

Stand 1. Januar 2010

Business Software für den Handel mit Landesprodukten

Die prozessorientierte Business Software Greenax wurde branchenspezifisch für den Handel mit Landesprodukten entwickelt. Die Landwirtschaft gerät immer mehr unter Druck. Grenzöffnungen, sinkende Preise auf den Ursprungsprodukten, Deregulierungen und Wegfall von staatlichen Fördergeldern sind an der Tagesordnung. Der Handel mit landwirtschaftlichen Ursprungsprodukten bringt unterschiedlichste Player, Produktkategorien, Spezialprozesse und Gewohnheiten auf einen Marktplatz.

Herausforderung

Als Händler und Veredler von Früchten, Gemüsen, Salaten und Kartoffeln stehen Sie im direkten Kontakt mit den Bauern als Urproduzenten. Sie beraten diese bei der Anbauplanung und halten Liefermengen, Zeiträume und Preisbasen in Kontrakten fest. Sie erstellen Abrufpläne in Zusammenarbeit mit den Urproduzenten und planen diese für die Verarbeitung der Produkte ein. Diese komplexen Verflechtungen stellen bei der Entwicklung einer passenden lösungsorientierten Business Software eine grosse Herausforderung dar.

Individuelle Lösungen ohne Programmierung

Die Anwendungsarchitektur von Greenax ermöglicht eine einfache Anpassung der unternehmensinternen wie –übergreifenden Prozesse mittels Kunden individueller Anpassung. Diese Flexibilität ohne Programmierung ist möglich, weil die Standardfunktionalität zentral entwickelt wird und bedeutende markt- und projektspezifische Ergänzungen laufend in den Standard zurückfliessen.

Greenax für den Handel mit Landesprodukten

Trends zeigen, dass auch in der Agrarwirtschaft immer mehr Anbieter webbasierte Produkte und Lösungen anbieten. Dies ermöglicht unternehmensexterne Zugriffe auf das eigene System, ohne dass eine lokale Installation eingesetzt werden muss. Kunden oder Lieferanten können somit direkt in die Geschäftsprozesse integriert werden. Greenax besitzt für den Handel mit Landesprodukten eine-Vielzahl von branchenspezifischen Funktionen und Prozessen:

Kontrakte mit Kunden und Lieferanten/Urproduzenten:

- Festhalten von Produkten, Lieferzeiträumen, Preise und Mengen
- Kontraktmanagement
- Kontrakt-Lebenszyklus mit lückenloser Verfolgung aller einen Kontrakt betreffenden Vorgänge und Kontrakt-Fortschreibung

Anlieferungen

- Geplante und ungeplante Anlieferungen
- Bewirtschaftung von Gebindemodellen und Verpackungsarten
- Qualitätskontrolle und Bewertung bei der Annahme von Urprodukten (Getreide, Obst, Kartoffeln etc.)
- Generierung und Verwaltung von Chargen

Veredelung

- Vergabe von Sortieraufträgen
- Qualitätskriterien/Abwertungskriterien je Produkt oder Produktgruppe
- Bewertung nach Grösse (Gewicht/Kaliber)
- Bewertung von Mängeln (Verschmutzungen, Krankheiten)

Abrechnung

- Klare und nachvollziehbare Preisermittlung
- Preisabschläge aufgrund erkannter Mängel
- Kalkulation erforderlicher Mehrarbeit, wie Sortierlohn, Reinigungskosten, Lagerkosten (Einlagerung/Lagerhaltung), Kosten für Gutachten
- Mehrstufige Abrechnung gegenüber dem Urproduzenten mit mehreren Anzahlungen und Endabrechnung

Chargen

- Automatische Chargeneröffnung bei Anlieferung der Landesprodukte
- Sortierungen erzeugen Klassen innerhalb einer Charge
- Durchgängige Chargenverwaltung und -verfolgung von der Anlieferung über Lagerung, Warendeklaration, Lieferung und Verrechnung

Logistik

- Planung der Transportlogistik über eigene Kapazitäten, Logistiker oder Urproduzent
- Planung der Touren und Avisierung der Urproduzenten bei Abholung, Lieferung oder Sammeltouren
- Elektr. Datenaustausch mit Logistik-Dienstleistern (EDI, XML)

Weitere Funktionen wie

- Vereinbarung und Bewirtschaftung von Kontrakten
- Unterstützung der Verbandsabrechnung/Zentralregulierung
- Chargenverwaltung und -verfolgung
- Bewirtschaftung von Rezepturen
- Finanzen
- Flexible Preisgestaltung mit dem Einsatz von Preisregelwerken
- Abwicklung von Streckengeschäften

Ihr Kontakt

Bison Schweiz AG
Surentalstrasse 10, 6210 Sursee, Schweiz
Telefon +41 41 926 02 60
productmarketing@bison-group.com