

EDV

Software-Module für die bedarfsgerechte Anpassung an den Fleischerbetrieb



Arbeitet einfacher, schneller und effektiver: Gerold Bald an seiner mit der Software verbundenen Mettler Toledo bC-Thekenwaage. Fotos: svd

Einfach, schnell und effektiv

Nach sorgfältiger Bedarfsanalyse: Die unterfränkische Metzgerei Bald setzt auf branchenspezifische Software.

GEMÜNDEN

SIGISMUND VON DOBSCHÜTZ

An praktischer Berufserfahrung mangelt es Metzgermeister Gerold Bald (47) wahrlich nicht. Seit fast 55 Jahren gibt es die einst von Vater Erwin im unterfränkischen Wernfeld bei Gemünden gegründete Handwerksmetzgerei. Doch der wachsende Wettbewerb mit Supermärkten und Filialbetrieben, vor 15 Jahren die Eröffnung einer Filiale in Gemünden sowie die allgemein steigenden betriebswirtschaftlichen Anforderungen veranlassten den Metzgermeister vor vier Jahren, sich zwecks Unternehmensoptimierung eine branchenspezifische Software anzuschaffen.

Die Metzgerei Bald ließ sich nach eingehender Bedarfsanalyse einige für ihren Betrieb hilfreiche

Software-Module installieren – von der in Kleinrinderfeld bei Würzburg ansässigen Foodware Factory GmbH, einem der fünf namhaften Software-Entwickler für die Fleischbranche. „Wir verkaufen unseren Kunden nur, was sie tatsächlich brauchen“, versichert deren geschäftsführender Gesellschafter Helmut Dappert. Er ist – ebenso wie sein Systemberater Michael Linseisen – ausgebildeter Metzgermeister und ausgewiesener Branchenkenner. Er erkennt also schnell, welche Probleme bei seinen Kunden gelöst werden müssen.

Alle Arbeitsbereiche im Fleischerhandwerk abgedeckt

Mit seiner seit 2010 ständig erweiterten und verfeinerten Foodware-Software, die 2017 in einem Update auf Windows 10 mit etlichen Neuerungen angeboten wird, decken Dappert und sein Entwickler-Team alle Arbeitsbereiche des Fleischer-

handwerks ab – vom Einkauf über die Lagerung und Produktionsplanung bis zum Verkauf, von Kassenfunktionen über die Datenerfassung bis zur statistischen Auswertung. Dappert: „Unsere Software-Module eignen sich für mittelständische Unternehmen ebenso wie für kleine Metzgereien.“

In Gemünden-Wernfeld hat sich Tina Bald (37) schnell in die Arbeit am Computer eingearbeitet. Für den Familienbetrieb mit einer Filiale, fünf Vollzeit- und zehn Teilzeitkräften reichten bisher die Software-Module Abverkauf, Filialsteuerung und Auswertung, Angebot, Lieferschein und Rechnungen sowie Statistiken und das Marketingmodul. Bald: „Schon damit geht jetzt alles viel einfacher, schneller und effektiver.“

Früher hatten die Inhaber im Gefühl, welches Produkt sich gut und welches sich schlecht verkauft: Wenn der Vorrat zur Neige ging,

herausfiltern. Ehemann Gerold steuert die Produktion entsprechend und setzt seine Arbeitskraft sowie Arbeitszeit viel gezielter und verkaufsoptimierter ein. „Im Wareneinsatz konnten wir dadurch fünf Prozent unserer früheren Kosten einsparen“, fügt er hinzu. Heute wird nur noch produziert, was sich gut verkauft – und entsprechend dafür eingekauft.

Schon im Wareneinkauf kann durch genaueren Preisvergleich der Lieferanten preiswerter geordert und jede Preisänderung tagesaktuell je nach Artikelgruppe und prozentualem Zutatenanteil auf das einzelne Endprodukt heruntergerechnet werden. So reagieren die Balds zeitnah und gezielter auf Preisschwankungen. Im Bedarfsfall passen sie ihre eigenen Verkaufspreise an. „Das hat uns eine Ersparnis von zwei Prozent gebracht“, erklärt der Chef. Die Beschriftung und das Anfertigen neuer Preisschilder läuft über das Marketingmodul des Softwaresystems.

Exakter Überblick über Verkaufs- und Kassenstand

Auch wenn die Metzgerfamilie nur die beiden Verkaufsstellen in Wernfeld und Gemünden betreibt, können die Eheleute nicht an beiden Standorten gleichzeitig sein. Hier erleichtert die computergestützte Datenerfassung den exakten Überblick über den aktuellen Verkaufs- und Kassenstand. Bald: „Ich brauche ja nur die Daten unserer Zweigstelle an meinem PC abzurufen.“

Die zeitgenaue Erfassung verbessert zudem die Personalplanung. Warteten früher vielleicht zwei Verkäuferinnen im leeren Laden vergeblich auf Kunden, reagiert man heute auf solche Leerzeiten besser und setzt die Aushilfen bedarfsorientiert ein. Die Datenerfassung zeigt Tina Bald auf die Stunde genau, wann zusätzliches Personal erforderlich ist und wann eine Verkäuferin reicht. „Mit der Software konnten wir drei Prozent unserer Personalkosten einsparen.“

Allein durch den Einsatz der wenigen Software-Module erhöhte sich der Unternehmensgewinn der Metzgerei nach Aussage der Inhaber um zehn Prozent. „Jetzt fehlt uns noch das Kalkulationsmodul“, steht für die Chefin fest. „Das brauchen wir für unseren Lieferservice ab 2017.“ Die älter gewordene Stammkundschaft soll dadurch gehalten und die junge Online-Generation für die Metzgerei gewonnen werden. „Das Kalkulationsmodul rechnet unsere einzelnen Verkaufspreise auf den Cent genau aus.“

Foodware-Factory-Inhaber Dappert ist zufrieden: „Die Metzgerei Bald ist vorbildlich und für die Zukunft optimal gerüstet.“ Zumal der Gesetzgeber seit diesem Januar ausschließlich die elektronisch geführte Datendokumentation gegenüber den Finanzbehörden verlangt. Tina Bald bleibt ganz gelassen: „Das ist mit unserer Software ganz einfach.“ | afz 3/2017

www.metzgerei-bald.de



Wissen jetzt aufs Kilogramm genau, was gut läuft: Tina und Gerold Bald mit Helmut Dappert (rechts), Inhaber der Foodware Factory.

» Die zeitgenaue Erfassung verbessert die Personalplanung und senkt die Personalkosten.«

Tina Bald

produzierte der Gemündener Meister schnell Nachschub. Heute sind die im Verkauf genutzten bC-Thekenwaagen von Mettler Toledo direkt mit der Foodware-Software verbunden, so dass alle Verkäufe im System gespeichert werden. Die Chefin kann diese Daten zu jedem beliebigen Zeitpunkt abrufen. „Jetzt weiß ich auf das Kilogramm genau, welche Wurst gut läuft und welche weniger gut.“ Auch saisonale Unterschiede lassen sich rasch