

HILFE, WIR WACHSEN

München im Februar. Der Himmel ist grau, es regnet. Mit hochgezogenen Schultern eilen die Menschen am Fenster vorbei. Drinnen, bei der San Francisco Coffee Company (SFCC), duftet es nach frisch geröstetem Kaffee. Es ist angenehm warm, Zeit zum Aufatmen. Kaffeegenuss wird hier zum Erlebnis. Dafür setzt das Ehepaar Seiguer in jeder Hinsicht auf Qualität: Von der Einrichtung über den Service bis hin zu den sortenreinen Kaffeemischungen bleibt nichts dem Zufall überlassen. Die angebotenen Kaffee-Verkostungen und -Seminare unterstreichen den Qualitäts-Anspruch. Das Konzept kommt an: 1999 starteten Sebastian Seiguer und Dr. Katharina Bernau-Seiguer mit zwei Standorten. Heute führt das Paar in München und der umliegenden

Region 17 Filialen. Die 100 Mitarbeiter werden weitere Kollegen begrüßen können, denn für 2007 sind zehn neue Filialen geplant.

WARENWIRTSCHAFT
MIT ZETTEL UND STIFT?
AB EINER GEWISSEN GRÖSSE
IST EIN PROFESSIONELLES
LAGER- UND BESTANDSMA-
NAGEMENT UNERLÄSSLICH.
DAS ZEIGT DAS BEISPIEL DER
SAN FRANCISCO
COFFEE COMPANY.

Neue Software benötigt. Eine Systemgastronomie lebt davon, in allen Filialen das gleiche Erlebnis und die gleiche Qualität zu bieten. Dafür werden standardisierte Prozesse und einheitliche Organisationsstrukturen benötigt. Dies gilt auch für die San Francisco Coffee Company.

Foto: Pixoquelle

fee Company. 2002 entschied man sich, die bis dahin eingesetzte Bäckerei-Software abzulösen. Software und Struktur des Unternehmens passten nicht zusammen, die Lagerbestände der Filialen konnten nicht gut verwaltet werden. Es fehlte die Kontrolle über die Filialbestellungen und über den Schwund. Inventurdifferenzen waren die Folge. Für das neue System hatte das Ehepaar Seiguer als Anforderungen festgelegt:

- 1) Die Aufmerksamkeit der Manager in den Filialen richtet sich vor allem auf die Qualität des Kaffees und den Service.

Mit

Fragen der Kalkulation oder Preisverhandlungen werden sie nicht

ware geht meist von einem einzelnen Restaurant aus, Franchise-Software von eigenständigeren Filialen. So fiel der Blick schließlich auf Orgasoft von Signum. Das Programm ist netzwerkfähig und vielseitig einsetzbar. Sowohl Baumärkte wie auch Freizeitparks und Rewe-Händler nutzen es für die Verwaltung ihrer Lagerbestände. Dabei funktioniert meist ein Rechner in der Zentrale als Server mit Datenbank. Auf die Kassen oder PCs in den Filialen wird das Programm aufgespielt, diese Rechner sind mit dem Server verbunden.

Einfaches Datenmanagement. Jetzt können die Filialmanager von SFCC ihre Buchungen direkt an den Kassen durchführen. Sie geben dort ihre Bestellungen ab und überprüfen den Wareneingang. Damit stoßen sie einen automatisierten Prozess an, der alle Buchungsstationen durchläuft bis hin zur Bankanweisung. Zudem wird in den Filialen der Inventurbestand und die Retourenmenge eingegeben. All diese Eintra-



Fotos: SFCC

Die Mitarbeiter von SFCC sollen für die Gäste da sein und nicht für die Buchhaltung. Das neue Warenwirtschaftssystem nimmt ihnen einen Großteil der Arbeit ab und gibt ihnen so mehr Zeit, sich auf die Kunden zu konzentrieren.

belastet. Diese Posten sollten deshalb zentral gesteuert werden.

- 2) Aus geschäumter Milch, Kaffee und Kakao wird Cappuccino: Die Software muss Rezepturen verbuchen können.
- 3) In den Filialen werden monatlich etwa 10.000 Artikel bestellt. Alle Warenbewegungen sollten in den Filialen gebucht werden: Bestellungen, Wareneingang und Schwund.
- 4) Hardware zusätzlich zu den vorhandenen Kassen von Vectron wollte man nicht beschaffen. Es war nicht leicht, ein passendes System zu finden. Gastronomie-Soft-

ware gehen sehr schnell, so dass die Mitarbeiter in den Filialen sich auf ihre Hauptaufgaben Bedienung und Verkauf konzentrieren können und wenig mit der Waren-Verwaltung beschäftigt sind.

Zwar sind auf dem Weg mehrere Kontrollstufen eingerichtet, aber die Mitarbeiter in der Zentrale geben manuell keine weiteren Daten ein. Zudem erfasst das System alle verkauften Produkte. Geht zum Beispiel ein Latte Macchiato über die Ladentheke, meldet Orgasoft die Menge der verbrauchten Milch und des benötigten Espressos. Die gesammelten Daten werden mit den tatsächlichen Lagerbeständen verglichen, so können Abweichungen ermittelt werden. Geschäftsführer Sebastian Seiguer kann zu jedem Zeitpunkt

Rechts: Die Milch ist aus? Leere Regale soll das Warenwirtschaftssystem verhindern. Es berechnet unter anderem den Verbrauch und die zu bestellende Menge.

Unten: Ein Screenshot der von SFCC verwendeten Software Orgasoft.

Foto: Pixalquelle

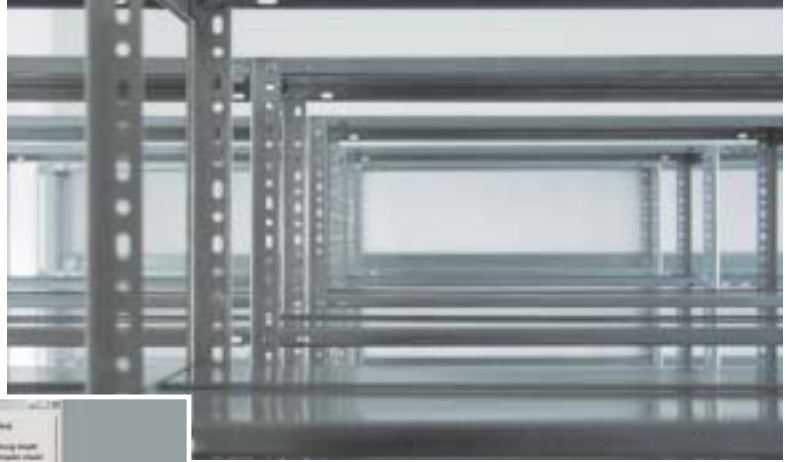


Foto: signum



abfragen, was verkauft wurde, welche Waren noch am Lager sind, was bestellt und auf dem Lieferweg ist. Er kann zu jedem Zeitpunkt aktuelle Auswertungen abfragen und zwar ohne einen aufwändigen Report einrichten zu müssen. Vielmehr liegen die Daten bereit. Durch Filter erhält er jeweils eine Sicht auf seine Zahlen. „Mit Orgasoft können die Prozesse vollkommen korrekt abgebildet werden“, erklärt Seiguer.

Immer auf dem aktuellsten Stand. Wer mit einem Warenwirtschaftssystem arbeitet, muss seine Prozesse gut im Griff haben. Bei der San Francisco Coffee Company war man gut vorbereitet. Trotzdem griff man gerne auf die Erfahrung von Signum zurück. Der Anfang war etwas mühsam, weil die Prozesse eins zu eins im System angelegt werden müssen. Aber es lohnt sich: „Die Software bildet heute meine Perspektive ab“, sagt Seiguer. Er schätzt die eindeutige Logik des Systems: Es gibt Artikel, Adressen und Prozesse. Diese Dreiteilung wird konsequent durchgehalten. Die San Francisco Coffee Company verwendet einigen Aufwand darauf, die Datenbasis in ihrem System aktuell zu halten. Alle Änderungen, ob Preise oder Rezepte, werden sofort eingepflegt und so in jedem Standort verwendet. Nach der Implementierungsphase hält sich der zeitliche Aufwand mit der Datenpflege in Grenzen.

SFCC Inhaber Sebastian Seiguer verzeichnet seit der Einführung von Orgasoft wachsende Umsätze.

Umsatzbringer Warenwirtschaftssystem. Ob eine Coffeeshop-Kette ein Warenwirtschaftssystem braucht oder nicht, hängt nach Meinung von Sebastian Seiguer von den Wachstumszielen ab. Bei aller Vorsicht vor pauschalen Bewertungen - ab einer Größe von fünf Filialen kann sich Seiguer ein Management ohne EDV nicht mehr vorstellen. Zu komplex sind die Kontroll- und Steuerungsaufgaben. Eine Warenwirtschaft hilft, Fehler zu reduzieren, etwa bei Rechnungsdivergenzen, falscher Lieferung oder Eingabefehlern an der Kasse. Sie unterstützt bei der Bestandsüberwachung und -optimierung und ermöglicht ein vergleichendes Controlling: So lässt sich beispielsweise der abweichende Verbrauch von Gütern in einer Filiale feststellen. Mit einem Wort: Eine Warenwirtschaft liefert die Daten für unternehmerische Entscheidungen. Die Einführung von Orgasoft hat sich für SFCC gelohnt. Von 2003 auf 2004 erwirtschaftete das Unternehmen bei gleichem Wareneinsatz eine Umsatzsteigerung von 20 Prozent. „In diesem Zeitraum konnten wir unseren



Foto: signum

Orgasoft kann auch auf die mobilen Handhelds aufgespielt werden.

Wareneinkauf dramatisch reduzieren, weil wir einen detaillierten Überblick über unseren Wareneingang und den Schwund pro Filiale hatten“, freut sich Sebastian Seiguer.

Kerstin Boll / eisser@backmedia.info

