



Die Winkels Getränke Holding

Winkels versteht sich als engagierter, kundenorientierter, leistungsstarker und innovativer Dienstleister und Hersteller in der Getränkebranche.

Bekannt bei Jung und Alt ist unser familiengeführtes Traditionsunternehmen vor allem durch unsere Mineralbrunnen-Marken, wie zum Beispiel alwa, Griesbacher, Fontanis oder Aqua Vitale. Winkels wurde 1930 zur Herstellung von alkoholfreien Getränken gegründet und agiert heute erfolgreich in diesen drei Geschäftsfeldern: Herstellung von Eigenmarken und Exklusivmarken für den Handel, Getränkelogistik sowie Belieferung von Gastronomieobjekten. Die Winkels Logistik ist der führende Getränkelogistiker im südwestdeutschen Raum.

Die Unternehmensgruppe Winkels beschäftigt 805 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von rund 356,5 Millionen € pro Jahr (Geschäftsjahr 2015, ohne Beteiligungen).

Umstellung auf PST-BI

In 2014 fiel die Entscheidung für die Einführung von PST-BI. Bisher war eine Vorversion auf Basis einer AS/400 Lösung im Einsatz. Ziel war die Zusammenführung von 2 Warenwirtschaftssystemen, eine intuitive Bedienung, eine schnelle Aufbereitung der Daten, bessere Transparenz und die Vermeidung von Sonderanalysen.

Reporting in Vertrieb und Einkauf

Durch die Integration von zwei vorher nicht gekoppelten Warenwirtschaftssystemen wurde eine erhebliche Beschleunigung der Datengenerierung erreicht. Doppelauswertungen sind aufgrund der gleichen Datenbasis nun nicht mehr vorhanden. Zusätzlich wurden die Intercompany Geschäfte berücksichtigt.



Die Übernahme von Strukturen bei Artikeln und Kunden bietet für die Nutzung im Reporting einen optimalen Analysepfad vom Großkunden über die Hauptzentrale, zur Zentrale auf den Kunden. Ähnliche Vorgehensweisen gibt es bei Artikeln.

Die Informationsgewinnung ist durch mehrdimensionale Berichte deutlich gestiegen. Neue Produkte sind nun zeitnah in ihrem Verhalten bezüglich Absatz / Umsatz und Rohertrag über die Kunden, Regionen etc. zu verfolgen.

Hitlisten / Floplisten fokussieren den Vertrieb auf relevante Bereiche und unterstützen bei der Vertriebssteuerung.

Durch die Verknüpfung von Abfragen sind Auswertungen ad hoc möglich, die früher nur sehr aufwendig, per Sonderanalysen, darstellbar waren.

Im Controlling besteht nun deutlich weniger Abstimmungsaufwand. Die Anzahl von aufwendigen Sonderanalysen wurde deutlich reduziert.

Quantensprung für Anwender

Für die Anwender wurde im Tagesgeschäft eine neue Qualität der Informationsgewinnung erreicht. Deutlich mehr Anwender arbeiten nun mit dem neuen System.

Das Fazit eines Vertriebsleiters spricht Bände: „Das neue System ist ein Quantensprung und Meilenstein bei der Informationsgewinnung“.