

Papiergroßhandel setzt auf BPS-ONE

Voller Durchblick bei der Planung

Mit Excel als Controlling-Tool stießen die Mitglieder der Igepa group irgendwann an ihre Grenzen – das Erfassen und Vergleichen der Geschäftskennzahlen war aufwändig, unübersichtlich und fehleranfällig. Deshalb entschied sich die Papiergroßhandelsgruppe für die Einführung von BPS-ONE.

Die Entscheidung für ein Planungs- und Controllingsystem fiel im zentralen IT-Lenkungsausschuss der Igepa group – maßgeblich wurde die Auswahl von den jahrelangen, positiven Erfahrungen beeinflusst, die das Igepa-Mitglied 2H-Papier Großhandelsgesellschaft mbH & Co. KG in Garching gesammelt hatte. „Wir wollten mit dem neuen System eine durchgängige Erfassung unserer Geschäftsdaten bei einer niedrigen Fehlerquote erreichen“, erklärt Thomas Bach, kaufmännischer Leiter der 2H-Papier.

Eine Vielzahl von Statistiken und Auswertungen, unnötige Redundanzen und unterschiedliche Darstellungen erschwerten bis dahin die Vergleichbarkeit der Geschäftskennzahlen, erinnert sich Tosca Jeremias, Prokuristin bei der Igepa Papiergroßhandel GmbH Queis: „Der größte Teil des Controllings wurde über aufwändig zu bearbeitende, selbst erstellte Excel-Tabellen abgewickelt.“

Die Einführung des Systems BPS-ONE von Denzhorn verlief problemlos, berichtet Barbara Drewicke, die als Leiterin des Rechnungswesens für das Igepa-Mitglied Hansa Papier in Bremen tätig ist: „Die Zusammenarbeit während der Schulung verlief äußerst positiv. Ein Tag wurde dafür verwendet, die zukünftigen Strukturen einzurichten. Der zweite Tag diente der Einführung in das Planungsmodul sowie der Erarbeitung des ersten durchgängigen Geschäftsplans.“

Transparenz sollte aber nicht nur inhouse, sondern auch nach außen hergestellt werden:



Nach innen wie nach außen hat Igepa mit BPS-ONE Transparenz geschaffen.

„Es ging uns ebenfalls darum, Perspektiven für Basel II zu erarbeiten. Da BPS-ONE per Schnittstelle direkt auf die Daten im ERP-System zugreift, erhalten wir strukturierte Daten mit hoher Zuverlässigkeit“, fügt Sascha Drissler, Assistent der Geschäftsführung der Drissler & Co Papiergroßhandel GmbH & Co. KG aus Dietzenbach hinzu. „Unsere Banken haben auf die mit BPS-ONE erstellten Auswertungen sehr positiv reagiert.“

Controlling und Reporting

Das System übersetzt heute vom Umsatz bis zur Liquidität die strategische Jahresplanung in einen durchgängigen betriebswirtschaftlichen Geschäftsplan. Dadurch wird die strategische Planung messbar und mit den Zahlen des Rechnungswesens kontrollierbar. „BPS-ONE bietet ein umfassendes Repertoire an Standardreports. Dabei ist es für uns von besonderer Bedeutung, dass wir mit dem Konsolidierungsmodul unsere verschiedenen Unternehmen in einer wirtschaftlichen Einheit zusammenfassen und die Intercompanywerte dabei automatisch konsolidieren können“, erklärt Wolfgang Dahmen, Controller bei der Freytag und Petersen GmbH & Co. in Köln. Die Reports konzentrieren sich zudem auf wesentliche Features. Das trägt dazu bei, dass man schneller und gleichzeitig qualitativer arbeitet, wie Wolfgang Dahmen bestätigt: „Im Endeffekt bleibt damit mehr Zeit für eine fundierte Analyse.“

Durch die Schnittstelle zum ERP-System

J.D. Edwards und die leichte Eingabe von Planwerten lassen sich wichtige Daten für Liquidität und Cashflow erstellen. „Wir nutzen das System vor allem, um die integrierte GuV-, Bilanz- und Liquiditätsplanung mit den monatlichen Soll-/Ist-Vergleichen zu kontrollieren“, erläutert Thomas Bach von 2H-Papier. „Besonders hilf-

reich ist dabei, dass umfangreiches betriebswirtschaftliches Know-how bereits standardmäßig in das Planungstool integriert wurde. Damit wird der Planungsprozess erheblich erleichtert und abgesichert“, erläutert Wolfgang Dahmen.

Prognose und Simulation

Als eines der Big Assets von BPS-ONE bewerten die Igepa-Mitglieder dessen Prognosefunktion, erklärt Stefan Gallinat, Mitarbeiter im Finanz- und Rechnungswesen der Vereinigte Papiergroßhandlung Hemmingen: „Diese zeichnet sich nicht nur durch das einfache Handling aus. Sie erlaubt es zudem, in die Prognose einzugreifen, wenn Planzahlen korrigiert werden müssen. Mit den Simulationen können wir beispielsweise ermitteln, welche Auswirkungen ein veränderter Bruttonutzen auf das Ergebnis und die daraus resultierende Liquiditätsentwicklung hat.“ Dabei liefert die Prognosefunktion äußerst präzise Zahlen: „Die Prognose ist für uns sehr wichtig: Da die Betrachtung auf Ist- und Soll-Werten basiert, lässt sich frühzeitig und sehr einfach eine Ergebnis- und Bilanzermwartung auf Geschäftsjahresende darstellen“, sagt Michael Geiger, Geschäftsführer der Karl-Heinz Geiger GmbH & Co. KG aus Aalen.

Außerdem erlaubt das Programm den Zugriff auf das System über Netzwerk und Internet. „Auf diese Weise hat man von jedem Punkt aus Übersicht über die Situation des Unternehmens“, hebt Michael Geiger hervor. „Passwörter schützen die sensiblen Daten vor unberechtigtem Zugriff. So erreichen wir – gerade auch als international operierende Unternehmen – zusätzliche Flexibilität.“

Firmenpotrait



Die Igepa group – das ist unternehmerischer Erfolg in einer starken Partnerschaft am Standort Deutschland. Mit mehr als 40.000 Kunden, rund 2.350 Mitarbeitern und einen Umsatz von 1,35 Milliarden Euro inklusive aller strategischen Partner europaweit in 2003 ist die Igepa group eine der führenden Papiergroßhandelsgruppen in Europa. Eine einheitliche Marketingpolitik und die gleichzeitige Selbstständigkeit der einzelnen Mitglieder bildet die Basis für die europaweite Expansion.

Infos

Weitere Informationen und Kontaktadresse auf Seite xx.