

# Mit einer integrierten Softwarelösung den Überblick behalten

Speziell in der Lebensmittelindustrie spielen Hygiene-Bestimmungen, Qualitätssicherung, Gesundheitsrecht, Lebensmittelvorschriften und EU Verordnungen zur Haltbarkeit und Rückverfolgung als auch Form, Farbe, Geschmack und Qualität der Produkte eine große Rolle. Die Abhandlung der unegalisierten Gewichtsware ist hier genauso ein Muss, wie die Bestandsführung und die Abrechnungsmöglichkeit in Mengen und Gewicht. Sämtliche Geschäftsprozesse, von der bedarfsgerechten Rohstoffbeschaffung über die Kapazitätsplanung, einer optimierten Produktion bis hin zum Aufbau einer Verteilerorganisation richten sich in der Lebensmittelindustrie nach dem MHD bzw. dem Verfallsdatum und den QM Merkmalen der Produkte aus.

Neue Entwicklungen, Technologien und Herausforderungen seitens der Gesetzgeber und der Märkte sind deshalb nur einige wichtige Indikatoren für die Nahrungs- und Genussmittelbranche.

So hat die SOPRA mittlerweile 150 Kunden aus der Nahrungs- und Genussmittelbranche und baut diesen Markt weiter stark aus. Mehr als 1000 Kunden zählt das ERP System eEvolution, das SOPRA als einer der Gründungsgesellschaften der nGoup GmbH & Co. KG vertreibt. Die Produkt- und Lösungspalette des Ismaninger Software- und Beratungshauses ist mittlerweile stark gewachsen und bietet vom Rohstoffmanagement, der Warenwirtschaft (ERP), dem Kundenmanagement bzw. intelligenten Werkzeugen für umfassende Reports /Auswertungen auch eine Produktlinie für mobile Systemlösungen (Scanner, Außendienst etc.) und damit alles aus einer Hand.

„Beim Rohstoffmanagement ist SOPRA mit EVS Marktführer; hier zählen wir 110 Molkereien aus vier europäischen Ländern zu unseren Kunden“, so M.Sedlmayr, Geschäftsführer der SOPRA GmbH.

Zu den Neuheiten gehören hier - neben „kleineren Änderungen“ u. a. im Erzeugerstamm, der Milchgeldabrechnung sowie der Zugangsregelung (SOX-Compliance) – die Module:

- Neues Handlung Abschluss Abrechnungsmonat
- Festhalten von Umpump-Mengen
- Integration der Nutzungserklärung für Österreich
- Integration Mengenmanagement für die Schweiz
- Archivsystem mit der elektronischen Signatur

Freigegeben sind zudem die Punkte „Verfolgung der Anlieferung“; „Mitgliederverwaltung“ (Teilübertragung), „QM-Deutschland“, die „SOPRA-Script-Report“, das „SOPRA-Tracing“.

Für eine optimierte Unternehmenssteuerung ist es wichtig, transparente, klar definierte Abläufe zu schaffen und Systeme und Verfahren einzurichten, die Informationen z.B. zur Rückverfolgbarkeit geben. Nur durch strukturierte Chargenverwaltung, durchgängige Kennzeichnung der Ware über alle Stufen der Wertschöpfungskette, Anbindung an Komponenten wie Datenfunk, Prozessleit- und / oder Wiegesysteme und Buchungen der Bewegungen in Echtzeit können diese Informationen im geforderten Detaillierungsgrad bereitgestellt werden.

Durch die integrierte Anbindung an den Einkauf können automatisch Bestellvorschläge aufgrund von Mindestbeständen, Bestellvorlaufzeiten udgl. generiert werden. Ein funktionierendes und automatisiertes Produktionsplanungssystem muss die Wünsche der Produktion und die Anforderungen des Vertriebes bedienen. Die definitiven Produktionsaufträge sind Ergebnis aus der Verarbeitung der Absatzplanzahlen, der effektiven Kundenaufträge und der Produktion auf Lieferbereitschaft.

Damit dies auch alles reibungslos funktioniert, ist eine ausgefeilte Logistik wichtig. SOPRA setzt für diese Unternehmen ein Lagerverwaltungssystem ein, das gleichzeitig auch die Chargenverfolgung (EU-Vo178/2002) sicherstellt. Es erfasst jede Lagerbewegung auch durch Scanner und arbeitet stellplatzbezogen und bietet auch die Möglichkeit zur Prozessoptimierung, d.h. alle Aufgaben die das System (ERP) wahrnimmt, können anwendungsspezifisch eingestellt werden. Das beginnt bei der Priorisierung von Lagerbewegungen und ist bei der automatischen Nachschubversorgung für die Kommission noch nicht zu Ende. Zudem besteht auch die Möglichkeit einer permanenten Inventur, da zu jedem Zeitpunkt die Bestände online abrufbar sind.

Durch das Archivierungs-/ Dokumentenmanagementsystem der SOPRA, werden im Rohstoffmanagement und auf Wunsch im ERP, alle Daten aus CI-, NCI-Geschäftsprozessen unter Beachtung der GDPdU nicht nur revisionssicher aufbereitet sondern auch gespeichert. Ein Zugriff auf diese Daten ist allen berechtigten Anwendern über x-beliebige Suchbegriffe möglich. Die Einführung dieser Werkzeuge bedeutet zwar nicht, dass ein wachsendes Unternehmen damit schlagartig alle Aufgabenstellungen rund um gesetzliche Auflagen gelöst hat. Doch das Produkt ist ein wertvolles Werkzeug, die daraus resultierenden, komplexen Aufgaben in den Griff zu bekommen.

Softwarefirmen wie die SOPRA EDV-Informationssysteme GmbH und Produktpartner, unterstützen daher auch kleine und mittelständische Unternehmen mit den entsprechenden Werkzeugen. Das ERP System eEvolution bietet beispielsweise mit der Integration der Finanzbuchhaltung und eines modernen Systems zur Personalverwaltung - den Verantwortlichen die Möglichkeit - mit Hilfe von „Alerts“ rechtzeitig auf sich ändernden Sachlagen zu reagieren, etwa auf Budgetabweichungen bzw. drohenden Personal- oder Liquiditätsproblemen.

Aktuelle Studien, „IT-Trends in Deutschland, 2008“, haben ergeben, dass die IT in dieser Branche vor allem einen Beitrag zur Prozessoptimierung und Kosteneinsparung leisten muss.

Nach Ansicht des Marktforschers IDC, zwingt der Kostendruck die Unternehmen zu mehr Effizienz und größerer Flexibilität. Demnach setzen 73 Prozent der insgesamt 56 befragten Unternehmen auf integrierte Software Lösungen und glauben, im Wettbewerbsumfeld dadurch besser bestehen zu können. Ein besonders wichtiges Thema wird aus Sicht der Fachabteilungen zudem das Sammeln und Analysieren von Kundendaten (CRM).

Unter CRM wird eine Managementphilosophie verstanden, die den Aufbau und die Pflege langfristiger und profitabler Kundenbeziehungen zum Ziel hat. Kennzeichnend ist dabei der zielgerichtete Einsatz spezialisierter Informationssysteme (CRM-Systeme), welche alle kundennahen Prozesse in Marketing, Verkauf und Service unterstützen, die anfallenden Daten sammeln und integriert bereitstellen. Folglich ist CRM ein ganzheitlicher Ansatz zur Unternehmensführung, mit dem der Kunde in das Zentrum der Geschäftsprozesse gestellt werden soll. Im Wesentlichen wird das Ziel verfolgt, die Kundenbeziehungen zu managen um damit eine Steigerung der Wertigkeit von Kundenbeziehung zu bewirken.

Andreas Blüher, [blueher@sopra-gmbh.de](mailto:blueher@sopra-gmbh.de)

SOPRA EDV-Informationssysteme GmbH  
Mühlenstraße 1, 85737 Ismaning  
+49 89 961004-0, +49 89 96100-96