

Digitalisierung im Familienunternehmen

MISA-Vertriebs GmbH digitalisiert auf Basis der Sage 100 Schritt für Schritt die Prozesse.

Die MISA Vertriebs GmbH ist ein familiengeführtes Unternehmen in der zweiten Generation mit Sitz im bayrischen Anzing. Seit über 20 Jahren steht MISA Brauereien und Wiederverkäufern als Spezialist für Schanktechnik zur Seite. Das achtköpfige Team konzipiert unter Leitung von Alexandra und Michael Mayer individuelle Schankanlagen für nationalen und internationale Kunden und berät zu sämtlichen Komponenten. Von kundenspezifischen Designs der Schanksäule über die technische Ausarbeitung bis zur Installation und Wartung bietet MISA eine professionelle Komplettbetreuung. Das nationale und internationale Geschäft in einem übersättigten Markt mit Wettbewerbern in allen Geschäftsfeldern erfordert eine Optimierung und Digitalisierung der Arbeitsabläufe. Digitalisierungsmaßnahmen bilden für MISA die Basis, um neue Geschäftsfelder zu erschließen und die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern.

Einen wichtigen Beitrag leistete dazu der Umstieg vom in die Jahre gekommenen ERP-System Sage Classic Line auf die Sage 100. Zunächst mit den Standardfunktionen gestartet und schrittweise mit individuellen Anpassungen erweitert, erleichtert die Software viele Kernprozesse im Finanz- und Rechnungswesen, der Warenwirtschaft und der Produktion enorm und reduziert manuelle Arbeitsschritte. „Viele unserer Kunden geben individuelle Fertigungen in Auftrag, die wir aus mehreren Komponenten herstellen. Wenn wir früher einen Artikel aus 25 Einzelbestandteilen gefertigt haben, wurden alle Bestandteile einzeln ausgebucht, der beauftragte Artikel eingebucht und

ein Word-Lieferzettel rausgegeben. Das ist heute zum Glück effizienter und die Sage 100 bildet diese Prozesse gemeinsam mit Eigenprogrammierungen der DPS BS wie der Lagerreservierung deutlich besser und übersichtlicher ab,“ erzählt Geschäftsführer Michael Mayer.

Kundenbeziehungen professionell managen

Zur Aufrechterhaltung der positiven Geschäftsentwicklung und der Behauptung gegenüber Wettbewerbern erschließt MISA neue Geschäftsfelder. In diesem Zuge hat das Geschäftsführer-Duo neben dem Fokus auf die Entwicklung technischer Neuerungen mit dem Angebot von Service- und Wartungsleistungen einen völlig neuen Geschäftsbereich ins Leben gerufen. Für die Bereitstellung dieser Leistungen in Deutschland, Österreich, Luxemburg und der Schweiz hat MISA ein Partnernetzwerk gegründet, das Kunden regional vor Ort einen schnellen, zuverlässigen Service bietet.

Firma

MISA-Vertriebs GmbH

Branche

Getränketechnik

Produkt

Sage 100

Betreuung seit

Juli 2015

MISA
GROSSHANDEL · FERTIGUNG · SCHANKDESIGN

Bei der effizienten Abwicklung des Servicegeschäfts mit Technikern vor Ort beschleunigt das integrierte Kundenbeziehungsmanagement-Tool xRM die Abläufe wesentlich und ermöglicht eine digitale Steuerung und nahtlose Auftragsabwicklung direkt im ERP-System.

Unternehmenszahlen kennen

Gewinnbringende Geschäftsfelder identifizieren, zahlenbasierte Entscheidungen treffen, Abläufe beschleunigen – bei MISA sind das die nächsten Schritte der Digitalisierung. Das Analysetool xBI soll in Zukunft dabei unterstützen und die Daten aus der Sage 100 einfach und schnell in fertige Berichte für zukunftsweisende Entscheidungen aufbereiten.

„Derzeit haben wir zu viele Artikel für unsere Unternehmensgröße. Es ist enorm wichtig festzustellen, welche Artikel sich lohnen, welche strategisch wichtig sind und welche wir vielleicht abstoßen können. Daher ist xBI für uns ein Entscheidungstool,“ berichtet Geschäftsführerin Alexandra Mayer.

Herausforderungen meistern

In vielen Bereichen ist MISA ein absolutes Musterbeispiel für die fortlaufende Digitalisierung in einem Familienunternehmen. Auch weil die Mitarbeiter:innen eng an der Modernisierung beteiligt sind und eigene Impulse und Ideen zur Verbesserung der alltäglichen Prozesse liefern. Nichtsdestotrotz steht MISA vor den gleichen Herausforderungen wie viele kleine Unternehmen in Deutschland: Bürokratie und der langsame Internetausbau erschweren das Vorankommen. „Viele Unternehmen möchten sich zwar gerne digitalisieren, aber die nötige Infrastruktur fehlt. Vor drei Jahren haben wir Glasfaser beantragt. Die Verbindung zur Leitung unserer Gemeinde Anzing funktionierte nicht, letztendlich haben wir gemeinsam mit unserem Vermieter das Glasfaserkabel selbst gelegt. Hätten wir den Ausbau nicht selbst in die Hand genommen, hätten wir bis heute extrem langsames Internet,“ erzählt Michael Mayer. Eine Geschichte, die vielen Unternehmern in Deutschland bekannt vorkommt und die Digitalisierung insbesondere in kleinen und mittelständischen Unternehmen erschwert.

Ungeachtet der Herausforderungen blicken die Geschäftsführer Alexandra und Michaela Mayer positiv in die Zukunft und arbeiten mit der DPS BS als Partner fortlaufend daran, effizienter und digitaler zu arbeiten. Michael Mayer formuliert dabei die Zielsetzung

ganz klar: „Der Sinn der Digitalisierung ist für uns als Geschäftsführer, weniger Zeit mit administrativen Abläufen im Tagesgeschäft zu verbringen und uns Freiräume zu verschaffen, in denen wir uns austauschen und aktiv an der Unternehmensentwicklung arbeiten können. Zeit schafft Ruhe. Ohne die Ruhe lassen sich die Strategien und Visionen für das Unternehmen nur schwer definieren. Gerade in der heutigen Zeit muss man ja immer voran gehen – entwickelt man sich als Unternehmen fünf Jahren überhaupt nicht, macht sich das schnell bemerkbar.“ Alexandra Mayer ergänzt: „Mit der DPS BS haben wir den optimalen Partner dafür, die Digitalisierung in unserem Unternehmen voranzutreiben – durch ergänzende Softwaremodule und die entsprechende Beratung.“

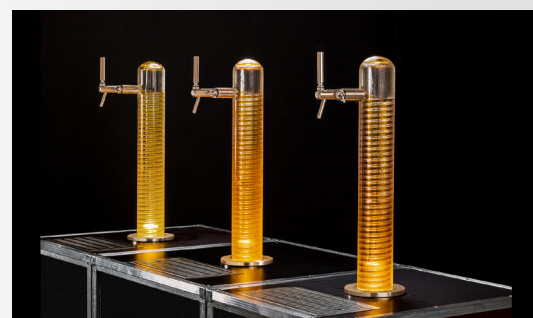
MISA Schankanlagen (Auszug)



Zapfhähne in unterschiedlichen Materialien und Ausführungen



Zapfhahngriffe mit individuellem Branding



Ein besonderes Highlight: Taptube Zapfsäulen aus Glas