



ERFAHRUNGSBERICHT

edfis ERLEICHTERT DEN WANDEL VOM FILIAL- ZUM FRANCHISESYSTEM

Unimarkt profitiert von Standardisierung der Prozesse und mehr Übersichtlichkeit

Daten können übersichtlich abgebildet und leicht analysiert werden

Um ein Einzelhandelsunternehmen mit 130 Geschäften sicher zu steuern, benötigt das Management von Unimarkt nicht nur verlässliche Zahlen und Informationen, sondern vor allem eine solide Analysebasis. Wunsch von Andreas Haider, dem Geschäftsführer von Unimarkt, ist es, die G&V-Daten seiner Geschäfte so darstellen zu können, dass sie sich miteinander vergleichen lassen. Eine Vorstellung, die sich vor dem Hintergrund, dass sich das Unternehmen gerade im Wandel von einer Filialstruktur zu einem Franchisesystem befindet, umso wichtiger ist.

„Bisher waren wir eher „holprig“ aufgestellt. Wir haben unsere G&V Daten, die Saldenlisten etc. in Excel eingepflegt und dann, soweit möglich, analysiert. Das Ganze war aber nur in Teilen standardisiert und nicht wirklich vergleichbar“, sagt Diplomkaufmann Haider. Um zukünftig solide planen zu können, beschließt Unimarkt die Einführung einer Softwarelösung. Diese soll die G&V Daten automatisch übernehmen und so abbilden, dass man sich bei einzelnen Buchungen bis auf die Lieferanten- bzw. Produktebene hineinzoomen kann. Außerdem soll das Tool über die notwendigen Analysemöglichkeiten verfügen.

Auf Empfehlung des österreichischen Franchiseverbandes

Im Rahmen einer Verbandstagung wird Haider auf das Analysetool von eurodata aufmerksam. Nach einem ersten Kennenlernen von edfis setzen die Verantwortlichen von Unimarkt ein Anforderungsprofil auf, in dem detailliert festgelegt wird, was man von der Software erwartet. „Dabei hatten wir die ganze Zeit im Hinterkopf, dass wir uns immer mehr zu einem Franchiseunternehmen wandeln und als solches den Franchisenehmern ein Instrument an die Hand geben wollen, mit dem sie ihr Geschäft besser analysieren und steuern können – beginnend bei der Buchhaltung“, sagt Andreas Haider.

In Abstimmung mit Controlling, IT, Buchhaltung und den Bereichsleitern, erfolgt der Abgleich des Leistungsspektrums von edfis mit dem Anforderungskatalog von Unimarkt. Dank der weitreichenden Übereinstimmung und nicht zuletzt, weil edfis seine Zahlen unmittelbar aus der Finanzbuchhaltung zieht, entscheidet man sich für die Einführung der eurodata Lösung. Positiv bewertet wird zudem, dass edfis eine Vereinheitlichung der Kontenrahmen unterstützt, sich die Daten direkt vom Steuerberater weiterleiten lassen und ein „durchbuchen“ der Kosten möglich ist.

Jeder will edfis

Zunächst wird die Lösung bei zwei ausgewählten Franchisepartnern mit unterschiedlichen Steuerberatern eingeführt. So lasse sich konkret feststellen, ob das, was in der Theorie entschieden wurde, auch wirklich in der Praxis funktioniert, erklärt Geschäftsführer Haider das Pilotprojekt. Dieses ist überaus erfolgreich und schon bald implementieren weitere Franchisenehmer das webbasierte Analysetool. Haider weiter: „Wir haben uns gewünscht, dass das erste Feedback positiv ist und eine Art Sogwirkung auslöst. Das ist uns gelungen und jetzt hat etwa ein Viertel der Unimarkt-Geschäfte die eurodata Lösung im Einsatz.“ Schon heute arbeiten alle neuen Unimarkt-Partner vom ersten Tag an mit edfis und nach und nach sollen die restlichen Franchisenehmer hinzukommen.

”

Andreas Haider, Geschäftsführer Unimarkt

„Wir befinden uns derzeit im Wandel von einem Filial- zu einem Franchisesystem. Bei diesem Change Prozess ist edfis das zentrale Instrument, weil sich darüber Franchisenehmer analysieren und steuern lassen.“

“

Begrüßt wird seitens der Anwender vor allem die Standardisierung von Prozessen sowie das „durchbuchen“ von Kosten. Aber auch die Tatsache, dass die Basisdaten jetzt wesentlich harmonischer, aussagekräftiger und vergleichbarer sind, findet großen Zuspruch. Von den Franchisenehmern hört das Unimarkt-Management immer wieder, wie vorteilhaft es sei, wenn sich Informationen vergleichen ließen, denn dann könne jeder Einzelne sein Geschäft besser gestalten und voranbringen.

Greifbare Mehrwerte

Gerade in einer Wachstums- und Veränderungsphase ist es wichtig, alle Beteiligten auf den neuen Weg „mitzunehmen“. Deshalb

pfllegt Unimarkt derzeit so viele Rohdaten wie möglich in das System ein, denn schließlich sollen bis 2020 noch weitere 50 neue Franchisenehmer an Bord kommen. Auf Basis der mittlerweile auf Knopfdruck abrufbaren und vergleichbaren Zahlen, ist das Unternehmen bestens aufgestellt um zu entscheiden, wo die neuen Franchise-Märkte entstehen sollen und wie sie profitabel gestaltet werden können.

„Der Wandel zum Franchiseunternehmen stellt uns vor die Herausforderung, auf der einen Seite immer mehr Verantwortung nach außen zu geben und auf der anderen Seite bloß nicht den Überblick zu verlieren“, heißt es seitens Unimarkt. Man müsse umso ge-

nauer hinsehen, um Fehlentwicklungen nicht zu spät zu realisieren. edfis biete den optimalen Überblick und würde gleichzeitig die Franchisepartner von Routineaufgaben entlasten und nicht zuletzt dadurch Fehler reduzieren. Zudem würden die Franchisenehmer jetzt voneinander lernen und können durch eigenes Benchmarking Impulse setzen.

So entsteht durch die Informationen, die sich aus den edfis-Analysen ergeben eine positive Eigendynamik – mit Quickwins, aber auch mit nachhaltigen Effekten. Andreas Haider: „Mit dem Analysetool und dem kompetenten Beraterteam der eurodata haben wir unseren Change-Prozess bestens im Griff und sind auch für die Zukunft gerüstet.“

HERAUSFORDERUNG

Bisher werden bei Unimarkt G&V Daten, Saldenlisten und andere Geschäftsdaten in Excel eingepflegt, um Vergleichsanalysen und Prognosen erstellen zu können. Weil diese Methode nur unzureichende Analysemöglichkeiten bietet, sucht Unimarkt eine Alternative. Ziel ist es, vergleichbare Standards einzuführen und die G&V Daten so zu visualisieren, dass sowohl einzelne Bereiche als auch verschiedene Filialen gegenübergestellt und analysiert werden könnten

LÖSUNG

Über den österreichischen Franchiseverband wird man auf edfis, das webbasierte Analysetool von eurodata, aufmerksam. Diese Lösung kann nicht nur die zuvor definierten Anforderungen umsetzen, sondern unterstützt auch den Wandel von einer Filial- zu einer Franchisestruktur.

ERGEBNIS

Bereits kurz nach Beginn des Rollouts, sind Verbesserungen zu beobachten. Routineprozesse werden automatisiert und erleichtern den Administrationsaufwand, G&V Zahlen sind vergleichbar und die Franchisenehmer können „benchmarken“ und voneinander lernen.



Über Unimarkt

Andreas Haider, Geschäftsführer Unimarkt

„Die Einführung von edfis ist ein wesentlicher Schritt hin zur Digitalisierung unseres Business. Die Anwendung vereint folgende Gegensätze miteinander: die Einheitlichkeit der Prozesse, die Selbständigkeit der Franchiseunternehmer sowie die Individualität des Geschäfts. So bringt edfis für jeden Bereich eine Optimierung mit sich und sorgt für neue Transparenz.“



Unimarkt ist ein regionaler Nahversorger, der rund 1.300 eigene Mitarbeiter beschäftigt und in den Bundesländern Oberösterreich, Niederösterreich, Salzburg, Steiermark, Burgenland und Kärnten vertreten ist.

Unter dem Namen Unimarkt firmieren sowohl selbstständige Franchisepartner als auch Eigenfilialen.

Die insgesamt 130 Geschäfte in Österreich setzen sich aus 55 Franchisepartnern sowie 75 Eigenfilialen zusammen.

Mehr Informationen unter: www.unimarkt.at

Über edfis

edfis ist eine Cloudlösung, die das erfolgreiche Management einzelner Standorte oder komplexer Filialnetze unterstützt. Die cloud-basierte Analyse- und Reporting-Lösung unterstützt Unternehmen oder Handelsketten bei der Umsetzung der Controlling-Aufgaben. Durch ihren hohen Automatisierungsgrad erzeugt sie vergleichbare Standards, sorgt für Entlastung bei administrativen Aufgaben und schafft Planungssicherheit – auch für komplexe Unternehmensstrukturen. www.eurodata.co.at