

Karls Markt OHG



Taufrischer und günstiger Erdbeergenuss – Es muss nicht immer Kaviar sein

Wohl kaum eine heimische Frucht erfreut sich bei großen und kleinen Schleckermäulchen so großer Beliebtheit wie die Erdbeere. Millionen von Liebhabern der samtigen, roten Früchte fiebern Jahr für Jahr erwartungsvoll dem Beginn der Erdbeersaison Anfang Juni entgegen. Wen interessiert es da schon, dass die Erdbeere botanisch gesehen gar keine Beere ist, sondern zu den Sammelnussfrüchten zählt? Eigentlich niemanden. Aus Erzeugersicht gibt es jedoch eine Reihe von Fakten, die das Geschäft mit der schmackhaften Frucht zu einem harten und anspruchsvollen Business machen. Die Saison ist auf wenige Wochen begrenzt und die leckeren Erdbeeren sind zum Leidwesen der Erzeuger leicht verderblich. Aus Verbrauchersicht gibt es mehr oder weniger nur drei entscheidende Kriterien: Frische, Qualität und Preis. Für den Anbieter wiederum heißt die Herausforderung dementsprechend: Nur maximale Effizienz in den eigenen Prozessen sichert den Erfolg am Markt. Der landwirtschaftliche Traditionsbetrieb Karls Markt OHG stellt sich seit jeher erfolgreich dieser Herausforderung und maximiert seine Effizienz seit der Saison 2006 durch den Einsatz der myfactory BusinessWorld.



Branche: Direktvermarkter | Eingesetzte Module: ERP, CRM | Anzahl Arbeitsplätze: 20 | Partner: GECKO mbH



«Die Steuerung und Organisation von ca. 300 Verkaufsständen und ebenso viel Verkaufspersonal, die exakte tägliche Belieferung der Stände sowie die Erfassung, Abrechnung und Auswertung der erzielten Tages- und Gesamtumsätze und einige Dinge mehr stellen einen doch recht großen organisatorischen Aufwand dar.»

Robert Dahl
Inhaber Karls Markt OHG

Anforderungen und Entscheidungskriterium

Der 1921 gegründete landwirtschaftliche Betrieb Karls Markt OHG, der bereits in der dritten Generation geführt wird, baut auf 100 ha Erdbeeren an und verkauft diese in Eigenregie an ca. 300 Verkaufsstellen, vorwiegend in Mecklenburg-Vorpommern und Berlin, aber auch in Teilen Schleswig-Holsteins. Neben dem Direktvertrieb der Erdbeeren unterhält das Unternehmen fünf sehenswerte Erlebnishöfe in Rövershagen, wo sich auch der Unternehmenssitz befindet, in Warnsdorf, Wustermark, Zirkow und Warnemünde. Auf diesen Höfen voller Leben finden Besucher liebevoll eingerichtete Bauernmärkte mit Spezialitäten vom Lande, Hof-Küchen mit Gaumenfreuden für Leib und Seele sowie Spielparadiese für Kinder.

Lösung

GECKO hat sich als Consulting Center der myfactory International GmbH auf die Themen Warenwirtschaft (ERP) für Handel- und Dienstleistungsunternehmen und Personalverwaltung (HRM) spezialisiert. Auf Basis einer bereits bestehenden, lockeren Geschäftsbeziehung erhielt GECKO die Chance, die mannigfaltigen Lösungsmöglichkeiten der myfactory.BusinessWorld für die Anforderungen von Karls Markt OHG vorzustellen.

Entscheidungskriterium

«Mit der myfactory.BusinessWorld konnten wir eine moderne und leistungsfähige Standardsoftware anbieten, die wegen ihrer technologischen Basis flexibel genug ist, sie mit den erforderlichen Eigenen wicklungen gemäß den Spezialanforderungen von Karls Markt OHG zu veredeln», resümiert Siegfried Melzig, Geschäftsführer der GECKO mbH. «Unsere Zusage, ein Maximum an Funktionalität zu einem vergleichsweise niedrigen Gesamtpreis zu liefern, hat den Interesse ten überzeugt.» «Die prägnante und professionelle Präsentation der Möglichkeiten der myfactory.BusinesWorld durch GECKO hat uns sehr schnell verdeutlicht, dass wir mit dieser Software die richtige Lösung für unsere Anforderungen gefunden hatten», bestätigt Robert Dahl. «Da das Preis-Leistungs-Verhältnis, das bei solchen Investitionen ja auch immer eine gewichtige Rolle spielt, ebenfalls okay war, haben wir uns gerne für GECKO und die myfactory.BusinessWorld entschieden.»



«Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Ihre Ansprüche an Ihre IT zu realisieren und optimieren.»

Siegfried Melzig
Geschäftsführer GECKO mbH

Umsetzung

In Ergänzung der myfactory-Standardfunktionalitäten integrierte GECKO spezielle Geschäftsprozesse wie die Stammdatenverwaltung von Verkaufsständen und Verkäufern oder die zeitnahe und genaue Planung der erforderlichen Erntemengen für die Auslieferung für den folgenden Verkaufstag in das Lösungspaket. Zu diesem Zweck erweiterte GECKO an mehreren Stellen das Datenmodell der Standardsoftware und erstellte diverse zusätzliche Masken in der myfactory.BusinessWorld. Die Gesamtprojektdauer von der Definition des Anforderungsprofils bis hin zur Liveschaltung betrug insgesamt acht Monate. Für die heiße Phase der tatsächlichen Softwareinstallation inklusive der Zusatzprogrammierungen, des Rollout und der Testläufe benötigte das GECKO-Team um Siegfried Melzig lediglich acht Wochen, so dass die neue Software pünktlich zum Start der Erdbeersa son stabil und zuverlässig lief und zum Einsatz bereit war.

Projektdurchführung des Partners

Nach Abschluss der ersten Verkaufssaison mit Unterstützung der myfactory.BusinessWorld ziehen die Verantwortlichen bei Karls Markt OHG eine durchweg positive Bilanz. «Mit dem Ergebnis der Softwareeinführung sind wir insgesamt sehr zufrieden», sagt Robert Dahl. «Sämtliche softwaregestützte Abläufe sind deutlich verbessert. Und das war ja schließlich unser Ziel, das wir aus unserer Sicht uneingeschränkt erreicht haben. Das Projekt ist ein voller Erfolg für unser Unternehmen und damit letztlich natürlich auch für unsere Kunden, denen wir weiterhin taufrische Qualitätserdbeeren zu günstigen Preisen bieten können.» So seien die mit der myfactory. BusinessWorld mögliche schnelle und komfortable Auswertung von eingehenden Daten, deren zeitnahe, nun unkomplizierte Erfassung, sowie die deutlich erweiterten Planungsmöglichkeiten Verbesserungen von großem Wert für das Unternehmen. Betriebsleitung und Mitarbeiter wollen diese Fortschritte bereits nach kurzem Einsatz der Software keine falls mehr missen und die Unternehmensführung denkt schon konkret über eine Ausweitung des Einsatzes der Business-Software aus Jülich nach. Eine erweiterte und optimierte Version hob noch einmal zusätzliches Effizienzpotential. «Über die hohe Zufriedenheit des Kunden mit unserer Arbeit und der Leistungsfähigkeit der Software, die aus diesen Erweiterungsplänen spricht, freuen wir uns natürlich sehr», sagt Siegfried Melzig.

Betreuender myfactory.Partner:



GECKO mbH
Deutsche-Med-Platz 2
18057 Rostock

Tel.: +49 (0) 38 14 54 88 -0
E-Mail: info@gecko.de
www.gecko.de



Agnes-Pockels-Bogen 1
80992 München

T: +49 (89) 21 90 96 3 - 0
info@myfactory.com
www.myfactory.com