

manage it

[[IT - S t r a t e g i e n u n d L ö s u n g e n]]

Vertriebliche Vielfalt

Mit Pizza und Bruschetta

Heissgeliebte Tiefkühlkost: Galileo ist Trendsetter im Convenience-Markt.

Kaum ein anderes Unternehmen bereichert den deutschen Tiefkühlmarkt mehr mit typisch italienischen Erfolgsprodukten wie die Galileo Lebensmittel GmbH & Co. KG. Ob Steinofen-Pizza, Crostini, Pizadina oder Bruschetta – der Tiefkühlspezialist aus Trierweiler überzeugt den Markt immer wieder mit vielversprechenden Innovationen.

Das erst 1993 gegründete Unternehmen produziert am Standort Trierweiler auf 24.000 qm mit zwei Produktionsstraßen nach neuesten technologischen Standards. Bei aller Technologie steht allerdings auch ganz bewusst die Tradition im Vordergrund, denn alle Produkte werden

nach typisch italienischen Rezepten mit besten Zutaten und in überaus schonender Verarbeitung gefertigt. Den Qualitätsanspruch aller Galileo-Produkte darf man getrost als kompromisslos bezeichnen: ein immerhin achtfacher Goldener DLG-Preis spricht für sich und zieht natürlich auch vertriebliche Erfolge nach sich. Neben Tiefkühlheimdiensten zählen namhafte Abnehmer aus dem deutschen Lebensmitteleinzelhandel sowie bundesweit agierende große Discounter zu den Kunden. Galileo arbeitet sehr kundenorientiert – was bedeutet, dass jeder Kunde genau das Produkt bekommt, das er für seinen Markt braucht. Wesentlichen Anteil am Umsatz – mit stetig stei-

gendem Kontingent – haben dabei die Handelsmarken, d.h. die exklusive Zulieferung eines Produktes an genau einen Abnehmer, wobei diese Produkte oftmals auch ganz exklusiv nur für einen bestimmten Kunden entwickelt werden. Schließlich findet der Handel seinen Erfolg in Erzeugnissen, mit denen er sich vom Wettbewerb abgrenzen kann und die dem Verbraucher ein besonderes Geschmackserlebnis liefern.

Der Erfolg hat ja bekanntlich viele Väter – Galileo macht da keine Ausnahme. Neben den eben beschriebenen hohen Qualitätsstandards hat das Unternehmen beispielsweise dem stark wachsenden Convenience-Trend, also dem steigenden Interesse an Snack-Produkten zur bequemen Zubereitung Rechnung getragen, in dem es ihn erstens schnell erkannt und zweitens umgehend auf die Anforderungen des Marktes reagiert hat. So wurden die Tiefkühlangebote im Snack-Bereich innerhalb kürzester Zeit um Crostini, Piadini, Antipasti und auch Wraps erweitert.

Als weiteren »Vater des Erfolgs« darf man an dieser Stelle auch ganz getrost die SO: Business Software von godesys und die damit gewonnene vertriebliche Vielfalt nennen. Als man sich auf die Suche nach einer neuen Software machte, war für Galileo eine der wesentlichen Voraussetzungen, dass die zahlreichen Logikbrüche der betrieblichen Informationsverarbeitung ein Ende finden sollten.

»Aufgrund der sehr komplexen Anforderungen in der Distributionsstruktur unserer Kunden erforderte eigentlich jeder einzelne Auftrag die Mitarbeit der Führungsebene in der Abwicklung«, erinnert sich Galileo-Geschäftsführer Stefano La Vecchia. Auch das Controlling konnte damals nur mit erheblich manuellem Aufwand unter Einsatz von unzähligen Excel-Listen bewältigt werden. Man suchte eine intelligente und gleichzeitig integrierte Lösung, die trotz umfassender kaufmännischer Funktionen immer noch intuitiv und einfach zu bedienen sein sollte. Damit eine fundierte Softwareauswahl an meßbaren Kriterien erfolgen konnte, wurde eigens eine Unternehmensberatung eingeschaltet, die neben der Erstellung des Pflichtenhefts auch die jeweiligen Anbieterpräsentationen überwachte und auswertete.

Dabei stand SO: Business Software relativ schnell als Sieger fest: neben der modernen Softwareoberfläche unter Windows überzeugte SO: vor allem durch die breite betriebswirtschaftliche Funktionalität, mit der alle Anforderungen vom Vertrieb über die Produktion bis zum Controlling aus einer Hand abgedeckt werden können. »Das i-Tüpfelchen war dann noch, dass mit SO: Konsumgüter auch eine umfassende Branchenlösung verfügbar war, die neben der Abbildung der komplexen Preisfindung auch eine integrierte Konditionenrechnung bietet, die heute bereits bei der Erfassung eines Auftrages

eine ganz andere Transparenz über die Entwicklung des Unternehmensergebnisses bietet,« zeigt sich Annette Werner-Dehen, kaufmännische Leiterin bei Galileo, begeistert.

Aufgrund der hohen Maschinen- und Anlageninvestitionen ist also ein idealer Mix zwischen Produktionsauslastung und Preisgestaltung des Sortiments notwendig, um eine konsequente Deckungsbeitragsorientierung im Unternehmen zu verankern. Die in SO: Business Software integrierte Möglichkeit zur Kunden-/Artikeldeckungsbeitragsrechnung spielt dabei aufgrund von Schwellen-, Mengen- und Jahresrabatten eine sehr wesentliche Rolle, denn diese Berechnungen treffen eine Aussage über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens. Idealerweise und um das Bild abzurunden, können dabei sogar alle der Rechnung nachgelagerten Konditionen und auch die Rückvergütungsvereinbarungen kundengenau durchgebucht werden, so dass für die Unternehmenszahlen jederzeit eine hundertprozentige Transparenz gewährleistet ist.

Nach der Entscheidung für die neue ERP-Software ging die Einführung im Hause Galileo sehr zügig voran – sicherlich auch dadurch bedingt, daß

durch den Expansionskurs des Unternehmens der Handlungsdruck eine pragmatische Umsetzung der einzelnen Themen erforderte. »Wir haben die godesys-Software sehr konsequent als Standard eingeführt; den Feinschliff haben wir dann im Einzelfall im laufenden Betrieb vorgenommen. Der Vorteil für uns war eindeutig der, dass wir die vielen Vorteile von SO: Business Software auch sehr schnell nutzen konnten«, berichtet La Vecchia weiter.

Und lässt Fakten sprechen: Innerhalb kürzester Zeit konnte Galileo nämlich ohne weitere Personalinvestitionen bei unverändertem Verwaltungsaufwand sein Umsatzvolumen schlicht verdoppeln – und das, wo heutzutage jedermann klagt.... Neben dem normalem Marktwachstum hat diese positive Unternehmensentwicklung auch viel mit der trendgerechten Produktpalette und einem Management zu tun, das sich durch konsequente Innovation in allen Unternehmensbereichen neue Marktsegmente und Handlungsspielräume erschließt. Ein guter Grund zur Freude auch bei godesys, hat man sich doch bei Galileo nun dazu entschlossen, auch die Qualitätssicherung und die Chargenführung über die SO: Business Software laufen zu lassen....

