

SCHIEDEGGER KÄSEALPE, SCHIEDEGG

Vom Marktstand zum Handelsbetrieb



Schiedegger KäseAlpe, Schiedegg

- Verkauf auf Bauern- und Wochenmärkten
- Belieferung von rund 100 Einzelhändler im süddeutschen Raum
- Vernetzung aller Bereiche mit APRO.CON
- Richtlinienkonforme Deklarationen mit wenig Aufwand
- Etikettengestaltung nach Kundenwunsch mit APRO.CON

Die Schiedegger KäseAlpe vertreibt Heumilchkäse an Einzelhändler in Süddeutschland. Geschäftsführer Andreas Sinz nutzt die Warenwirtschaftslösung APRO.CON zur Steuerung seiner betriebswirtschaftlichen Vorgänge.

Das landwirtschaftliche Familienunternehmen in fünfter Generation ist in den letzten Jahren rapide gewachsen. Was mit einem Wochenmarktstand begann, hat sich mittlerweile zu einem ansehnlichen Handelsbetrieb inklusive eigener Vertriebsflotte entwickelt. Mit dem Wachstum des Betriebs wuchs auch das Bedürfnis nach einer umfassenden Warenwirtschaftslösung. APRO.CON schafft dafür heute die Grundlage – von der Verwaltung der Kunden- und Lieferantendaten über die Etikettierung bis hin zum Warenausgang.

Klein angefangen

Ursprünglich verkaufte Andreas Sinz seine Produkte nur auf Wochen- und Bauernmärkten direkt an die Endkunden. Den Einstieg in den Zwischenhandel hatte er einer Zufallsbegegnung zu verdanken: Ein Supermarktbesitzer war von den Käsespezialitäten so überzeugt, dass er Sinz fragte, ob er sich nicht vorstellen könne, seinen Markt zu beliefern. „Professionelle Warenwirtschaft war für uns damals noch überhaupt kein Thema“, erinnert sich Andreas Sinz. Der Unternehmer nahm den Auftrag an, erkannte jedoch auch, welche Möglichkeit sich ihm da eröffnete. Er begann mit der Akquise weiterer Kunden – darunter Nahversorger, Bauern-, Hof- und Spezialitätenläden. Mit jedem Neukunden stieg der Verwaltungsaufwand für die Warenwirtschaft. Die Methoden, mit denen Andreas Sinz bisher gearbeitet hatte, stießen da an ihre Grenzen: „Für mich war es fast unmöglich den Durchblick bei all den Aufträgen zu

behalten.“ Also schaute er sich auf dem Markt nach Alternativen um. Sein Fachhändler und SYNER.CON Partner Michael Mörtl empfahl ihm daraufhin APRO.CON. Die Warenwirtschaftslösung hilft dem Unternehmer heute dabei, den Überblick zu behalten und liefert gleichzeitig alle betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, um die Betriebsabläufe zu optimieren. Denn Andreas Sinz ist überzeugt: „Wer heute einen Betrieb führt, muss unbedingt seine relevanten Zahlen kennen, um wettbewerbsfähig zu sein. Lediglich ein gutes Produkt anzubieten, das reicht heute nicht mehr aus.“

All-in-One-Lösung

Durch das stetige Wachstum des Unternehmens erweiterte sich auch die EDV nach und nach. So entstand vor der Einführung von APRO.CON eine unverflochtene Ansammlung an Programmen, die jeweils für lediglich einen Arbeitsschritt genutzt wurden. Viele Daten mussten doppelt gepflegt werden, da die einzelnen Arbeitsschritte nicht miteinander vernetzt werden konnten. Alle Arbeitsschritte von der Angebotserstellung über die Kommissionierung und Etikettierung bis hin zur Finanzbuchhaltung inklusive der Erstellung aller relevanten Dokumente können nun in APRO.CON realisiert werden. Heute profitiert Andreas Sinz damit von den dadurch entstehenden Synergieeffekten: „Wenn eine Lieferung raus geht, kann ich die Rechnung dazu per Knopfdruck erstellen. Die Daten dazu kommen direkt aus dem System. Oder wenn ich am Ende des Tages sehen möchte, was ich heute alles verkauft habe, bekomme ich die Daten dazu gleich per Mausklick.“

Immer das passende Etikett

Immer wieder wurde Andreas Sinz auch nach Verkaufsmöglichkeiten im SB-Warenregal gefragt. Der Aufwand dafür ist größer als etwa bei Käse, der an der Frischetheke verkauft wird. „Der Käse muss geschnitten, gewogen, verpackt und etikettiert werden. Anfangs war das eine ziemliche Herausforderung für uns“, erklärt der Unternehmer. Bei mittlerweile rund 100 Kunden, 150 verschiedenen Artikeln und 8.000 Stücken Käse, die das Versandlager wöchentlich verlassen, hilft APRO.CON den Überblick zu behalten. „Bei diesem Auftragsvolumen ist es wichtig, flexibel zu sein und immer das passende Etikett mit allen gesetzlich vorgeschriebenen Angaben parat zu haben“, erläutert Andreas Sinz. Die Warenwirtschaftslösung unterstützt den Inhaber heute beim Etiketten-Management. Mit dem APRO.CON Etikettendesigner können individuelle Etiketten entworfen werden. APRO.CON übernimmt auch die kundenspezifische Verwaltung der Etiketten: Einmal angelegt, liefert das System auf Knopfdruck für jeden Kunden das passende Etikett. Die Software stellt außerdem sicher, dass die abgedruckten Daten der Lebensmittel-Informationsverordnung (LMIV) entsprechen.



Mit APRO.CON erstellen die Mitarbeiter auf Knopfdruck für jeden Kunden die passenden Etiketten.

Für die Zukunft gerüstet

Andreas Sinz benutzt vor allem die APRO.CON Module Warenausgang und Etikettierung. Dank des modularen Aufbaus wächst die Warenwirtschaftssoftware mit dem Betrieb mit. Ist es in Zukunft zum Beispiel notwendig, auch den Wareneingang mit zu vernetzen, ist dies mit dem entsprechenden Modul problemlos möglich. Auch wenn eine Funktion einmal nicht in den Standardmodulen enthalten ist, kann jederzeit individuell nachgebessert werden. Kleinere Anpassungen können sogar per Fernwartung realisiert werden. Der Unternehmer kann sich zudem auf die Unterstützung durch seinen Fachhändler und SYNER.CON Partner Michael Mörtl und die Service-Hotline verlassen: „Wir legen sehr viel Wert auf persönlichen Kontakt und einen vertrauensvollen Umgang mit unseren Kunden. Da ist es schön, wenn man sich als Kunde auch mal selbst gut aufgehoben fühlt“, erklärt Sinz.

Weitere Informationen unter

- www.scheidegger-kaesealpe.de
- www.aprocon.de

Kontakt

- **APRO.CON Software GmbH & Co. KG**
Rastede
Tel: +49 (441) 80 06 999
Mail: jens.eden@aprocon.de
- **Michael Mörtl**
Gilching
Tel: +49 (8105) 37 70 17
Mail: info@waagen-moertl.de