

Die ERP-Lösung für die Getränkebranche – so individuell wie die Branche

Gerade in der heutigen Zeit ist es auch für die Getränkebranche wichtig, Kosten einzusparen, Unternehmensabläufe zu optimieren und Transparenz im Unternehmen zu schaffen. Nur so kann auf lange Sicht die Zukunft eines Unternehmens gesichert werden. Die Branchenlösung amDrink für die Getränkeindustrie/-handel und Brauereien unterstützt Unternehmen dabei ihre Unternehmensabläufe weitgehend zu automatisieren und optimieren.

amDrink setzt auf die weltweit verbreitete Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics NAV auf und verfügt somit über eine zukunftssichere Basis, die viele Funktionen wie z. B. das Finanzmanagement schon im Standard abdecken. Doch die Getränkebranche hat sehr komplexe und ganz individuelle Anforderungen, die der Standard von Microsoft Dynamics NAV nicht mehr erfüllen kann, wie z. B. die Leergutverwaltung oder die ab 1. Juli 2009 in Kraft tretende elektronische Zollanmeldung. Die von amball business-software entwickelte Branchenlösung amDrink berücksichtigt die Anforderungen der Getränkebranche und unterstützt durch viele nützliche Funktionen das anfallende Tagesgeschäft.

Einfache Steuerermittlung und Exportabwicklung

Die Flensburger Brauerei kann z. B. mit Hilfe der Branchensoftware automatisiert ein Bierbuch führen, ohne zusätzlich manuell Daten erfassen zu müssen. Der Vorteil liegt auf der Hand – so kann das Rückbier und die Biersteuerabrechnung auf Basis des geführten Bierbuches elektronisch und sekundenschnell ermittelt werden. Die Berücksichtigung von Reklamationen und Falschlieferungen bei der Biersteuer gehören dabei genauso dazu, wie das für den Export bestimmte Bier. Doch was nicht nur die Flensburger Brauerei betrifft, sondern alle Getränkehersteller, ist die elektronische Chargenverfolgung zur Erfüllung der EU-Norm 178/2002, die Leergutverwaltung und die Leergutbewertung. Durch den Softwareeinsatz werden auch in diesen Bereichen unnötige manuelle Tätigkeiten eingespart.

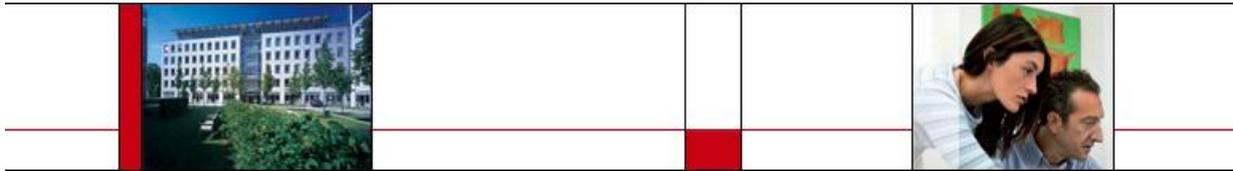
Bei Unternehmen mit einem hohen Exportaufkommen lassen sich zusätzlich Prozesskosten einsparen, indem die gesamte Exportabwicklung möglichst einfach gehalten wird. Das ist möglich, da amDrink alle begleitenden und benötigten Exportdokumente wie BVD, EU1, EU2 automatisch erstellt. Auch die elektronische Zollanmeldung, die ab 1. Juli 2009 obligatorisch wird, kann über die integrierte Schnittstelle zur ATLAS-Software „FORMAT“ getätigt werden. Dadurch wird die spätere Zollabfertigung und Zollsachbearbeitung automatisiert, vereinfacht und beschleunigt.

Übersicht bei der Verwaltung von Verträgen und Objekten schaffen

Da Brauereien oder der Getränkefachgroßhandel zum Teil mit mehreren tausend Gastronomieobjekten Geschäftsbeziehungen pflegen, ist die Verwaltung und Fortschreibung der Verträge und Objekte eine unübersichtliche und aufwändige Angelegenheit. Mit amDrink haben diese die Möglichkeit, unterschiedlichste Vertragsformen kunden- und objektbezogen zu organisieren und zu pflegen, so wie die komplexesten Rückvergütungsmodelle abzubilden. Tilgungen über indirekte oder direkte Absatzmengen sind genauso möglich wie saisonale Tilgungsaussetzungen. Sämtliche Informationen zu den Verträgen und der Vertragserfüllung werden ergänzt durch tagesaktuelle, kundenbezogene Auswertungen aus der Buchhaltung. Die Daten stehen in einem zentralen System zur Verfügung und können jederzeit von Vertriebsmitarbeitern abgerufen werden, wenn ein Außendienstbesuch bevorsteht.

Transparenz hilft Umsatzpotenziale zu erkennen

Für die Analyse von Handelsstrukturen ist die automatische Übernahme von Absatzzahlen und Vertriebskanälen besonders wertvoll und hilfreich. Daher nutzt die Flensburger Brauerei auch die Verknüpfung von amDrink zu GEDAT. Die Softwarelösung amDrink importiert alle indirekten Absatzzahlen, die von GEDAT gesammelt werden und ordnet die Umsätze sofort den jeweiligen Gastronomie-



Objekten oder Verkaufsstellen zu. Damit entfällt bei der Flensburger Brauerei eine manuelle Nachbearbeitung und eine sehr zielgerichtete, umsatzorientierte Steuerung des Außendienstes wird ermöglicht. Auch die Abgabe von Werbescheinen wird mit Hilfe der Branchenlösung einfach und unkompliziert. Die Außendienstmitarbeiter erfassen die Werbescheine ihrer Kunden von unterwegs aus über das Internet. Umgehend wird dann in Microsoft Dynamics NAV ein Auftrag für die Lieferung des Werbematerials angelegt. Bei der nächsten Bestellung des Getränkefachgroßhändlers werden die Merchandising-Artikel für die vom Getränkefachgroßhändler belieferten Gastronomieobjekte gemeinsam mit der bestellten Ware geliefert und das Werbematerial erreicht sein Ziel.

Mobilen Endgeräten mit Kassenfunktion erleichtern Auslieferung

Bei der Löffelsend & Wein Compagny sorgt die Softwarelösung für die Getränkebranche auch für eine schnelle und effiziente Tourenplanung. Sie optimiert die Touren für Lkws und verteilt die Ladung tagengenau, unter möglichst effektiver Nutzung des zur Verfügung stehenden Stauraums und der maximalen Ladekapazitäten. Jedes Unternehmen welches amDrink einsetzt kann auch von der Schnittstelle zu MDE-Geräte profitieren. Damit haben Auslieferungsfahrer zusätzlich Hightech an Bord: Mit einem MDE-Geräte zur mobilen Datenerfassung kann er sofort beim Kunden kassieren und Zahlungen quittieren, eine Pfandannahme durchführen oder noch vor Ort in letzter Minute Änderungen an den Bestellungen vornehmen. Selbstverständlich landen alle durchgeführten Transaktionen und Zahlungseingänge später automatisch in der Unternehmenssoftware.

Flexible Preisgestaltung durch die Branchenlösung

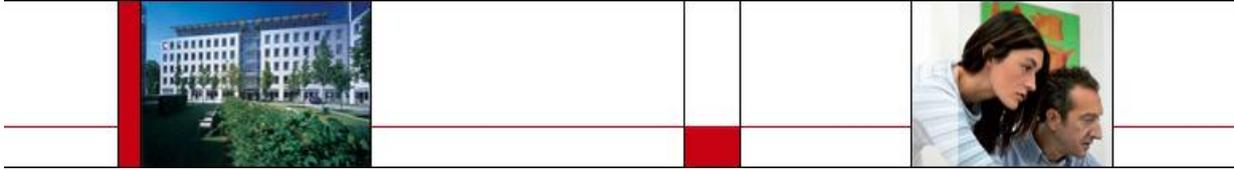
Die Sortimentsverwaltung der Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics NAV ist sehr komfortabel und flexibel. Es können beliebig viele Sortimente und Listungen gepflegt und unterschiedliche Preise hinterlegt werden, beispielsweise Standard-, Kundengruppen- und Kundensonderpreise. Durch amDrink lassen sich alle Preise mit einem Start- und/oder Enddatum versehen und können, bezogen auf Einzelkunden oder Kundengruppen, variabel definiert werden. Mengenstaffeln, Naturalrabatte, Gratiszuwendungen, prozentuale oder monetäre Rabatte sind zusätzlich erlaubt und damit kreative Vertriebsaktionen durchführbar. Die Preisgestaltung ist nur ein Beispielthema für die vielen Funktionen, die Microsoft Dynamics NAV und amDrink zur Verfügung gestellt werden. Diese Funktionen können im Vertrieb, der Materialwirtschaft, der Finanzbuchhaltung, dem Controlling und in vielen anderen Unternehmensbereichen genutzt werden.

Business Intelligence auch in der Getränkebranche

In einer Unternehmenssoftware werden sehr viele Unternehmensdaten gespeichert. Vorteil eines zentralen Systems sind die daraus resultierenden, unbegrenzten Verknüpfungs- und Auswertungsmöglichkeiten des gewonnenen Zahlenmaterials. Die zugrunde liegende Microsoft-Technologie ermöglicht schnelle und aktuelle Auswertungsmöglichkeiten und einen Informationsgewinn über das eigene Unternehmen. Das Beispiel der bereits erwähnten GEDAT-Daten zeigt: Auf Grund der Auswertungsmöglichkeit der indirekten Absatzzahlen, sieht die Flensburger Brauerei die noch nicht genutzten direkten und indirekten Vertriebswege, die aber nennenswerte Umsätze erzielen. Regionale Vergleiche der Handelskonzerne können von der Flensburger Brauerei genauso vorgenommen werden, wie zeitliche Vergleiche einzelner Artikel, um nur einige Beispiele aus der Praxis zu nennen.

Drei Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Projekte

Fragt man Anwender der Branchenlösung amDrink, wie Calidris 28 das Jungunternehmen des neuen Life-Style-Energy-Drinks SCHWARZE DOSE 28, warum sie sich für den Einsatz der Lösung entschieden haben, fallen immer wieder drei Argumente: Erstens: Die Branchenlösung amDrink ist kompakt und trotzdem sehr leistungsfähig. Zweitens: Microsoft Dynamics ist eine marktführende Standardsoftware mit eingebauter Investitionssicherheit. Drittens: amball business-software, Entwickler der Branchenlösung amDrink, verfügt über ein umfangreiches Know-how der Getränkebranche, ist groß genug



um langfristig am Markt zu bestehen und ist als inhabergeführtes Unternehmen sehr flexibel und kundenorientiert.

Unternehmen

amball business-software ist ein international aktives Systemhaus und bietet als Microsoft Gold Certified Partner betriebswirtschaftlichen Softwarelösungen für mittelständische Unternehmen an. Dabei verlässt sich das Unternehmen auf die bewährte Funktionalität der Unternehmenslösungen Microsoft Dynamics AX und Microsoft Dynamics NAV. Auf dieser Plattform bietet amball business-software nicht nur branchenübergreifende Lösungen an, sondern implementiert auch Branchenlösungen für Industrie, Handel und Dienstleistung.

Produkt:

amDrink für Getränkeindustrie/-handel und Brauereien

Daten zur Pressemitteilung:

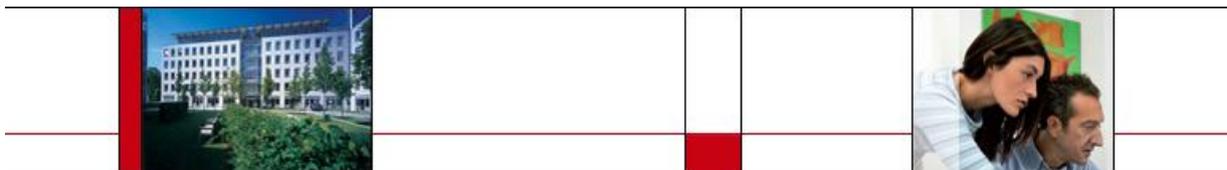
Zeilen: 92

Zeichen (mit Leerzeichen): 8.207

Kontakt

amball business-software
 Frau Anett Metzner
 Nordostpark 12-14
 90411 Nürnberg

Telefon 09 11/5 27 97-0
 Fax 0911/5 27 97-50
 E-Mail anme@amball.de
 Internet www.amball.de



Informationen

amball business-software
 Nordostpark 12-14
 90411 Nürnberg

Phone: +49 (0)9 11/ 5 27 97-0
 Fax: +49 (0)9 11/ 5 27 97-50
 E-Mail: info@amball.de
 Internet: www.amball.de

Daten & Fakten

- » Gegründet: 1981
- » Beschäftigte: 120
- » Kunden: 300 Unternehmens-Kunden mit ca. 7.000 Anwendern in mehr als 25 Ländern

Geschäftsführung

- » Ralph Nemnich (Geschäftsführer und Inhaber)
- » Marcus König (Geschäftsleitung Projekte)
- » Manfred Groß (Geschäftsleitung Vertrieb)

Partner:

- » Microsoft Gold zertifizierter Partner von Microsoft Dynamics AX und Microsoft Dynamics NAV
- » EASY SOFTWARE: Silber Partner
- » Cubeware Certified Partner

Bilder und Logo:

amball-Downloadbereich:

http://www.amball.de/hauptnavigation/aktuelles/presse/download_bereich.html