

Unternehmenssoftware

Sicherheit von der Milch bis zum Schnitzel

Brüninghoff sichert seine integrierte Produktion mit branchenspezifischer Software

Wer „deutsches Kalbfleisch“ sagt, meint meist Kalbfleisch von Brüninghoff. Das vom Inhaber geführte Unternehmen bietet eine Wertschöpfungskette, die bei der Milch für das Kälberfutter beginnt und bis zu geschnittenem und portioniertem Kalbfleisch reicht. Die Sicherheit und Effizienz der Vorgänge im Unternehmen steuert und kontrolliert Brüninghoff mit der auf die Fleischbranche spezialisierten Software „winweb-food“.

Von Joachim Konrad



Das Scannen vor der Zerlegung (links) sichert die Rückverfolgbarkeit ebenso wie das Einlegeetikett.

Josef Brüninghoff hat vor über 40 Jahren seinen ersten Kälberstall errichtet und ist heute mit 100 Mitarbeitern und 70 Millionen Euro Jahresumsatz ein führender Spezialanbieter in der Fleischwirtschaft. Bei Brüninghoff in Bocholt sind alle Produktionsstufen von Futtermitteln und Aufzucht bis Schlachtung und Zerlegung vereint. Betriebsstrukturen, die zwei oder mehrere Produktionsstufen integrieren, bieten generell ein Plus an Sicherheit und erleichtern die Rückverfolgbarkeit. Am Anfang dieser Kette steht der Einkauf der Kälber, die dann ein Alter von etwa 21 Tagen haben. Die Herkunft der Kälber sind die Heimatregionen der großen deutschen Milchviehbetriebe.

Die Vorstufen umfassend integriert

Aus der Milchwirtschaft kauft der Spezialanbieter auch die wesentlichen Komponenten für das Kälberfutter: Magermilch und Molke wird in flüssiger Form gekauft. Im Gegensatz zum üblichen Kauf von getrockneten Milchprodukten bietet dieses Futter wichtige Qualitäts- und Umweltvorteile: Der Nährstoffgehalt ist besser, das Futter kann im Laufe der Periode der Aufzucht flexibel angepasst

werden und es entfällt eine sehr energieaufwändige Verflüssigung der Trockenkomponenten. Somit leisten die Bocholter einen Beitrag zum Umweltschutz und zum Entfall von Transportwegen. Dass Brüninghoff nicht nur Einfluss auf die landwirtschaftliche Vorstufe nimmt, sondern sie umfassend integriert hat, ist eine zentrale Säule des Qualitätsversprechens.

Wer von Jan Roggenkamp durch den Schlacht- und Zerlegebetrieb im Bocholter Industriegebiet geführt wird, erlebt Spezialistentum – von der Milch bis zum Kalbschnitzel. Roggenkamp, der sich als Mitglied der Geschäftsführung auf die Unternehmensnachfolge vorbereitet, geht bei allen Themen gerne in die Tiefe. So gelingt es ihm am besten, die Alleinstellung des Unternehmens zu erklären: Diese betrifft etwa die 60 Standorte der Kälberställe, an denen die vertraglich gebundenen Landwirte die Aufzucht nach den Vorgaben von Brüninghoff durchführen. Die Ställe gehören dabei den Bauern. Die Kälber - zwischen 200 und 4000 pro Bauernhof - sind von Anfang an Eigentum von Brüninghoff. Die Transportdauer von einem dieser Ställe zum Schlachthof ist für kein Kalb länger als eine Stunde. Dieses

Spezialistentum prägt das Unternehmen in allen Bereichen. Da ist die Spezialisierung auf deutsches Kalbfleisch (DDDD = geboren, gemästet, geschlachtet und zerlegt in Deutschland). Da ist die Spezialisierung der Mitarbeiter - so sind in der Zerlegung ausschließlich eigene Mitarbeiter beschäftigt, viele davon seit über 25 Jahren. Und da ist die Spezialisierung auf „Kalbfleisch nach Wunsch“, denn es werden alle nur denkbaren Kundenwünsche, etwa hinsichtlich Teilstückzuschnitt oder Verpackung erfüllt.

Softwarespezialist statt -generalist

Dieses Spezialistentum kennzeichnet auch den Einkauf im Hause. Bei der Investitionsentscheidung für eine neue Unternehmenssoftware grenzten Josef Brüninghoff und Jan Roggenkamp die Anbieter ein und sagten sich „Wir wollen keinen Softwarepartner haben, der neben Fleisch noch drei, vier andere Branchen im Kopf hat“. Aus der Erfahrung mit dem vorherigen Softwareanbieter hatte man gelernt, vorher gab es eine Lösung von einem Generalisten. Solche Leute wissen von allem ein wenig, aber nichts Spezielles von der Fleisch-

branche. Dieses Spezialwissen, das Roggenkamp einforderte, betraf beispielsweise die Fragen der Rückverfolgung und Qualitätssicherung, aber auch der Kalkulation und Preisfindung. Die Devise lautete: „Wir sind selbst ein Branchenspezialist und wir wollen auch im Bereich Software mit einem Branchenspezialisten zusammenarbeiten“.

Bei der Auswahl der möglichen Softwareanbieter im Jahr 2009 hatte der Anbieter Winweb aus Aldenhoven einen Startvorteil. Denn schon acht Jahre vorher brauchte man bei Brüninghoff eine spezielle Software – es ging um die Steuerung und Kontrolle der Kälberaufzucht. Seither wird die Kälberaufzucht mit einem Spezialmodul aus den Branchenprogrammen von Winweb organisiert. Doch trotz dieses Vertrauensvorschlusses erstellte Jan Roggenkamp zunächst ein Pflichtenheft. Das bedeutet: Er hat nicht die vorhandenen Softwareangebote danach geprüft, welches am besten zu seinem Unternehmen passt, sondern den Softwarehäusern vorgegeben, was seine neue Unternehmenssoftware können muss. „Software ist doch ‚soft‘, also muss sie sich auch anpassen können“, meint er dazu.

Pflichtenheft für die neue Software

Jan Roggenkamp ließ sich von verschiedenen Anbietern Referenzbetriebe benennen, besuchte diese und fragte ihre Erfahrungen ab. Und letztlich gab es natürlich, wie bei jeder Investition, einen Finanzrahmen: Es bestanden Preisvorstellungen, sowohl für die Anschaffung wie auch für die laufenden Kosten. Durch diese Kostengrenze fielen dann einige Anbieter mit Preisen ‚jenseits von Gut und Böse‘ von vorneherein weg. Dass dadurch gerade die „ganz großen Anbieter“ nicht mehr in der engeren Auswahl standen, fand der Brüninghoff-Manager noch aus einem strukturellen Grund gut: „Für mich war auch wichtig, einen Partner auf Augenhöhe zu haben. Ich will im Alltag direkt die kompetenten Leute telefonisch erreichen und nicht in einem Call-Center landen“.

Seit Jan Roggenkamp sein Pflichtenheft für die neue Unternehmenssoftware geschrieben hat, sind vier Jahre vergangen, seit drei Jahren ist das System „winwebfood“ erfolgreich im Einsatz. Das Gesamturteil fällt eindeutig aus: „Wir können bei Kalbfleisch alles. Und Winweb kann bei Software für Fleisch alles.“ Die Basis für dieses positive Urteil bezieht sich auch auf die Lösung von Sonderwünschen, wie z.B.



Alle denkbaren Kundenwünsche hinsichtlich Teilstückzuschnitt oder Verpackung werden erfüllt.

standardmäßig drei Adressen für einen Kunden verwalten zu können: eine für den Ort der Anlieferung, eine für den Empfänger der Ware, eine für den Empfänger der Rechnung. Als nicht alltägliche Anforderung zeigte sich auch die Anbindung eines neuen Laborgeräts zur Prüfung der Milchqualität für das Kälberfutter. Diese Anlage aus der Molkerei-Ausstattung stellt den Einkäufern von Brüninghoff jetzt über „winwebfood“ automatisch die Daten zur Bewertung der Milchliefereien zur Verfügung, die wiederum ähnlich einer Handelsklasse Basis für die Preisfindung sind.

Was Winweb mit „Anwenderfreundlichkeit“ meint, bewies sich bei Brüninghoff schon in der An-

fangsphase. Jan Roggenkamp: „Während der gesamten Einführung des Programms war es keinen einzigen Tag notwendig, dass Winweb-Mitarbeiter hier bei uns vor Ort waren. Die Anbindung von Waagen und anderer Hardware konnten wir mit Support aus Aldenhoven selbst machen“. Das System, das sich den Brüninghoff-Mitarbeitern schon zur Einführung quasi selbst erklärt hat, ist auch so aufgebaut, dass Mitarbeiter flexibel eingesetzt werden können. Der Juniorchef bringt das auf den Punkt: „Wer Einkauf kann, der muss bei uns auch Verkauf können. Wer eine Bestellung eingeben kann, der muss auch einen Auftrag eingeben können. Das geht, wenn die Software logisch und symmetrisch aufgebaut ist.“



Firmengründer Josef Brüninghoff (links) und sein designer Nachfolger Jan Roggenkamp haben das Pflichtenheft ausgearbeitet.

Der Autor:
Joachim Konrad ist Leiter Vertrieb und Marketing beim Softwareanbieter Winweb in Aldenhoven. Der Dipl.-Betriebswirt besitzt langjährige Erfahrung im Branchenumfeld fleischspezifischer EDV-Lösungen.



Kontakt:
Joachim Konrad
Winweb
Informationstechnologie GmbH
Am Wiesenhang 8
52457 Aldenhoven
j.konrad@winweb.info

Konzentration auf Verarbeitung und Handel

Das Softwareunternehmen Winweb ist ein ausschließlich auf die Fleischwirtschaft spezialisierter Anbieter. Diese Konzentration auf Fleischverarbeitung und -handel ergibt praktische Anwendungsvorteile:

- **Alles dabei.** Die Software umfasst alle Leistungsbereiche, die ein Fleisch verarbeitendes Unternehmen oder der Handel haben kann – von Vieheinkauf und Schlachtung über Einkauf, Zerlegung und Produktion bis hin zum Verkauf und der Filialkontrolle.
- **Einfacher Start.** Die Software wurde so entwickelt, dass kauf-

männische und fachlichpraktische Mitarbeiter ohne besondere IT-Ausbildung in kürzester Zeit mit dem System arbeiten können. Das Arbeiten geht schnell und braucht keine eigene IT-Abteilung im Unternehmen.

- **Alles sicher vernetzt.** Die Integration von Peripheriegeräten unterschiedlicher Hersteller in der gesamten Prozesskette ist Standard. Winweb kennt die bei seinen Kunden eingesetzte Technik in den Bereichen Waagen, Scannen und Auszeichnen.
- **Alles sicher rückverfolgt.** Die Lösung wächst mit den Anforder-

ungen des Gesetzgebers, des Handels und der Konsumenten zur Rückverfolgung eines Fleischerzeugnisses bis zum lebenden Tier. Produktionsplanung sowie Qualitäts- und Herkunftssicherung laufen „Hand in Hand“.

- **Alles sicher kalkuliert.** Zur technologischen Betriebssicherheit kommt die kaufmännische Sicherheit – der Anwender erkennt zu jedem Kunden und Artikel, zu jeder Charge und Lieferung den erreichten Deckungsbeitrag. Das schafft den sicheren Blick auf Wareneinsatz, Rohertrag oder Filialerfolg.
www.winweb.info

Für Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Rufen Sie uns an oder besuchen Sie uns im Internet.



Winweb
Informationstechnologie GmbH
Am Wiesenhang 8
52457 Aldenhoven
Tel. +49 2464 90991-0
Fax +49 2464 2026
www.winweb.info

