rückmeldung des Arbeitsstandes bzw. Fertigmeldung an Kommissionierleitstand
- Steuerung der Shuttleanlieferungen und Einlagerungen der Fertigware über Displays am Stapler; komplette Lagerverwaltung
- Übergabe der Auftragsdaten an MDE im Lieferfahrzeug und Rücklesen der Daten vom MDE zur Abstimmung der Abrechnung / Tour
- Fahrer- und Kommissionierer-Prämienabrechnung
- Tourenauswertung mit Kostenweitergabe in die Kunden-Deckungsbeitragsrechnung, Biersteuerabwicklung usw.
- Kommunikation mit dem Rechnersystem der Dinkelacker-Schwabenbräu

Bei der **Fa. Dittmeyer (Valensina)** ging es um den produktions- und abrechnungsorientierten Einsatz des BRANCHWARE®-Systems inklusive Finanz- und Personenbuchhaltung sowie Kostenstellenrechnung. Das System wird eingesetzt zur Stücklistenverwaltung/-auflösung, Produktionsplanung, Auftragsabwicklung und zur Abrechnung mit Handelsorganisationen und Inkassogesellschaften, vorwiegend über EANCOM-Datentypen (elektronischer Datenaustausch).

Für die **Krombacher Brauerei** wurden die Module Vertragswesen/Kundenfinanzierung installiert sowie das CAS-System ADWAIS (LotusNotes-basiertes Außendienstsystem). Die Außendienstmitarbeiter bei Krombach sind mit Laptops ausgestattet. Alle relevanten Informationen (Stammdaten, Umsatz-/Absatzdaten, offene Posten, Leergutrückstand, Stand und Inhalt der Vertragsvereinbarungen, Listungen, Jubiläen usw.) ihrer zu betreuenden direkten oder indirekten/prospektiven Kunden werden täglich aktualisiert und den Außendienstmitarbeitern zur Verfügung gestellt. Der Außendienst plant seine Besuche unter Beachtung der Besuchsvorschläge und der vom Key-Account bzw. vom VKL zugeordneten Aktivitäten. Stammdatenänderungen, Neukunden, Besuchsberichte, Spesenabrechnungen, Anforderungen für technischen Kundendienst, Listungsdurchgänge, Vereinbarungen, Preiserhebungen, Bestellungen usw. werden zurück übertragen.

Die **Altmühltaler Quelle** setzt das komplette operative System mit allen Modulen ein, auch z.B. die DSD-Abrechnung, CHEP-Meldung, Datenträgeraustausch mit Handelsorganisationen und Dokumentenmanagement (Spool-, Scan-Archivierung und Workflow).

Bei der **Brauerei Veltins** kommt BRANCHWARE® als operatives System im Bereich Auftragsabwicklung, Logistik und Abrechnung sowie im Bereich Vertragswesen/Kundenfinanzierung zum Einsatz. Im Bereich der Auftragsabwicklung steht die Anbindung an das Steuerungssystem für das Hochregallager im Vordergrund. Durch die dialogisierte Darstellung und Bearbeitung von sogenannten LKW-Beladebildern kann z.B. die Bereitstellung der Ware aus dem Hochregallager bereits in der richtigen Ladereihenfolge und Drehrichtung erfolgen.

Bei der **Brauerei Aying** – und diese steht symptomatisch für eine ganze Reihe von mittelständischen Privatbrauereien – deckt BRANCHWARE® die gesamte administrative Abwicklung, von der Auftragsabwicklung und Logistik über Biersteuer und Leergebindeabrechnung bis zur Kundendeckungsbeitragsrechnung und zum kompletten Rechnungswesen ab.

Die **Finkbeiner-Logistik** setzt das System operativ sowohl in Richtung Kunden als auch Lieferanten mit dialogisierter Rechnungsprüfung ein. Die sog. Verlegermeldungen an die Lieferanten werden mit dem jeweils gewünschten Datentyp (SEDAS, GEDAT, DS, EDI, Liste) erstellt. Das System enthält auch die zentrale Stammdaten- Konditionspflege für die Getränkeabholmärkte, die Übernahme der Bestellungen aus den GAM's in das Warenwirtschaftssystem, die Bestandsführung, Inventur, Abrechnung und DB-Rechnung für die GAM's.

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

PR-Nr.

Thema

2b	20 Jahre BRANCHWARE®/Ein vielseitiges Softwaresystem erobert die Getränkebranche
----	---

Seite 3

Beim **Getränkering** wird u.a. die Abwicklung der Abrechnungen zwischen Lieferanten und dem Getränkereichgroßhandel mittels EANCOM®-Nachrichten durchgeführt.

Bei der **VMH, Rosbach** ersetzte BRANCHWARE® als Komplettanwendung ein Mitbewerbersystem, das dort erst ca. 2 1/2 Jahre zuvor in Betrieb genommen wurde. Nach nur 6-monatiger Vorlaufzeit konnte mit BRANCHWARE® im Echtbetrieb gestartet werden.

Entwicklungen und Ziele in naher Zukunft

Branchware & Partner wird die Zahl der Mitarbeiter in den nächsten fünf Jahren verdoppeln. Darüber hinaus wird das Unternehmen verstärkt Kooperationen und strategische Allianzen mit adäquaten Partnern zur Abrundung und Verbesserung des Leistungsangebotes wie Tourenoptimierung, betriebswirtschaftliche Analyse-Instrumente und Einrichtung/Nutzung der e-Commerce-Erfordernisse eingehen.

Für Branchware & Partner ist und bleibt das Ziel, kompetenter Partner für die Kunden zu sein und mehr Kundennutzen bieten zu können. Man will auch in Zukunft der Entwicklung immer einen Schritt voraus sein und die Klienten, z.B. bei der Einführung und beim Nutzen moderner Kommunikationsmedien, unterstützen. Darüber hinaus soll die Kette bei EANCOM geschlossen werden, in den Bereichen: Business to business, business to consumer und business to administration (öffentliche Hand/Ämter). Auch die mittelständischen Betriebe müssen die Chance erhalten, an den Wettbewerbsvorteilen teilhaben zu können, die sich durch konsequente Nutzung von e-Commerce entlang der gesamten logistischen Kette für die Bereiche Einkauf/Beschaffung bis Verkauf mit Bestellung, Rechnung, Absatzmeldungen, Artikelstammdaten, Zahlungsanweisungen, Lieferschein, Lagerbestand, WE-Eingang etc., ergeben. Die elektronische Abwicklung dieser logistischen Kette zwischen LEH - GFGH - Hersteller bringt eine Reduzierung der Bestellvorlaufzeiten, Reduzierung der Lagerbestände, Reduzierung des gebundenen Kapitals. Darüber hinaus ergibt sich durch den Wegfall der redundanten Datenerfassung innerhalb der Teilnehmer der logistischen Kette natürlich auch eine Personaleinsparung. Erfassungsfehler fallen weg. Die Daten stehen zum frühestmöglichen Zeitpunkt zur Verfügung. E-Commerce ist für die Zusammenarbeit mit dem LEH in den nächsten Jahren Voraussetzung. Der LEH plant einen rigorosen Ausbau des e-Commerce. "Wer gelistet werden will, muß neben akzeptablen Preisen und hoher Lieferbereitschaft die geforderten Verfahren einsetzen können." Dazu zählen dann natürlich Themen wie EAN 128 mit NVE für die Optimierungen des Warenzugangs beim LEH inkl. lückenloser Chargenverfolgung. Gerade mittelständischen Betrieben, die nicht über das nötige Know-how verfügen, bietet BRANCHWARE® die Möglichkeit der Teilnahme an diesen Systemen. Branchware & Partner bietet seinen Klienten auch die Möglichkeit, dass deren Kunden die Daten, die im Zentralserver-System gespeichert sind, über die Homepage im Internet abfragen können. Daneben wird auch der Heimdienst, der aufgrund der Altersstruktur der Bevölkerung wieder an Bedeutung gewinnt, durch die elektronischen Medien unterstützt. Branchware & Partner wird seinen Kunden auch hierzu, von der Bestellung über Internet, der Abwicklung mittels MDE im Lieferfahrzeug bis zur Übertragung/Umleitung der Internet-Bestellungen in das "fahrende Lager" organisatorische und technische Unterstützung anbieten.

Trends in den nächsten zwanzig Jahren

Dem derzeitigen Entwicklungsstand zufolge wird die vollständige Nutzung von EANCOM®/e-Commerce noch mindestens fünf Jahre bis zu ihrer Etablierung benötigen, es führt jedoch kein Weg daran vorbei. Dies wird neben dem Internet eines der wichtigsten Themen für die Kunden im Getränkebereich sein. Auch beim LEH gibt es bereits Pläne für einen rigorosen Ausbau der EANCOM®/e-Commerce-Nutzung. Dies zwingt die Marktpartner, diese auch für sie nützlichen und sinnvollen Systeme möglichst schnell einzusetzen. Nach den Prognosen der IBB dürfte die Konzentration der Getränkebranche weiter fortschreiten. Die Zahl der Brauereien könnte sich bis zum Jahr 2010 auf ca. 700 reduzieren, die der Mineralbrunnen auf 80 bis 120, die der Fruchtsaft- und AfG-Hersteller auf 180 bis 220 und die der Getränkereichgroßhändler auf ca. 1500. Die sich dadurch ergebenden größeren Betriebseinheiten werden ohne gut funktionierende operative Systeme mit integriertem EANCOM® und e-Commerce auf Dauer nicht bestehen können.

Branchware & Partner bietet hier die entsprechenden Systeme an und ist für eine erfolgreiche Zukunft seiner Kunden bestens gerüstet.

BRANCHWARE & PARTNER GmbH,
 Schnieglinger Straße 118, D-90425 Nürnberg,
 FON +49 (0)911/2 70 69 0, FAX +49 (0)911/2 70 69 49,
 e-Mail: info@branchware.de, Internet: www.branchware.de