



Es muss nicht immer Kaviar sein

Karl's Erdbeer-Hof sorgt für tafrischen und günstigen Erdbeergenuss

Wohl kaum eine heimische Frucht erfreut sich bei großen und kleinen Schleckermäulchen so großer Beliebtheit wie die Erdbeere. Millionen von Liebhabern der samtigen, roten Früchte fiebern Jahr für Jahr erwartungsvoll dem Beginn der Erdbeersaison Anfang Juni entgegen. Wen interessiert es da schon, dass die Erdbeere botanisch gesehen gar keine Beere ist, sondern zu den Sammelnussfrüchten zählt? Eigentlich niemanden. Aus Erzeugersicht gibt es jedoch eine Reihe von Fakten, die das Geschäft mit der schmackhaften Frucht zu einem harten und anspruchsvollen Business machen. Die Saison ist auf wenige Wochen begrenzt und die leckeren Erdbeeren sind zum Leidwesen der Erzeuger leicht verderblich. Aus Verbrauchersicht gibt es mehr oder weniger nur drei entscheidende Kriterien: Frische, Qualität und Preis. Für den Anbieter wiederum heißt die Herausforderung dem entsprechend: Nur maximale Effizienz in den eigenen Prozessen sichert den Erfolg am Markt. Der landwirtschaftliche Traditionsbetrieb Karl's Erdbeer-Hof stellt sich seit Jahr und Tag erfolgreich dieser Herausforderung und maximiert seine Effizienz seit der Saison 2006 durch den Einsatz der myfactory.BusinessWorld.

DIE HERAUSFORDERUNG:

Der 1921 gegründete landwirtschaftliche Betrieb Karl's Erdbeer-Hof, der bereits in der dritten Generation geführt wird, baut auf 100 ha Erdbeeren an und verkauft diese in Eigenregie an mehr als 150 Verkaufsstellen vorwiegend in Mecklenburg-Vorpommern und Berlin, aber auch in Teilen Schleswig-Holsteins. Neben dem Direktvertrieb der Erdbeeren unterhält das Unternehmen zwei sehenswerte Erlebnishöfe in Rövershagen, wo sich auch der Unternehmenssitz befindet, und in Warnsdorf. Auf diesen Höfen voller Leben finden Besucher liebevoll eingerichtete Bauernmärkte mit Spezialitäten vom Lande, Hof-Küchen mit Gaumenfreuden für Leib und Seele sowie Spielparadiese für Kinder.

„Es war uns klar, dass wir für die Saison 2006 eine neue, leistungsfähige Softwarebasis für den Erdbeerbetrieb benötigen würden“, erläutert Robert Dahl, der Inhaber von Karl's Erdbeer-Hof, rückblickend. „Die Steuerung und Organisation von 150 bis 200 Verkaufsständen und eben so viel Verkaufspersonal, die exakte tägliche Belieferung der Stände sowie die Erfassung, Abrechnung und Auswertung der erzielten Tages- und Gesamtumsätze und einige Dinge mehr stellen einen doch recht großen organisatorischen Aufwand dar.“



Auf Basis der bis dahin eingesetzten und in die Jahre gekommenen DOS-Lösung war eine Bewältigung dieser Abläufe in der erforderlichen Effizienz und Wirtschaftlichkeit sowie mit dem gewünschten Bedienungskomfort nicht mehr möglich. Geänderte Geschäftsprozesse waren zunehmend nicht mehr darstellbar, der Zugriff auf das ständig wachsende Datenaufkommen nur in unbefriedigender Geschwindigkeit gegeben und der simultane Mehrfachzugriff auf das System in Stoßzeiten nur eingeschränkt durchführbar. Umstände, die dem sehr hohen Qualitätsanspruch von Karl's Erdbeer-Hof insgesamt nicht mehr genügten.

Die Lösung nahte in Form der Gesellschaft für Computer- und Kommunikationssystem mbH aus Rostock, kurz: GECKO, welche die Einführung der myfactory.BusinessWorld der myfactory Software GmbH als Ersatz für das bestehende System empfahl.

DIE AUSWAHL:

GECKO hat sich als Consulting.Center der myfactory Software GmbH auf die Themen Warenwirtschaft (ERP) für Handel- und Dienstleistungsunternehmen und Personalverwaltung (HRM) spezialisiert. Auf Basis einer bereits bestehenden lockeren Geschäftsbeziehung erhielt GECKO die Chance, die mannigfaltigen Lösungsmöglichkeiten der myfactory.BusinessWorld für die Anforderungen von Karl's Erdbeer-Hof vorzustellen.

DIE AUSWAHL:

„Mit der myfactory.BusinessWorld konnten wir eine moderne und leistungsfähige Standardsoftware anbieten, die wegen ihrer technologischen Basis flexibel genug ist, sie mit den erforderlichen Eigenentwicklungen gemäß den Spezialanforderungen von Karl's Erdbeer-Hof zu veredeln“, resümiert Siegfried Melzig, Chef der GECKO. „Unsere Zusage, ein Maximum an Funktionalität zu einem vergleichsweise niedrigen Gesamtpreis zu liefern, hat den Interessenten überzeugt.“

„Die prägnante und professionelle Präsentation der Möglichkeiten der myfactory.BusinessWorld durch GECKO hat uns sehr schnell verdeutlicht, dass wir mit dieser Software die richtige Lösung für unsere Anforderungen gefunden hatten“, bestätigt Robert Dahl. „Da das Preis-Leistungs-Verhältnis, das bei solchen Investitionen ja auch immer eine gewichtige Rolle spielt, ebenfalls ok war, haben wir uns gerne für GECKO und die myfactory.BusinessWorld entschieden.“

DIE UMSETZUNG:

In Ergänzung der myfactory-Standardfunktionalitäten integrierte GECKO spezielle Geschäftsprozesse wie die Stammdatenverwaltung von Verkaufsständen und Verkäufern oder die zeitnahe und genaue Planung der erforderlichen Erntemengen für die Auslieferung für den folgenden Verkaufstag in das Lösungspaket.

Zu diesem Zweck erweiterte GECKO an mehreren Stellen das Datenmodell der Standardsoftware und erstellte diverse zusätzliche Masken in der myfactory.BusinessWorld. Die Gesamtprojektdauer von der Definition des Anforderungsprofils bis hin zur Liveschaltung betrug insgesamt acht Monate. Für die heiße Phase der tatsächlichen Softwareinstallation inklusive der Zusatzprogrammierungen, Rollout und Testläufen benötigte das GECKO-Team um Siegfried Melzig lediglich acht Wochen, so dass die neue Software pünktlich zum Start der Erdbeersaison 2006 stabil und zuverlässig lief und zum Einsatz bereit war.



DAS ERGEBNIS:

Nach Abschluss der ersten Verkaufssaison mit Unterstützung der myfactory.BusinessWorld ziehen die Verantwortlichen bei Karl's Erdbeer-Hof eine durchweg positive Bilanz. „Mit dem Ergebnis der Softwareeinführung sind wir insgesamt sehr zufrieden“, sagt Robert Dahl. „Sämtliche softwaregestützten Abläufe sind gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. Und das war ja schließlich unser Ziel, das wir aus unserer Sicht uneingeschränkt erreicht haben. Das Projekt ist ein voller Erfolg für unser Unternehmen und damit letztlich natürlich auch für unsere Kunden, denen wir weiterhin taufrische Qualitätserdbeeren zu günstigen Preisen bieten können.“



So seien die mit der myfactory.BusinessWorld mögliche schnelle und komfortable Auswertung von eingehenden Daten, deren zeitnahe und unkomplizierte Erfassung sowie die deutlich erweiterten Planungsmöglichkeiten Verbesserungen von großem Wert für das Unternehmen. Betriebsleitung und Mitarbeiter wollen diese Fortschritte bereits nach kurzem Einsatz der Software keinesfalls mehr missen und die Unternehmensführung denkt schon konkret über eine Ausweitung des Einsatzes der Business-Software aus Jülich nach.

So soll in der kommenden Erdbeersaison eine erweiterte und weiter optimierte Version noch einmal zusätzliches Effizienzpotenzial heben. Darüber hinaus wird derzeit geprüft, ein Schwesterunternehmen ebenfalls mit der myfactory.BusinessWorld auszurüsten. „Über die hohe Zufriedenheit des Kunden mit unserer Arbeit und der Leistungsfähigkeit der Software, die aus diesen Erweiterungsplänen spricht, freuen wir uns natürlich sehr“, sagt Siegfried Melzig.

Taufrischem und günstigem Erdbeergenuss im Nordosten der Republik steht also aller Voraussicht nach auch für die Saison 2007 nichts im Wege. Denn es muss ja wie eingangs gesagt nicht immer Kaviar sein. Die Erdbeeren von Karl's Erdbeerbhof bieten einen mindestens gleichwertigen Genuss ... Mindestens!