

Die **Apfelvermarktung** kann optimiert werden

Von Achim Supp

Mit der Business Software Greenax Business wird bei fenaco Léman fruits der Handel mit Äpfeln optimiert. Das Beispiel verdeutlicht Massnahmen und deren Umsetzung.

Die fenaco ist die genossenschaftlich organisierte Selbsthilfeunternehmung der Schweizer Bauern. Sie verfolgt das übergeordnete Ziel, eine möglichst hohe Inlandproduktion von Lebensmitteln zu erhalten und dadurch die wirtschaftlichen Verhältnisse der Bauern zu fördern. Léman fruits im Schweizer Obst- und Weinbaudorf Perroy ist ein Geschäftsbereich des Departements Landesprodukte (Landi) der fenaco. Der Lager-, Sortier- und Packbetrieb verbindet Produzenten, Grossverteiler und Konsumenten. Er sichert den Absatz der Äpfel und ermöglicht bei fairen Preisen die ganzjährige Versorgung des Marktes mit frischen Schweizer Landesprodukten, unter anderem von Äpfeln.

Der Handel und die Disposition von Früchten ist aufwendig, weil es sich dabei um Frischprodukte handelt, von denen man erwartet, dass sie ganzjährig schön, gut und frisch sind. Das geht natürlich nicht ohne eine optimale Lagerung unter kontrollierter Atmosphäre. Konkret geschieht die Lagerung unter einer Stickstoff-Schutzatmosphäre (ULO-Lagerung) bei definierter Temperatur und Feuchte. Diese Bedingungen versetzen Äpfel in einen «Tiefschlaf» und erlauben Lagerungszeiten von bis zu 14 Monaten. Damit kann die ganzjährige Verfügbarkeit von Äpfeln einer optimalen Qualität sichergestellt werden.

Kein Apfel gleicht dem anderen. So vermarktet Léman fruits ca. 60 verschiedene Sorten mit zahlreichen Kalibern und Farbklassen. Die Äpfel werden automatisch sortiert und preislich bewertet.

Die für den jeweiligen Verkaufskanal optimalen Verpackungsvarianten der Grossverteiler basieren auf einer Vielzahl möglicher Kombinationen aus Produkten, Qualitäten und Verpackungen. Selbstverständlich wird von Léman fruits auch erwartet, dass die gesetzlichen und kundenspezifischen Qualitätsanforderungen für Lebensmittel wie ISO-Norm 9001, SUISSE GARANTIE und SwissGAP eingehalten werden, und damit auch die Rückverfolgbarkeit.

Software unterstützt

Eine moderne Business Software, wie die auf Frucht- und Gemüsehandel zugeschnittene Greenax Software unterstützt diese Prozesse:

Das Abbilden der Kernprozesse führt zu einer logischen Abfolge eigenständiger geschäftlicher Aktivitäten (Dienste). Die realitätsnahe Abbildung der täglichen Arbeit fördert das Verständnis für die tägliche Arbeit, die intuitive Bedienung und effiziente Zusammenarbeit: Die Abwicklung aller Aktivitäten von Mitarbeitern in einer zentralen Lösung vermeidet mehrfache manuelle Erfas-



Varianten bei der Abbildung von Kernprozessen



Lagerung der Äpfel unter einer Schutzatmosphäre

sungen identischer Daten in verschiedenen Systemen. Die Eigenschaften der Dienste lassen sich schnell verändern. So sind kundenspezifische

Anforderungen wie Etiketten, Verpackungen oder Angaben zur Herkunftsdeklaration ohne Programmierarbeit innerhalb kürzester Zeit umsetzbar.

Identische Dienste werden beliebig oft in verschiedenen Prozessen verwendet. Das zeigen auch die Varianten des Einkaufsprozesses. Die technische Lösung bleibt dadurch schlank und effizient.

Einkauf

Während des ganzen Einkaufsprozesses erhalten die Produzenten nach der Lieferung, je nach Marktlage, ein bis zwei Anzahlungen. Nach der Lagerung werden die Äpfel in verschiedene Qualitätsklassen klassiert. Die Abrechnung berücksichtigt die für diese Qualitäten erzielten Verkaufspreise und ist deshalb erst nach Verkauf aller Äpfel zwischen Frühling und Sommer möglich.

Greenax bietet die für diesen branchentypischen Prozess notwendige Flexibilität. Die ursprüngliche Menge angelieferter Äpfel eines Lieferanten ist in beliebige Teilfraktionen unterschiedlicher Produkte und Qualitätsklassen zerlegbar. Jede Teilfraktion ist wiederum mit zahlreichen Attributen wie Lieferant, Lieferdatum, Qualitätsklasse, Lagerplatz oder Anzahlungen verknüpft. Ein ähnliches Beispiel ist die einfache Gestaltung von Stücklisten. Diese sind entsprechend den üblichen Anforderungen der Praxis ohne Spezialwissen je nach Sorten und zugehörigen Bewertungsmodellen frei konfigurierbar.

Greenax löst diese Aufgaben auf der Basis flexibler Datenmodelle als Ergebnis modernster Methoden der Softwareentwicklung mit Java EE.

Verkauf

Im Verkaufsprozess unterstützt Greenax die freie Verknüpfung von Produkten und Verpackungen zu einer unbegrenzten Vielfalt möglicher Verkaufseinheiten. Änderungen im Sortiment, bei den

Qualitätsklassen und in der Verpackung sind in kürzester Zeit verändert und anschliessend automatisch in allen Prozessen verfügbar.

Ein wichtiges Problem ist die Preisfindung: Verkaufspreise unterliegen zahlreichen Einflussfaktoren, abhängig von Sorte, Qualität, Rabatten oder weiteren vertraglichen Konditionen. Greenax verknüpft die in Stamm- und Bewegungsdaten hinterlegten Faktoren über ein frei konfigurierbares Regelwerk. So lassen sich Verkaufspreise ungeachtet der komplexen Geschäftslogik mit wenigen «Klicks» ermitteln.

Ähnliche Lösungen mit identischem Wirkprinzip sind variable Lieferzeiten oder spezifische Qualitätsprogramme. So erhalten Kunden die bestellte Ware am Tag der Bestellung einschliesslich individueller Etiketten oder Qualitätsprüfungen.

Rückverfolgbarkeit

Die Herkunft eines Apfels muss von der Plantage bis hin zum Verkaufsregal lückenlos verfolgbar sein. Greenax löst diese gesetzliche Anforderung über Chargen; diese liefern für jede Teilmenge den gewünschten Rückschluss auf den Lieferanten.

Derzeit werden bis Ende 2010 weitere sechs Produktionsstandorte des Departements Landesprodukte in Greenax integriert. Künftig unterstützen dann zusätzliche Funktionen auch Geschäftsprozesse wie die Werkssteuerung (Intercompany) für Gemüse und Kartoffeln. Ω

Weitere Informationen finden Sie unter www.greenax.ch.

Infopartner:

Bison Schweiz AG
Surentalstr. 10
6210 Sursee

Tel. 041 926 02 60
Fax 041 926 04 30