

Wechsel ohne Hindernisse

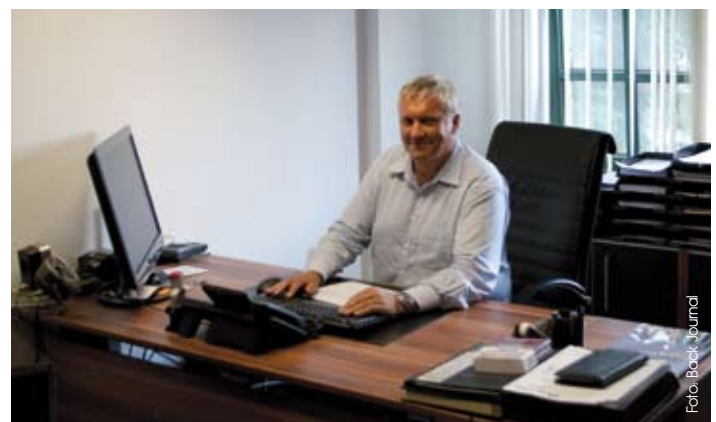


Schon nach kurzer Einarbeitungszeit konnten die Verkäuferinnen gut mit dem neuen Bestellsystem umgehen. Mittlerweile möchten sie es nicht mehr missen.

In der Bäckerei Wieler aus Meerbusch bei Düsseldorf wurde ein **Softwarewechsel** notwendig. Man entschied sich für Optiback aus dem Haus Optimo.

Nachdem die bisher eingesetzte Software seit über 20 Jahren genutzt wurde, entschied sich die Unternehmensführung der Bäckerei Wieler für einen Wechsel. „Das alte Programm tat zwar immer noch seinen Dienst, man merkte jedoch, dass es alt war“, erinnert sich Geschäftsführer Jochen Wieler. „Eine Anbindung an die Computerkassen war nicht möglich und auch die Auswertungsmöglichkeiten waren eingeschränkt. Diese Funktionen waren damals einfach noch nicht gefragt.“ Nachdem er sich über die Angebote auf dem Markt informiert hatte, entschied sich der Unternehmer für Optiback von Optimo Software. Das Leistungspaket und die sonstigen Konditionen sagten Wieler zu, so dass der Auftrag vergeben wurde. Ein Generationswechsel in der Software bringt viele Neuerungen mit sich. Von allen der damit einhergehenden Verbesserungen war für den Unternehmer besonders der Aspekt des Controllings interessant. „Wir wollten mit dem Wechsel natürlich auch erweiterte Kontrollmöglichkeiten einführen. Uns war also wichtig, dass die neue Software mit unseren Kassen kommunizieren und die so gewonnenen Zahlen auch verarbeiten kann.“ Dies können zwar viele aktuell erhältliche Programme, Jochen Wieler sagte jedoch die Art und Weise, wie Optiback diese Daten aufbereitet und darstellt, zu. Beispielsweise ist die Kontrolle der einge-

henden Daten auf Richtigkeit und Sinnwidrigkeit ein wichtiges Instrument, um bestehende Fehler zu korrigieren und zukünftige zu vermeiden. Optiback bietet dem Nutzer hierzu diverse intelligente Werkzeuge, die korrigierende Maßnahmen ergreifen. Ebenso wichtig war Wieler die Unterstützung des Verkaufs durch optimierte Bestellvorgaben. Diese erlauben es, auf Basis vergangener Wochen, die Bestellvorschläge für die Filialen nach verschiedenen Kriterien anzupassen.



Besonders mit dem Service und der Einarbeitung ist Jochen Wieler zufrieden. Wenn Fragen auftauchen, steht rund um die Uhr ein Ansprechpartner bei Optimo zur Verfügung.

Umfangreiches Zahlenwerk. Die Filialabrechnung stellt alle Waren- und Geldströme und die entsprechenden Korrekturen wert- und mengenmäßig gegenüber, um die Differenz zwischen den Belastungen und den Entlastungen zu ermitteln. Da somit Wert- und Mengendifferenzen sofort aufgedeckt werden können, ermöglicht dies eine detaillierte und lückenlose Kontrolle. Eine Auswertung der Kassenzonzeiten zeigt die Leistungszahlen des Personals und schlüsselt das Kaufverhalten der Kunden nach Uhrzeiten auf. Dies erlaubt eine optimale Personaleinsatzplanung und eine bedarfsgenaue Einteilung der Backvorgänge im Laden. Anhand der Bewertung der gelieferten Waren entsprechend der jeweiligen Ladenverkaufs- und der Produktionsabgabepreise kann eine Filialertragsrechnung erstellt werden. Diese dient dazu, bereits frühzeitig Trends in der Deckungsbeitragsrechnung aufzuzeigen, welcher für gewöhnlich erst später in der Finanzbuchhaltung feststellbar ist. Somit leistet die Software einen Beitrag zur Profitoptimierung in der Filiale, weil die erzielten Erträge genau festgehalten und aufgeschlüsselt werden. Auch bei einer der wichtigsten Aufgaben der Filialverwaltung, der Bestimmung der erforderlichen Bestellmengen, kann die Software unterstützen. Aufgrund der tages-, kunden- und artikelabhängigen Prognose werden die Retouren optimiert und wird die Verfügbarkeit von Artikeln mit hohem Deckungsbeitrag sichergestellt. Hierfür stehen mehrere Methoden zur Verfügung, mit denen optimale Zielvorgaben ermittelt werden können. Nach der Optimierung leitet die Software die Auftragsvorschläge an die Kassen weiter, so dass nur noch wenige Korrekturen notwendig sind. Durch die mit geringem Pflegeaufwand verbundene intelligente Sortimentsgestaltung können differenzierte Filialaufträge erstellt werden. Eine gesteuerte Verteilung der Auftragsmengen bei Mehrfach-Anlieferung entzerzt die Produktionsprozesse und hilft, die Warenverteilung zu optimieren. Da das Tagesgeschäft überwiegend automatisiert abläuft, werden Kapazitäten freigesetzt, die in Controllingmaßnahmen fließen können.

Automatisierte Organisation. Doch nicht nur für die Filialsteuerung stellt Optiback ein umfangreiches Zahlenwerk zur Verfügung. Auch für die Produktionssteuerung bietet die Software Lösungen. Bei der Erstellung der Produktionspläne können beispielsweise die Bestände an Halb- und Fertigwaren in Frostern und Gärunterbrechern berücksichtigt werden, so dass der Nettobedarf gemäß der tatsächlich zu produzierenden Waren kalkuliert wird. Aufgrund dessen werden die jeweiligen Abteilungen nur mit den Informationen versorgt, die sie benötigen. Die Produktionspläne können wahlweise so detailliert ausgedruckt werden, dass auch errechnete Rezeptkomponenten inklusive Arbeitsgänge und Vorgabezeiten ersichtlich sind. Daten fertiggemachter Waren werden ins Lager gebucht, wo sie dem Versand oder zur Weiterverarbeitung zur Verfügung stehen. Daten wie Rezepturen und Produktionsaufträge können direkt an Verwiegesysteme übergeben werden. Im Versand werden die Lieferlisten nach Touren und Priorität der Kunden sortiert gedruckt. Ebenso ist die Rezepturliste an einen vorgegebenen Arbeitsablauf angepasst, so dass auch hier einfach von oben nach unten gearbeitet werden kann. „Daran mussten sich unsere Mitarbeiter erst gewöhnen, mittlerweile möchten sie es



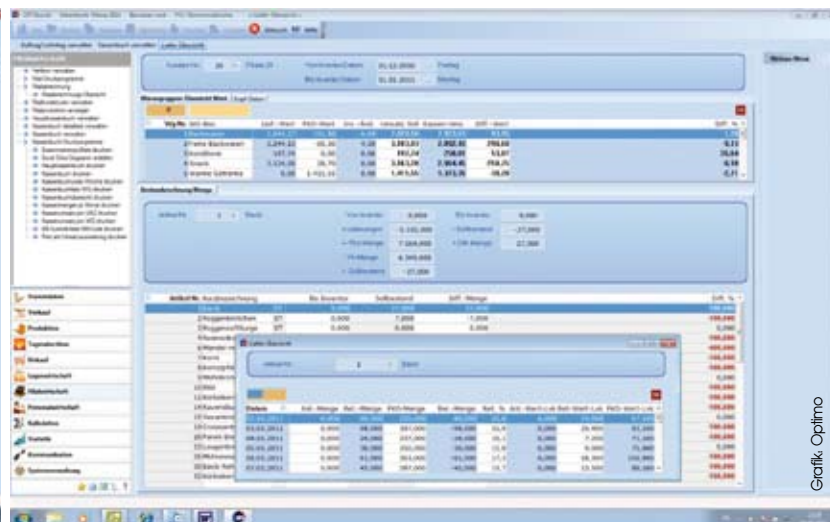
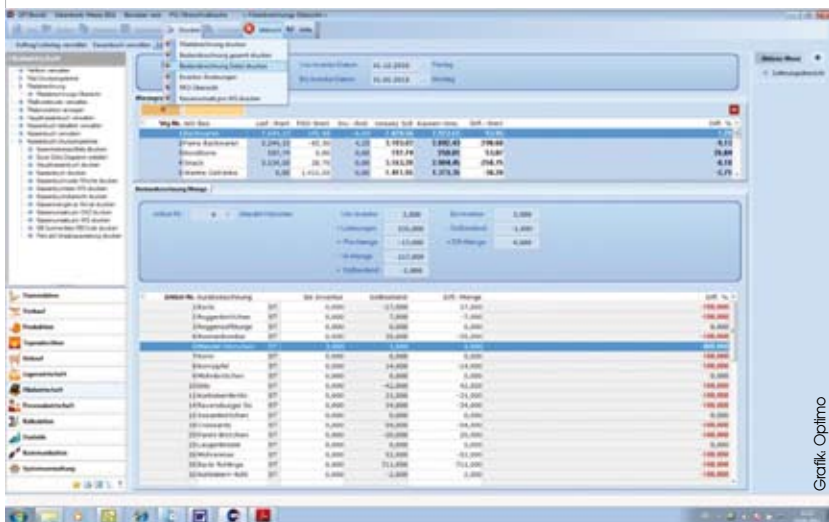
Grafik: Optimo



Grafik: Optimo

Oben: Optiwebs liefert wichtige Kennzahlen in Echtzeit auf Smartphones mit Touchscreens. So werden Filialbetreuer immer mit aktuell wichtigen Daten versorgt und können schneller reagieren.

aber schon gar nicht mehr anders“, erläutert Wieler. Für bestimmte Kunden sind bei Wieler Versandeinheiten hinterlegt. Teiglinge können beispielsweise nur dielenweise bestellt werden. Dieser eigentlich einleuchtende Vorgang stellt häufig ein Problem dar, wenn sich Verkäuferinnen nicht an die vorgegebenen Bestelleinheiten halten. Optiback lässt gar keine Abweichung zu. Entweder werden 15 Teiglinge bestellt oder 30, eine Anzahl dazwischen ist nicht möglich. Um die Bestellmengen zu optimieren, bietet Optiback verschiedene Lösungsansätze. Beispielsweise können die Bestellungen nach Retouren oder nach Abverkaufszeiten optimiert werden. Dadurch ist sichergestellt, dass, basierend auf den Erfahrungen der letzten Wochen, Artikel innerhalb der vorgegebenen Retourenquote liegen und wichtige Artikel bis zum Ende vorhanden sind. „Ebenso kann ich meine Saisonartikel besser steuern“, erläutert Wieler. „Erdbeerschnitten sind ein Artikel, bei dem ich möglichst keine Retoure haben möchte. Durch die Angabe einer Abverkaufszeit, etwa 17 Uhr, optimiert die Software die Liefermengen so, dass keine übrig bleiben.“ Auch die Zusammenarbeit mit anderen Softwareprodukten überzeugt den Unternehmer. „Wir nutzen schon länger



Links: Die Filialabrechnungsübersicht gewährt einen Überblick über die Umsätze, die gelieferten und retournierten Waren und schlüsselt diese Werte auch nach Warengruppen oder einzelnen Produkten auf. Rechts: In der Filialübersicht können diese Zahlen auch in einer Historie angezeigt werden, wodurch ein Vergleich mit vergangenen Zeiträumen möglich ist. Filter und Sortiermöglichkeiten helfen, genau die Zahlen zu generieren, die benötigt werden.

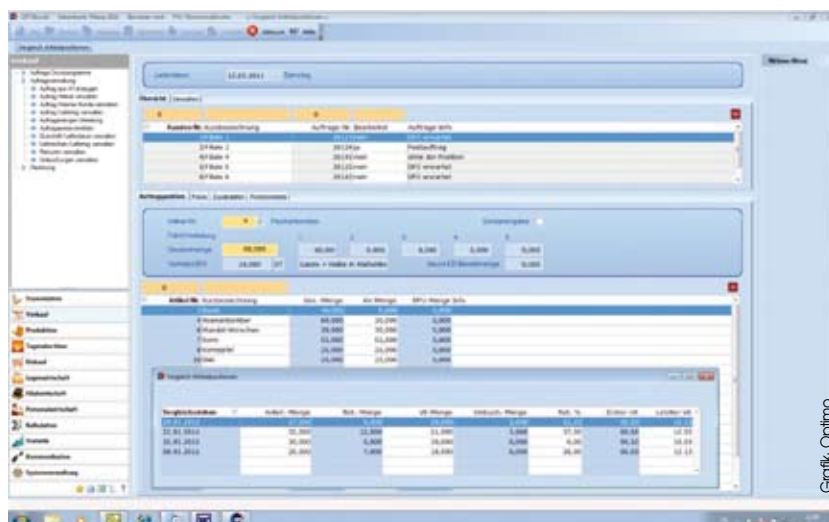
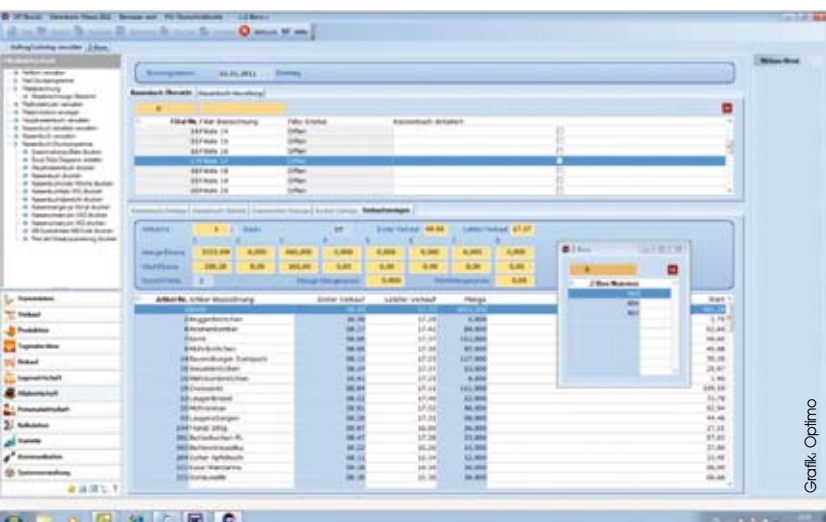
die Personaleinsatzplanung von Djucom und Vectron Kassen. Optiback dient uns mittlerweile als Zentrum der unterschiedlichen Programme. Dank der automatischen Zeiterfassung in den Kassen können anhand der tatsächlichen Arbeitsstunden die Stundenumsätze genau ermittelt werden.“

Neue Optionen. Als neue Optionen für Optiback sind die Module Optiqlik und Optiwebs erhältlich. Diese helfen, notwendige Informationen zur richtigen Zeit den richtigen Anwendern zur Verfügung zu stellen. Über die grafischen Oberflächen von Optiqlik lassen sich umfangreiche Dashboards und Kennzahlenanalysen auf Basis der im Unternehmen gesammelten Informationen zusammenstellen. Diese stehen dann dem Nutzer über einen Internetbrowser oder ein Mobiltelefon zur Verfügung, so dass auch mobilen Anwendern (wie Filialbe-

treuern) Auswertungen zur Verfügung gestellt und über einen Laptop oder das Telefon abgerufen werden können. Da dies in Echtzeit geschieht, ist ein schnelleres Handeln und Reagieren auf aktuelle Ereignisse möglich. Optiwebs optimiert diese Zahlen weiterhin für Smartphones mit Touchscreen, so dass auch über diese Geräte Informationen in Echtzeit abgerufen werden können. Die Bäckerei Wieler existiert bereits seit 1898 in Lank-Latum und wird heute von Jochen Wieler in der vierten Generation geführt. Dieser übernahm 1992 nach dem plötzlichen Tod seines Vaters das Unternehmen. In mittlerweile 14 Geschäften (davon sechs Vorkassenzonen) werden die Produkte des Unternehmens verkauft. „Diese immer weiter gestiegenen Anforderungen an unser Unternehmen spiegeln sich auch in den aus den Filialen generierten Zahlen und dem erhöhtem Aufwand, diese Zahlen auszuwerten“, so Wieler. Der Umgang mit den Wiederverkäufern schlägt sich in einem erhöhten Verwaltungsaufwand nieder. Optiback nimmt, so Wieler, viele Aufgaben in diesem Bereich ab und erleichtert durch automatisierte Abläufe die Rationalisierung von Arbeitsprozessen. „Auch die neuen Möglichkeiten, Daten auf Mobiltelefone und Smartphones zu senden, finde ich interessant. Es hilft uns, Mitarbeiter, die unterwegs sind und nicht zuletzt mich selbst ständig auf dem Laufenden zu halten. Zudem bin ich ein Freund neuer Techniken und nutze die Möglichkeiten, die sie bieten, gerne“, so der Unternehmer. Dass er nicht nur in Sachen Technologie auf die Zukunft setzt, zeigt auch die hohe Quote an Auszubildenden im Betrieb. Fast zehn Prozent der Mitarbeiter lernen in der Bäckerei Wieler. Hierin sieht der Bäckermeister die Chance Mitarbeiter von Grund auf auszubilden und langfristig ans Unternehmen zu binden. Wieler achtet besonders auf einen gesunden Mix junger und erfahrener Mitarbeiter. FilialeKnapp die Hälfte der Angestellten im Verkauf ist unter 30 Jahre alt. Laut dem Unternehmer ergänzen sich so Berufserfahrung und der zu lernende Umgang mit neuen Technologien. Allen Neuerungen zum Trotz arbeitet die Produktion großteils mit althergebrachten Rezepten und traditionellen Fertigungsmethoden. Im Brot- und Brötchenbereich sind kaum Convenienceprodukte im Einsatz. Im Feinbackbereich nimmt der Anteil, wie in vielen anderen Unternehmen,



Ganz oben: Optiqlik bietet Auswertungen über den Browser oder über Mobiltelefone. Oben: Grafische Auswertungen schaffen einen schnellen Überblick über Veränderungen und eventuelle Trends.



Links: Im Kassenbuch sind alle Artikel einzeln aufgeführt. So können neben der Liefer- und der Retourenmenge auch die Zeit des ersten und des letzten Verkaufs angezeigt und Lieferungen und Produktionszeiten optimiert werden. Rechts: Auch beim Vergleich der Artikelpositionen steht eine Historie zur Verfügung, so dass rechtzeitig auf Trends reagiert werden kann.

zu. Dennoch, so ist sich Jochen Wieler sicher, sind seine Produkte nicht mit denen seiner Mitbewerber vergleichbar. „Wir sind nicht in allem besser, aber anders“, sagt er lächelnd.

Gute Einarbeitung. Besonders positiv hebt Wieler die gute Zusammenarbeit mit Optimo bei der Projektierung und der Einarbeitung der neuen Software hervor. „Vom ersten Gespräch an war immer jemand bei Optimo erreichbar.“ Zum Beispiel wurde in einem der Vorgespräche auf das Problem der Artikelnummerierung eingegangen. Wieler wollte diese komplett neu vergeben, obwohl ein Import möglich gewesen wäre. „Uns war klar, dass es bei den Artikelnummern eng werden könnte. Diese waren immerhin auch schon 20 Jahre alt.“ Die Berater von Optimo rieten zu der Vergabe sogenannter sprechender Artikelnummern. Hierbei bleibt die Grundnummer erhalten, nur die voran gestellten Ziffern werden angepasst. Als Beispiel: Die Schnittbrötchen haben die Artikelnummer 1, die Brötchenteiglinge die Nummer 10001 und tiefgekühlte Brötchenteiglinge die Nummer 20001. Zudem ermöglichte es die Neueingabe des Artikelstamms, für einzelne Produktparten neue Nummernbereiche zu vergeben. Zwar dauerte dieser Vorgang insgesamt etwa sechs Wochen, jedoch erlaubten die neu sortierten Stammdaten einen sauberen Start mit der neuen Software. „Auch jetzt ist bei Optimo immer jemand erreichbar. Selbst wenn uns auf Anhieb niemand helfen kann, so bekommen wir doch innerhalb kürzester Zeit eine

kompetente Antwort.“ Weiterhin hat Optimo jederzeit Zugriff auf den Server der Bäckerei Wieler. „Mir ist klar, dass dies von Vielen als Risiko gesehen wird. Ich vertraue den Leuten von Optimo jedoch und der Zugang gibt uns die Möglichkeit, dass ein Mitarbeiter von Optimo direkt in unserem Datenstamm nach einem Fehler suchen kann. Dieser kurze Weg hat uns schon öfter lange Telefonate erspart.“ Seit Januar setzt die Bäckerei Wieler die Software ein - anfangs, um sicher zu gehen, dass alles gut läuft, parallel zur bisher genutzten. Nach und nach wurden mehr Aufgaben auf das neue Programm übertragen und nach einer Woche lief alles über Optiback. Jochen Wieler ist sich bewusst, dass eine Bäckerei heute zeitgemäß agieren und reagieren muss, um am Markt Bestand zu haben. „Optiback gibt uns viele Werkzeuge an die Hand, die uns helfen, das Unternehmen nach aktueller Datenlage zu führen und fundierte Entscheidungen zu treffen.“ Die Pflege der Filialen nimmt in der Bäckerei Wieler einen besonderen Stellenwert ein. Optiback bietet Möglichkeiten, den Verkäuferinnen den Alltag und der Unternehmensführung die Bewertung der Filialen zu erleichtern. „Bestimmt können andere Softwareprodukte auch diese Zahlen liefern, bei Optimo waren wir besonders mit dem Service sowohl vor als auch während und nach der Umstellung sehr zufrieden“, erläutert Wieler. Das Beispiel der Bäckerei Wieler zeigt, dass ein Softwarewechsel auch einfach und für den Unternehmer transparent über die Bühne gehen kann.

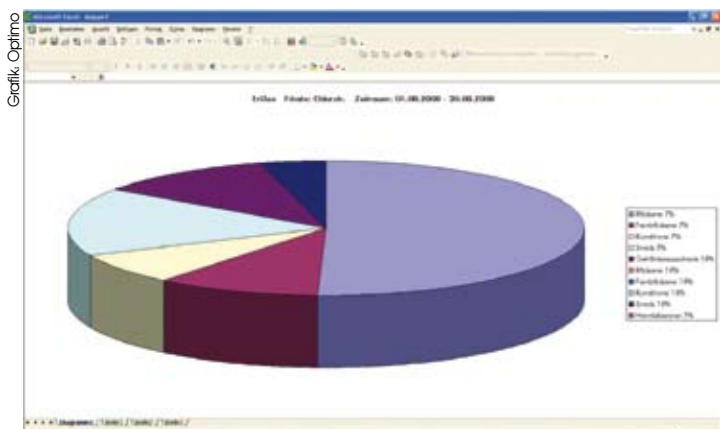
Markus Nitz

IN KÜRZE

Bäckerei Wieler GmbH
Hauptstr.36
40668 Meerbusch
Telefon: 02150 918240
www.baeckerei-wieler.de
E-Mail: info@baeckerei-wieler.de

Inhaber:	Joachim Wieler
Gründungsjahr:	1898
Filialen:	14
Lieferkunden:	25
Angestellte (Azubis)	
Gesamt:	90
Produktion:	20
Verkauf:	61
Verwaltung:	5
Logistik:	4
Anzahl Fahrzeuge:	5
Touren pro Tag:	2-3
Lieferradius:	ca 30 km
Kunden pro Tag:	4400
Durchschnittsbrot:	2,59 Euro

Preise ausgewählter Produkte:	
Brötchen:	0,28 Euro
Weizenmischbrot:	2,30 Euro (500g)
Spezialbrot:	2,95 Euro (750g)
Plunder:	1,30 Euro
Berliner:	0,90 Euro



Tortengrafiken (hier Umsätze nach Warengruppen) helfen, auf einen Blick sehen zu können, mit welchen Produkten welcher Teil vom Umsatz in welcher Filiale gemacht wird.