



In vino veritas: ERP-sourcing AG überzeugt auf der ganzen Linie



Mehr Zeit für ihre Kunden

Das Weinhandelsunternehmen erfüllt die unterschiedlichen Vertriebsansprüche seiner Kunden mit einer branchenspezifischen IT-Lösung.

„Der Wein gehört zu den kostbarsten Gaben der Erde. So verlangt er Liebe und Respekt. Wir haben ihm Achtung zu erweisen“, stellte der babylonische König Hammurabi bereits rund 1'600 Jahre vor Christi Geburt fest. Bis heute hat diese Aussage für Weinliebhaber nichts von ihrem Wahrheitsgehalt verloren, aber die Zahl der weltweiten Anbaugelände hat sich deutlich erhöht. Von den besten Lagen in Europa bezieht auch die Vinothek Brancaia aus Zürich seit nunmehr 20 Jahren ihre Quali-



tätsweine.

Dem Erfolg des Handelsbetriebs mit seinen zwölf Mitarbeitenden liegt ein anspruchsvolles Geschäftsmodell zugrunde. Aus den Erzeugerländern werden die edlen Tropfen nach Zürich und in die Filiale in Graubünden importiert und über verschiedene Vertriebskanäle weiterverkauft. 55 Prozent gehen an die Gastronomie, 30 Prozent an Privatkunden und 15 Prozent in den Wiederverkauf. „Durch diese vielschichtige Kundenstruktur müssen wir sowohl auf der Verkaufsseite als auch im Bereich der internen Logistik sehr komplexe Geschäftsprozesse bewältigen“, erläutert Raymond Silvani, Geschäftsführer der Vinothek Brancaia.

Das Altsystem durchlief keinen Reifeprozess

Sei es der Vorverkauf von noch nicht produzierten Weinen (Subskription), der Abruf von gelagerten Weinen durch die Kunden (Konsignation) oder der Kleinmengenverkauf im Ladengeschäft: Alle Abläufe wurden schon seit Jahren mit einer Branchensoftware gesteuert. Aber im Gegensatz zu den Weinen, durchlief die IT in dieser Zeit keinen Reifeprozess. Die Lösung konnte den Anforderungen von Internet und Online-Handel nicht mehr genügen und betriebswirtschaftliche Auswertungen waren nur mit hohem Aufwand möglich.

Der Wechsel auf die qualifizierte SAP All-in-One Partnerlösung, welche heute von der ERP-sourcing AG betreut wird, hat sich gelohnt. „Der Funktionsumfang der Branchenlösung ist genau definiert, was SAP auch für ein KMU wie uns interessant macht“.

Die Beerenauslese unter den IT-Systemen

Für den Geschäftsführer war es wichtig, mit SAP betriebswirtschaftlich und prozesstechnisch immer auf dem neuesten Stand zu sein



In vino veritas: ERPsourcing AG überzeugt auf der ganzen Linie

und mögliche Veränderungen im Geschäftsmodell problemlos abdecken zu können. Eine weitere Stärke der Software hat der Geschäftsführer in der Integration sämtlicher Arbeitsprozesse ausgemacht: von der Bestellplanung, über die eigentliche Bestellung bis zur Lieferung in den Keller des Kunden. Dabei die Daten aus fünf verschiedenen Preislisten mit den entsprechenden Konditionen zu kombinieren, ist nun wesentlich einfacher. Natürlich profitiert auch der Aussendienst von der IT. Der Mitarbeiter kann bereits während eines Kundentermins online auf Daten und Bilder wie z. B. Flaschenetiketten zugreifen und diese sofort in die Offerte einbinden. Für den Bereich des Managements bietet die Lösung ausserdem klassische Kennzahlen wie die Liquiditätsplanung oder die Umsatzanalyse, um frühzeitig Risiken zu erkennen und darauf zu reagieren. „Informationen über die aktuellen Bestände, Schnelldreher und Ladenhüter dienen uns heute als Grundlage für unsere Entscheidungen“, bringt Raymond Silvani einen weiteren Nutzen auf den Punkt.

Die Standardeinstellungen decken 85 Prozent der notwendigen Abläufe ab. Mit ihrer umfassenden Fachkompetenz und ihrem Gespür für die Belange einer KMU hat die ERPsourcing AG die notwendigen Anpassungen erfolgreich vorgenommen.

Das Bouquet der Software entfaltet sich

Es hat sich gezeigt, dass die Software vor allem in der Prozessabwicklung deutliche Vorteile gegenüber der alten Branchenlösung bietet. Schnell liessen sich erste Verbesserungen erzielen. So sind die Umsatzstatistiken des vergangenen Monats bereits Anfang des Folgemonats verfügbar.

Darüber hinaus hat sich ein weiterer Nutzen eingestellt. „Durch die automatische Kontenfindung, die im Hintergrund der Geschäftsprozesse läuft, können wir rund 80 bis 90 Prozent unserer gesamten Buchhaltung ohne Spezialkenntnisse durchführen“, zeigt sich Raymond Silvani zufrieden. Doch der Nutzen der neuen Branchenlösung ist noch lange nicht ausgeschöpft. Das Wachstumspotenzial des Systems lässt jede Menge Spielraum, um die Weinliebhaber gewohnt kompetent, schnell und zuverlässig mit den aktuellen und zukünftigen Spitzenjahrgängen von Winzern aus allen europäischen Anbaugebieten zu versorgen.

Statement des Kunden:

„Auch ein Kleinunternehmen wie unsere Vinothek hat Anspruch auf eine ausgefeilte Software-Lösung. Darum haben wir uns für SAP entschieden“

Raymond Silvani
Geschäftsführer



ERPsourcing

ERPsourcing AG
Neue Winterthurerstrasse 81-83
Postfach
8304 Wallisellen

Telefon 043 233 34 34
Telefax 043 233 34 35

