


[CONTENTMANAGER](#)
[DOCUMENTMANAGER](#)
[SECURITYMANAGER](#)
[CRM MANAGER](#)
[COMMERCEMANAGER](#)
[ERFMANAGER](#)
[WIRTSCHAFTSMANAGER](#)
[KLIENTENMANAGER](#)
[ITS SERVICEFINDER](#)
[ENGLISH](#)


erpmanager.de
 Das Enterprise Resource Planning Portal

[magazin](#)
[it-guide](#)
[community](#)
[ressourcen](#)
[about](#)

[HOME](#)
[IMPRESSUM](#)
[PRIVACY](#)
[KONTAKT](#)
[WERBUNG](#)

magazin
know how
 news
 veranstaltungen

it-guide
 produkte und anbieter
 produktfinder
 produktvergleich
 marktanalyse
 dienstleister
 eintragen
 stellenangebote
 stellengesuche

community
 expertenforen
 experten
 newsletter
 umfragen




ressourcen
 bücher
 studien
 glossar
 library
 gallery

Schnellsuche

Volltext-Suche



Praxis: Passgenaue Businesslösung für Brauerei Lasser

 [Druckversion](#)
 [Als E-Mail versenden](#)
 [Zum Magazin-Forum](#)

Die deutsche Bierbraukunst genießt weltweit einen einzigartigen Ruf. Dabei sind das Deutsche Reinheitsgebot von 1516 und die friedvoll brauenden Mönche Sinnbilder deutscher Gemütlichkeit und Traditionsbewusstseins. Doch deutsche Brauereien leben nicht in der Vergangenheit, sondern müssen wettbewerbsfähig bleiben. In Zeiten von Basel II und konstant rückläufigem Pro-Kopf-Verbrauch sieht sich die Branche vor wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Denn als kapitalintensive Unternehmen aus dem Mittelstand sind Brauereien besonders stark auf Fremdkapital angewiesen.



Dies kann nur funktionieren, wenn die Fülle von aussagekräftigen Daten schnell zur Verfügung steht. Doch ohne spezialisierte Software entsteht ein großer Mehraufwand und damit erhöhte Kosten. Abhilfe kann eine schlanke, flexible und ganzheitliche Software-Lösung bieten, die den Bedürfnissen des Mittelstands angepasst ist. Denn gerade Brauereien mittlerer Größenordnung benötigen ein optimales Preis-Nutzenverhältnis. Eine aktive Zukunftssicherung und seriöse Finanzplanung durch spezielle Business-Plan-Systeme helfen dabei, dass aus der gegenwärtig angespannten Situation künftig keine Katerdepression wird.



Auch die Privatbrauerei **Lasser GmbH** aus Lörrach, seit annähernd 160 Jahren bekannt für traditionelle Braukunst, ist heute ein modernes, regional sehr etabliertes Unternehmen mit zeitgemäßen und umweltgerechten Produktions- und Fertigungsanlagen. Im Gär- und Lagerkeller reift das Bier unter computergesteuerter Temperaturregelung und ständiger Kontrolle. Die Abfüllung in Keg-Fässer und Flaschen erfolgt mittels modernster Abfüllanlagen, die ständig auf dem neuesten Stand der Technik gehalten werden. Mit 60 Mitarbeitern konnte der Gesamtausstoß auf 80.000 Hektoliter pro Jahr gesteigert werden.

Das heutige Angebot umfasst eine vielfältige Produktpalette von sechs Biersorten und alkoholfreien Libella-Getränken. Um weiter wettbewerbsfähig sein zu können, war die Brauerei interessiert, die vielfältigen Vorteile einer effektiven Unternehmenssoftware zu nutzen.

Kein Hopfen und Malz verloren mit maßgeschneiderter IT-Lösung

Die Unternehmensstruktur besteht aus einer Zentrale und mehreren Auslieferungslagern. Da gilt es den Überblick zu behalten. Ohne maßgeschneiderte IT-Lösung ein nicht unerheblicher Aufwand. Bisher hatte die kaufmännische Abteilung jedoch kein entsprechendes System im Einsatz. Ein wichtiger Anforderungspunkt an eine neu zu implementierende Unternehmenssoftwarelösung war somit rasch identifiziert: ein einfacher Zugriff auf zuverlässige Daten per Knopfdruck, integriertes Reporting und schnellere Auswertungen. Schnell fiel die Wahl auf das Business-Plan-System BPS-ONE der **Denzhorn Geschäftsführungs-Systeme GmbH** aus Ulm.

Joachim Pfaff, kaufmännischer Leiter der Brauerei Lasser GmbH fasst die Entscheidung zusammen: "Das war für uns einfach die am besten geeignete Lösung. Wir hatten noch eine andere zur Auswahl, die aber bei weitem nicht unseren Erwartungen entsprach und aus der Vergangenheit bereits bekannt war. Das Leistungsportfolio der Ulmer entspricht genau den Erwartungen. Wir konnten das System problemlos an unsere Anforderungen anpassen und die Implementierung erforderte keine kostspieligen Hardware-Anschaffungen." Zunächst wurde das Basis-System mit den Planbereichen Ergebnis, Cashflow, Bilanz, Liquidität, Investitionen, Kredit und Leasing installiert.

Controlling	Jan 2010	Feb 2010	Mar 2010	Apr 2010	May 2010	Jun 2010	Jul 2010	Aug 2010	Sep 2010	Oct 2010	Nov 2010	Dec 2010	Jahr
Controlling	116.174	115.234	115.234	115.234	115.234	115.234	115.234	115.234	115.234	115.234	115.234	115.234	1.382.100
Controlling	89.457	89.914	89.914	89.914	89.914	89.914	89.914	89.914	89.914	89.914	89.914	89.914	1.078.800
Controlling II	8.929	9.317	9.317	9.317	9.317	9.317	9.317	9.317	9.317	9.317	9.317	9.317	111.300
Controlling III	465	465	465	465	465	465	465	465	465	465	465	465	5.580
Controlling IV	1.218.78	1.218.78	1.218.78	1.218.78	1.218.78	1.218.78	1.218.78	1.218.78	1.218.78	1.218.78	1.218.78	1.218.78	1.500.000
Controlling V	174.728	174.728	174.728	174.728	174.728	174.728	174.728	174.728	174.728	174.728	174.728	174.728	2.096.400
Controlling VI	14.228	14.228	14.228	14.228	14.228	14.228	14.228	14.228	14.228	14.228	14.228	14.228	170.740
Controlling VII	165.127	165.127	165.127	165.127	165.127	165.127	165.127	165.127	165.127	165.127	165.127	165.127	1.985.000
Controlling VIII	4.91	4.91	4.91	4.91	4.91	4.91	4.91	4.91	4.91	4.91	4.91	4.91	58.560
Controlling IX	101.818	101.818	101.818	101.818	101.818	101.818	101.818	101.818	101.818	101.818	101.818	101.818	1.224.000
Controlling X	388.228	388.228	388.228	388.228	388.228	388.228	388.228	388.228	388.228	388.228	388.228	388.228	4.660.800
Controlling XI	87.487	87.487	87.487	87.487	87.487	87.487	87.487	87.487	87.487	87.487	87.487	87.487	1.049.840
Controlling XII	714	714	714	714	714	714	714	714	714	714	714	714	8.568
Controlling XIII	448.622	448.622	448.622	448.622	448.622	448.622	448.622	448.622	448.622	448.622	448.622	448.622	5.384.000
Controlling XIV	30.222	30.222	30.222	30.222	30.222	30.222	30.222	30.222	30.222	30.222	30.222	30.222	362.664
Controlling XV	6.827	6.827	6.827	6.827	6.827	6.827	6.827	6.827	6.827	6.827	6.827	6.827	81.928
Controlling XVI	50.128	50.128	50.128	50.128	50.128	50.128	50.128	50.128	50.128	50.128	50.128	50.128	601.560
Controlling XVII	7.928	7.928	7.928	7.928	7.928	7.928	7.928	7.928	7.928	7.928	7.928	7.928	95.136
Controlling XVIII	30.228	30.228	30.228	30.228	30.228	30.228	30.228	30.228	30.228	30.228	30.228	30.228	362.664
Controlling XIX	7.927	7.927	7.927	7.927	7.927	7.927	7.927	7.927	7.927	7.927	7.927	7.927	95.136
Controlling XX	6.822	6.822	6.822	6.822	6.822	6.822	6.822	6.822	6.822	6.822	6.822	6.822	81.928
Controlling XXI	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXII	5.922	5.922	5.922	5.922	5.922	5.922	5.922	5.922	5.922	5.922	5.922	5.922	710.400
Controlling XXIII	3.222	3.222	3.222	3.222	3.222	3.222	3.222	3.222	3.222	3.222	3.222	3.222	390.720
Controlling XXIV	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXV	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXVI	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXVII	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXVIII	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXIX	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXX	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXXI	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXXII	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXXIII	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXXIV	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXXV	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXXVI	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXXVII	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXXVIII	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XXXIX	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XL	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XLI	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XLII	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XLIII	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XLIV	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XLV	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XLVI	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XLVII	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XLVIII	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling XLIX	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640
Controlling L	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	2.922	350.640

Geschäftsplanung mit BPS-ONE
Detailsicht

Schneller Zugriff auf zuverlässige Daten

Die geschäftsplanerischen Vorteile der Anwendung sind eindeutig. Im Vergleich zu anderen IT-Systemen schafft die Ulmer Software mehr Transparenz und Klarheit in der mittel- bis langfristigen Finanzplanung der Brauerei. BPS-ONE schließt die Lücken, die durch die Kombination von ERP-Systemen (Fibu, KoRe etc.) mit Tabellenkalkulationen entstehen. Denn häufig ist in vielen Unternehmen das Controlling zu sehr mit der Datenaufbereitung beschäftigt und weniger mit der Datenanalyse. So bleibt für wichtige Aufgaben in der Unternehmensplanung, dem Berichtswesen, den Prognosen und der Variantenrechnung über Simulationen häufig keine Zeit.

Die Software zwingt den Anwender, sich bereits frühzeitig Gedanken über die Anforderungen und Ziele des nächsten Jahres zu machen und etwaige Risiken in die strategische Planung einzubeziehen. Mit BPS-ONE sind Anwender so in der Lage, mögliche Engpässe bereits früh zu erkennen und aufzufangen. Tatsächlich eingetretene Ergebnisse, also die Ist-Werte der Finanzbuchhaltung, können dann mit den Soll-Werten der Planung verglichen werden. Dank so genannter Drill-Down-Funktionen auf den Sachkonten werden bei Budgetabweichungen sofort deren Ursachen transparent. Das Ergebnis ist eine interne und personell effiziente Optimierung der eigenen Geschäftszahlen.

Insgesamt ist das Zahlenwerk der Brauerei viel transparenter geworden und alte Fehlerquellen können heute ausgeschlossen werden. Mit den Modulen Kredit- und Leasingsystem können nun auch die einzelnen Leasingobjekte und Kreditverträge übersichtlich ausgewertet und einfach in eine integrierte Mehrjahresplanung übernommen werden. Ebenso ist eine Verteilung des Zahlenmaterials auf Kostenstellen oder Sparten möglich. Über das Kreditsystem lassen sich zusätzlich die internen und externen Darlehensarten übersichtlich aufschlüsseln und deren Zinsaufwendungen automatisch ermitteln. Für alle Bereiche gilt die einfache Integration ins Basissystem.

Damit hat das Unternehmen nicht nur alle Kostenstellen, sondern alle unternehmensrelevanten Daten bestens im Blick und kann die Anfragen der Geschäftsführung wesentlich leichter beantworten. Auch bei der Bonitätsprüfung im Rahmen von Kreditverhandlungen kommt den vorgelegten Unternehmenskennzahlen eine entscheidende Rolle zu. Wer seine Entwicklungschancen kompakt, nachvollziehbar und überzeugend darlegen kann, ist hier bereits im Vorteil: Je schneller die relevanten Daten durchdrungen werden, desto rascher ist ein positiver Bescheid zu erwarten. Die Aufarbeitung der Daten kann durch eine spezialisierte, flexible und auf die Bedürfnisse des Mittelstands zugeschnittene Unternehmenssoftware erfolgen.

Mehr Zeit für Analysen und Maßnahmen

Bei der Einführung gab es keine Probleme, denn beide Seiten, sowohl die Ulmer als auch die Privatbrauerei Lasser waren bestens vorbereitet. In der ausführlichen Vorbesprechung mit dem Projektverantwortlichen von Denzhorn konnten Wünsche und Anforderungen besprochen und geklärt werden. Mit dem einfachen Schnittstellenassistenten wurde ohne zusätzliche Programmierung die automatische Datenübernahme aus der Finanzbuchhaltung sichergestellt. Somit ließen sich die Stammdaten reibungslos in das neue System integrieren. Bereits zwei Wochen nach Installation funktionierte das neue System. Die Zeit für den früher angefallenen Mehraufwand durch die Exceltabellen-Bearbeitung kann nun deutlich besser genutzt werden. Jetzt ist endlich die notwendige Zeit für Analysen und Maßnahmen vorhanden, die in der heutigen Zeit absolut unverzichtbar sind.

Mit dem Support zeigt sich der kaufmännische Leiter äußerst zufrieden: "Ich benötige diesen absolut selten. Wenn der sehr gut erreichbare Support ausnahmsweise besetzt ist, dann kommt der Rückruf auch prompt und meine Fragen lösen sich fast immer sofort". Aber eigentlich ist die Software sowieso selbsterklärend und einfach in der Handhabung. Pfaff schätzt seinen eigenen Support-Bedarf auf etwa drei Anfragen im Jahr, wenn überhaupt.

Die mittelständische Traditionsbrauerei profitiert von der neuen Standardisierung, dem vereinfachten Datenzugriff und der damit verbundenen Transparenz. Dies war ohne großen finanziellen Mehraufwand möglich. Das Unternehmen verfügt nun über eine sehr unkomplizierte, schlanke, anpassungsfähige Basisssoftware, die mit Planung und Prognosen als persönliches Frühwarnsystem fungiert und Transparenz und Übersicht für die Zukunft schafft.

Ausblick

Die nächsten Schritte sind bereits geplant – in absehbarer Zeit soll das Personalmodul von BPS-ONE eingeführt werden. Damit wird die Personalplanung erheblich verbessert und optimiert. So lässt sich auch an dieser Stelle schnell und zuverlässig auf alle personalrelevanten Daten zugreifen, ohne viel Zeit- bzw. Mehraufwand.

03/2010, Bernd Kirschner



Bernd S. Kirschner ist seit Januar 1995 Geschäftsführender Gesellschafter der Denzhorn Geschäftsführungs-Systeme GmbH. Er hat langjährige Erfahrungen in Unternehmensplanung und Controlling.

Kommentare zu diesem Beitrag

► [Schreiben Sie einen Kommentar zu diesem Beitrag](#)

Newsletter abonnieren

Verpassen Sie nichts und bleiben Sie informiert mit unserem Newsletter.

Ihre E-Mail Adresse:

► [RSS-Feed: Alle News aktuell](#) ► [Unsere News auf Ihrer Website](#)

Weitere Beiträge zu diesem Thema



► **Optimierungsmöglichkeiten durch Mitarbeiterbefragungen erkennen**
Mitarbeiterbefragungen und die Integration der Ergebnisse in die strategische Unternehmensführung sind wichtige, aber auch zeitaufwändige Maßnahmen der Personalarbeit und Unternehmensplanung...



► **Reporting, nur mit Blick über den Tellerrand**
Praktisch alle Prozesse eines Unternehmens sind heute, unabhängig des Produktportfolios, IT-gestützt oder IT-getrieben. Je größer das Unternehmen, umso größer die Vielfalt von historisch gewachsenen Applikationen...



► **In fünf Schritten zur passenden BI-Lösung**
Für viele Unternehmen ist eine BI-Lösung unverzichtbare Basis zentraler Geschäftsentscheidungen. Dabei kann BI vieles sein: von der einfachen Excel-Auswertung bis hin zur hochkomplexen IT-Lösung...



► **In Zukunft deutlich mehr verkaufen - Wie das Geschäftsmodell gewinnbringend erweitert wird**
"Wir bedienen keine Märkte - wir schaffen sie!" Was auf den ersten Blick recht provokant und pathetisch klingt, ist auf den zweiten Blick ein hervorragend geeigneter Ansatz, um das eigene Geschäftsmodell zu überprüfen...



► **Praxis: Logistik zwischen Hersteller und Handel - Zeitfenster-Management**
Spediteure mit bestellten Getränken, LKW mit palettenweise leeren Flaschen, eigene Lieferwagen - die Logistik bei der A. Kempf Getränkegroßhandel GmbH gleicht einer rotierenden Drehscheibe zwischen Neuware und Leergut, Lieferanten und Kunden...

Beiträge aus anderen Themenbereichen



► **Webpräsentationen im Vertrieb II**
Webpräsentationssysteme sind nichts anderes als serverbasierte "Autobahnen". Der Vergleich hat eine doppelte Bedeutung: Für die Nutzung einer Autobahn braucht man Fahrzeuge - also Content...



► **Kundenwertanalyse: Um welche Kunden muss man kämpfen?**
Wechselwillige Bestandskunden zu halten oder ihre Umsätze zu steigern, lohnt in vielen Fällen mehr, als Neukunden zu gewinnen. Maßnahmen zur Kundenbindung weisen meist ein besseres Verhältnis von Aufwand zu Ertrag (RoI) auf...



► **ECM = Enterprise Change Management**
In dem Maße wie sich ECM Enterprise Content Management in Richtung EIM Enterprise Information Management weiterentwickelt, kann man zukünftig das Akronym ECM für Enterprise Change Management verwenden...

Sponsored Links

►

© 1999-2010 FEIG & PARTNER | Nutzungsbedingungen