

Schneller ausgereift

Höchste Qualität braucht seine Zeit: Das gilt für den Wiener Sektproduzenten Schlumberger, wo der Sekt nach alter Tradition hergestellt und 18 bis 24 Monate gelagert wird, bevor er in den Handel kommt. Für die Einführung einer neuen Businesssoftware galt dies nicht, da war höchste Qualität in kurzer Zeit gefragt.

Tief unter der Erde, bei einer gleichbleibenden Temperatur von elf Grad, versteckt sich im 19. Wiener Gemeindebezirk ein wahrer Schatz: Im kilometerlangen und verwinkelten Kellergewölbe des Sektproduzenten Schlumberger lagern zwei Millionen Flaschen mit hochwertigem Sekt, hergestellt aus ausschließlich österreichischen Weinen. Das Qualitätsmanagement beginnt bei Schlumberger schon ganz am Beginn, bei den Trauben: Diese werden in den Anbaugebieten im nördlichen Burgenland und im Weinviertel von Hand geerntet und zum so genannten Grundwein verarbeitet. Die Grundweine werden dann mit einem speziellen Likör und Sekthefer versetzt, deren Verwendung von Schlumberger patentrechtlich geschützt ist. Dadurch findet eine zweite Gärung statt. Ein langwieriger Prozess: Schlussendlich dauert es eineinhalb bis zwei Jahre, bis eine Schlumberger-Sektflasche den Keller verlässt und in den Handel gelangt.

Etwa dreimal so schnell reifte hingegen die neue Business-Software beim Sekthersteller: Nach nur acht Monaten war eine mySAP-All-in-One-Lösung bei Schlumberger fertig installiert. „Pünktlich und innerhalb des veranschlagten Budgets“, freut sich Johannes

Feldhofer, Bereichsleiter für IT, Controlling und Organisation.

Die neue Software ersetzt verschiedene Einzellösungen und verbessert das Berichtswesen, damit entscheidungsrelevante Informationen möglichst schnell an die Unternehmensführung weitergeleitet werden können. Außerdem sind die Tochtergesellschaften wie die für den Vertrieb zuständige Top Spirit Handels- und Verkaufs-GmbH nun besser ans IT-System eingebunden. „Wir haben nun ein schlankes System im SAP-Standard, das viel Branchen-Know-how beinhaltet und ganz in unserem Sinne umgesetzt ist“, so Feldhofer.

Wenn ein Kunde bei Schlumberger bestellt, wird der Auftrag nun automatisch an den Logistikpartner Kühne & Nagel gesendet, der auch für das Lager verantwortlich ist. Die gewünschten Waren werden zusammengestellt, dann erfolgt eine Rückmeldung, die den weiteren Geschäftsablauf einleitet: „Die Umsätze können noch am selben Tag abgerufen werden, außerdem sind die gewährten Preisnachlässe ersichtlich“, erklärt Feldhofer. Die Vielfalt der verschiedenen Angebote und alle Preislisten können mit wenigen Klicks überarbeitet werden.

„Allfällige Nebenrechnungen außerhalb des Systems werden so weitgehend vermieden“, sagt Feldhofer. Um die Businesslösung vor dem endgültigen Start ausgiebig testen zu können, wurde zwei Monate lang an einem SAP-Prototyp



gearbeitet. Das hatte den Vorteil, dass die Mitarbeiter sich bald mit der neuen Software auseinander setzen und ihre Ideen und Vorschläge einbringen konnten. „Die Mitarbeit in dieser Prototyp-Phase war sehr kooperativ und trug wesentlich dazu dabei, dass der enge Terminplan eingehalten werden konnte“, so Projektleiter Alfred Franke vom SAP-Partner CSC Austria AG. Auch Johannes Feldhofer von Schlumberger zieht ein positives Fazit: „Das Team hat sehr gut zusammengearbeitet. Der Produktstart war erfolgreich: Wir konnten innerhalb des erwarteten Zeitrahmens von acht Monaten die neue Software mit allen Funktionen starten und arbeiten nun mit einer ausgereiften und zukunftssicheren Lösung.“

Link:

www.schlumberger.at

www.mittelstand.at

www.csc.at



Projekte im Griff

Auf Basis von SAP Business One hat das Unternehmen appsolut::software eine vollintegrierte Projektmanagement-Software entwickelt: Mit „appsolut::project“ können Projekte einfach und flexibel organisiert werden. Neben der finanziellen Kontrolle von Projekten können zum Beispiel Leistungsverzeichnisse definiert oder die Verfügbarkeit von Mitarbeitern, Maschinen und Materialien geplant werden.

Daneben bietet die Software eine breite Palette von Funktionen, wie die Möglichkeit zur Zeiterfassung, eine projektbezogene Dokumentverwaltung oder eine Leistungsverrechnung mit automatischer Erstellung von Lieferscheinen und Rechnungen. Den Kern der Lösung bildet jedoch die professionelle Leistungserfassung. Diese umfasst sowohl die Erfassung der Mitarbeiter als auch die Zuordnung von Artikeln auf das jeweilige Projekt.



Natürlich steht als Basis auch die gesamte Funktionalität von SAP Business One zur Verfügung, vom Einkauf über Vertrieb und CRM, Service und Kundendienst, Bankenabwicklung, Lager- und Materialwirtschaft, Produktion, Endmontage und Materialbedarfsplanung bis hin zu Finanzbuchhaltung und Controlling

Die Lösung wurde von appsolut software entwickelt, einem SAP-Business-One-Partner der ersten Stunde. So konnte die Software direkt auf die Bedürfnisse von KMUs zugeschnitten werden.

Link:
<http://www.appsolut.at>

B u c h v o r s t e l l u n g

Michael Brandtner

Brandtner on Branding

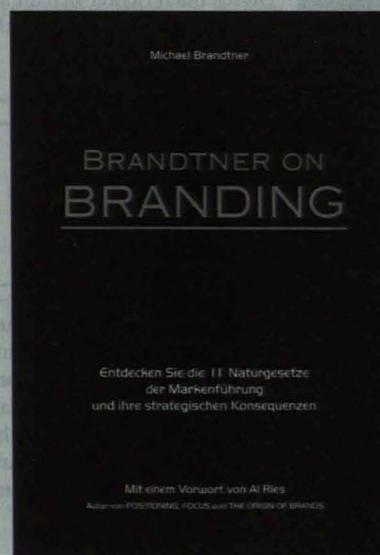
Styria Printshop Druck GmbH, Hardcover gebunden 128 Seiten, Euro 23,-, ISBN: 3-901921-30-3

Kann man zukünftige Entwicklungen von Märkten vorhersagen? Die revolutionäre Antwort in diesem Buch lautet „ja“. So kann zwar niemand konkret die Zukunft vorhersagen. Aber wenn man Märkte sehr langfristig beobachtet, wenn man sich nicht von kurzfristigen Moden und Wellen ablenken lässt, stößt man auf zwei treibende Kräfte des Marken- und Unternehmenserfolges: Evolution und Divergenz.

Dabei gilt es nicht nur, diese Kräfte zu erkennen und zu verstehen, sondern entscheidend ist, wie man mit diesen Kräften richtig umgeht. Im Detail zeigt der Autor,

- wie diese beiden Kräfte Märkte beeinflussen,
- warum Markenerfolg „zuerst Divergenz, dann Evolution“ lautet,
- warum beide Kräfte eine klare Fokussierung und Positionierung verlangen,
- wie man beim Markenaufbau vorgehen sollte,
- wie man dauerhaft gesund wachsen kann und
- warum man unbedingt bei der Strategieentwicklung zwischen Unternehmen und Marke(n) unterscheiden muss.

Dieses Buch richtet sich an alle Manager, die „kugelsichere“ Marken- und Unternehmensstrategien für die Zukunft entwickeln wollen und bereit sind, ihre Branche durch neue Kategorien zu (r)evolutionieren, bevor es die Konkurrenz tut.



Michael Brandtner

BRANDTNER ON BRANDING

Entdecken Sie die 11 Naturgesetze der Markenführung und ihre strategischen Konsequenzen

Mit einem Vorwort von Al Ries
Autor von POSITIONING, FOCUS und THE ORIGIN OF BRANDS