

Referenz Sage Office Line

Branche: Hersteller/Distribution

Erfolgreiche Steuerung des gesamten Unternehmens mit der Sage Office Line

Die Frost & Frisch Convenience GmbH hat sich als Lieferant hochwertiger Tiefkühlprodukte rund um den Fisch einen guten Namen gemacht – neuartige Rezepturen, von der Grillmakrele bis zum Wildlachs Provençale, und höchste Qualität treffen den Geschmack der Verbraucher. Alle operativen Tätigkeiten allerdings sind an ein Netzwerk von Auftragnehmern vergeben.

Ausgangssituation

Seine Mannschaft kennt die neuesten Gewürz- und Zutatenkreationen, sie kennt die aktuellen Einkaufspreise für Fisch in allen Weltmeeren und sie steuert ein Netzwerk von Dutzenden von Lieferanten, zehn Lebensmittelproduzenten und einer großen Schar von Kunden im deutschen und internationalen Einzelhandel. In enger Zusammenarbeit mit den Handelskunden entwickelt Frost & Frisch neue Tiefkühlgerichte, überwacht die Einhaltung der lebensmittelrechtlichen Vorschriften und die prompte Lieferung bestellter Ware.

Die Entwicklung neuer Produkte einschließlich Verbrauchertests nimmt einige Monate in Anspruch. Die Vorlaufzeit aber von der konkreten Bestellung mit Mengenangabe bis zur Auslieferung an den Handel beträgt nicht länger als sieben Tage, einschließlich zwei Tagen für die Logistik. Da alle Produktionsabläufe und Warenbewegungen an Dritte vergeben sind, ist die transparente Steuerung durch eine hocheffiziente Software der Schlüssel zum Erfolg.

„Unser System sollte aus einer Hand alle entscheidenden Funktionen abdecken“, betont Rolf Dopheide: „Die komplette Steuerung aller Prozesse, unmittelbare Transparenz auf den wirtschaftlichen Erfolg und ein flexibles Berichtswesen.“ Seine Wahl fiel auf die Sage Office Line 100, die von LYNX-ctg – Gesellschaft für Controlling und Organisation eingeführt wurde.

Software-Lösung

Zum Einsatz kommen die Module Rechnungswesen und Warenwirtschaft sowie der Kundenmanager. So viele Abläufe wie

„Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette von der Marktforschung bis zum Fangschiff ab, aber als schlankes Unternehmen mit gerade mal zehn Mitarbeitern und Fertigungstiefe null!“

*Geschäftsführer Rolf Dopheide,
Frost & Frisch Convenience GmbH,
Bielefeld*

irgend möglich sind im System automatisiert. Direkt aus der Auftragserfassung geht der Produktionsauftrag an einen der Fabrikanten. Die Bestellungen an die Lieferanten von Fisch, Gewürzen, Packmitteln

Info Referenzkunde

Firma:

Frost & Frisch Convenience GmbH,
Bielefeld, Distribution von Tiefkühlkost

Software-Lösung:

Office Line 100, Kundenmanager

Anwendungsgebiete:

Wawi, Rewe, Marketing, Vertrieb

werden elektronisch erzeugt. Sämtliche Lagerbestände werden mit ihren Reichweiten in der Warenwirtschaft gepflegt, und das System meldet automatisch, wenn kritische Grenzen in Sicht kommen. Vom Fabrikant-



Rolf Dopheide (li.) setzt für seine hocheffiziente IT auf Sage und die Unterstützung durch Erhard Glösenkamp, LYNX-ctg, (re.)

Referenz Sage Office Line

Branche: Hersteller/Distribution

ten liefern Logistikpartner die Fertigwaren direkt an die Tiefkühltheke. Selbstverständlich ermöglicht das System auch die Chargenverfolgung nach EU 178/2002. Die FiBu dient als Quelle für ein durchdachtes Paket von Controlling-Instrumenten. Im Mittelpunkt steht die Deckungsbeitragsrechnung, die auf Standardauswertungen der Office Line beruht.

Frost & Frisch führt Deckungsbeitragsrechnungen für jeden Kunden und für jeden Artikel durch. Dabei werden den Umsätzen die Materialeinzelkosten in echten Preisen gegenübergestellt. Die kundenspezifischen Konditionen sind im System hinterlegt und werden hier mit eingerechnet. Auch die Fracht- und Lagerkosten werden direkt auf den jeweiligen Kostenträger gebucht. Die weiteren Kostenstellen (Marketing, Vertrieb, Entwicklung und Verwaltung) verteilt das System nach zugeordneten Einzelkosten oder nach festgelegten Schlüsseln.

Mit dieser nach Kunden und Artikeln geordneten Matrix herrscht volle Transparenz in Bezug auf die Erfolgsfaktoren in der Produktpalette und im Kundenkreis. Damit bieten sich alle Möglichkeiten, aktuell die Kosten im Griff zu behalten und strategisch die ertragsstärksten Felder anzupeilen.

Vorteile

Mit der Office Line und ihren umfangreichen statistischen Funktionen hat sich die Transparenz des betrieblichen Geschehens enorm verbessert. Die Prozesskette im Unternehmen kann lückenlos dargestellt werden; jeder Mitarbeiter verfügt jederzeit über alle Informationen des Einkaufs- und des Absatzmarktes, der Lieferanten und der Wettbewerber und kann den Stand jedes Geschäftsablaufs tagesaktuell abrufen. Alle internen Abläufe konnten deutlich beschleunigt werden, sodass zusätzliche Kapazitäten entstanden. Und Rolf Dopheide ergänzt: „Wir nutzen die betriebswirt-

„Mit nur zehn Mitarbeitern steuern wir die gesamte Prozesskette!“



Prämierte Frost & Frisch Produkte

schaftlichen Auswertungen für die eigene Erfolgskontrolle und für die monatlichen Gespräche mit der Hausbank. Dank der hohen Transparenz und Zuverlässigkeit unserer Berichte haben wir ein exzellentes Rating. Das erweitert unseren finanziellen Spielraum über unseren positiven Cashflow hinaus deutlich.“

Ausblick

Der wird vor allem zur Erweiterung des Geschäfts genutzt. Tatsächlich verweist Frost & Frisch auf eine stolze Innovationsrate von jährlich 30 % Neuprodukten. Innovation, Flexibilität und gelebte Qualität, unter

diesen drei Schlagworten summiert Rolf Dopheide die Wettbewerbsvorteile seines Unternehmens – die flexible und effiziente Software sichert das Geschäftsmodell langfristig ab. LYNX-Geschäftsführer Erhard Glösenkamp bestätigt: „Die Office Line ist weiter ausbaufähig und die neuen Entwicklungen zeigen, dass Sage die Anforderungen des Marktes verstanden hat.“ Daher blickt man in Bielefeld auch für das geplante weitere Wachstum zuversichtlich in die Zukunft.

