Anwenderbericht

Schloss Wachenheim AG
The Culture of Sparkling

Big Data trifft auf Transparenz

„Die PCC bietet schnell und einzigartig eine Transparenz bis ins einzelne Produkt“

„ohne das System der PCC hätten wir sehr viele Daten überhaupt nicht zur Verfügung“

„PCC bietet eine Konditionsrechnung die ihresgleichen sucht“

„vielfältige Werbekostenzuschläge können kunden-spezifisch kalkuliert werden“

Die Schloss Wachenheim AG zählt zu den ältesten und traditionsreichsten Sektkellereien in Deutschland und ist einer der bedeutendsten Schaumwein- und Perlweinhersteller Europas und der Welt.

Das vollständig integrierte Controlling-Konzept verbindet die Bereiche Produktion, Kostenrechnung und Vertrieb mit stets aktuellen Daten. Das PCC-Controlling-System unterstützt dadurch die Unternehmenssteuerung und verschafft einen Detailblick bis ins einzelne Produkt.

Die Schloss Wachenheim AG in Deutschland unterhält verschiedene Produktionsstandorte. Die Kellerei in Trier mit einem Produktionsvolumen von mehr als 100 Mio. Flaschen jährlich gilt als einer der modernsten Betriebe der Branche. Das Sektschloss Wachenheim an der Weinstraße verfügt über eine der landesweit größten und modernsten Produktionskapazitäten im Bereich der traditionellen Flaschengärung.

Als prämierter Sekthersteller verbindet Schloss Wachenheim die hohe Kunst der Sektherstellung mit modernem Wissen. Dabei legt auch das Controlling besonderen Wert auf Transparenz und einen direkten Kontakt zu den einzelnen Abteilungen. So können zum Beispiel die Vertriebsmitarbeiter Konditionen und Werbekostenzuschüsse schnell und übersichtlich direkt im Controlling-System planen.

Die integrierte rollierende Verkaufsplanung mit anschließender Ressourcenauflösung ermöglicht auf Knopfdruck eine Vorplanung für die Produktion. Die daraus abgeleitete mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung liefert Ergebnisse durchgängig bis auf Einzelsatzebene inklusive aller zugehörigen Konditionen.

Seit mehr als 15 Jahren verlässt sich der Sekt-Konzern in punkto Planung und betriebswirtschaftliche Transparenz auf das Controlling-System der PCC.

In partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit der PCC Consulting GmbH wurde ein integriertes Planungs- und Abrechnungssystem geschaffen, welches in Bezug auf Datentransparenz seinesgleichen sucht. Der Konzern will auch in der Zukunft, im Zeitalter von Big Data, auf das Controlling-System der PCC vertrauen.

Durch die vollständig integrierte Lösung der PCC erhält die Schloss Wachenheim AG auf Knopfdruck Überblick über die einzeln geplanten Konditionen und Werbekostenzuschüsse und kann diese bis auf Kunden- und Artikelebene im Ergebnis ausweisen.

Aus der detaillierten Verkaufsplanung kann direkt eine Vorplanung für die Produktion erstellt und ins ERP-System übergeleitet werden.

Nachgefragt bei…

Petra Ballenberger, Leiterin Controlling bei der Sektkellerei Schloss Wachenheim AG.

Welchen Herausforderungen stehen Sie als Controllerin in Ihrem Hause gegenüber?

P. Ballenberger:

Als Leiterin des Controllings benötige ich ein leistungsstarkes System für die Zusammenführung aller Konzernstandorte und Bereiche in Deutschland.

Als Sekthersteller benötigen wir vorrangig eine sehr gute Konditionsrechnung und ein effizientes Vertriebscontrolling. Wir nutzen seit dem Jahre 2001 die Software von PCC, die in der Lage ist, uns eine einzigartige betriebswirtschaftliche Transparenz bis auf die unterste Kunden-/ Artikelebene zu bieten.

Als Partner für den Handel und mit einer vielfältigen Kundenstruktur, ist auch unseren Vertriebsmitarbeitern eine vollständig integrierte Konditionsrechnung mit besonderer Detailplanung wichtig.
Es war dabei der Wunsch die geplanten Konditionen, im Jahresgespräch mit dem Kunden, direkt im einzelnen Kunden-Artikel-Ergebnis zu sehen. Diese besonderen Anforderungen konnte uns PCC erfüllen.

Was überzeugt Sie am meisten an dem PCC-System?

P. Ballenberger:

Besonders wichtig ist uns die bereits erwähnte Konditionsrechnung. Das System bietet nicht nur eine Detailplanung der Einzelkonditionen je Kunde und Artikel, sondern wir können auch Sonderaktionen bei Werbekostenzuschüssen periodengerecht abbilden und ausweisen. Mit Hilfe der detaillierten Ergebnisrechnung können wir in der Analyse auf mehreren Ebenen auch die Quersubventionierung der Artikel untereinander sehen.

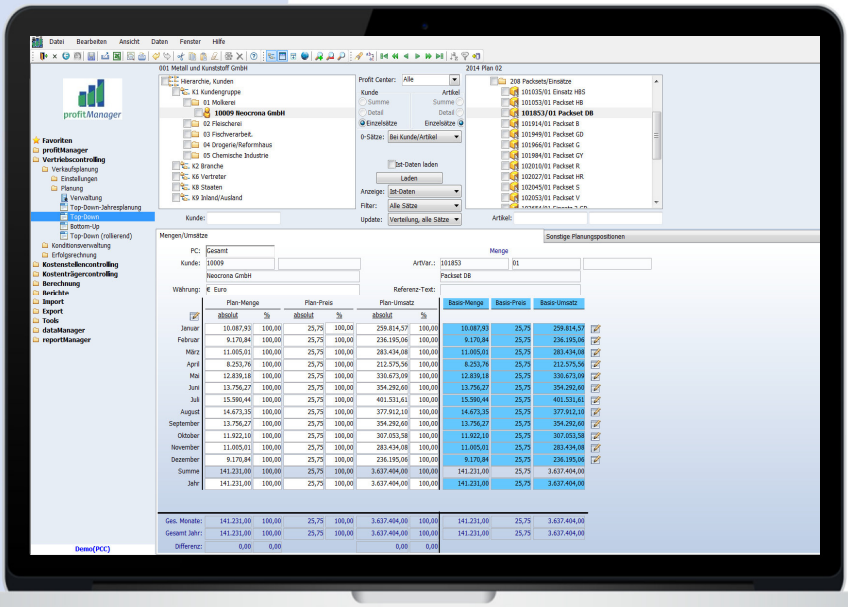
In Zusammenarbeit mit den Spezialisten von PCC entwickelten wir das System der rollierenden Verkaufsplanung, welches uns bei keinem anderen Softwareanbieter bekannt ist.

Beeindruckend ist auch die Berechnungsgeschwindigkeit. Den Jahresplan mit 12 Einzelmonaten und 1,7 Millionen Planpreisen berechnet das System in kurzer Zeit.
Die komplette Artikelkalkulation mit 3000 Artikel und 16000 Ressourcen benötigt nicht einmal 10 Minuten.

Wie beurteilen Sie die Beratungs- und Servicekompetenz der PCC-Mitarbeiter?

P. Ballenberger:

Die Berater besitzen ausgezeichnete betriebswirtschliche und sehr gute EDV-Kenntnisse.
Darüber hinaus sind wir sehr zufrieden mit dem Support.
Bei allen Fragestellungen erreichen wir die Berater direkt über die Hotline und die regelmäßigen Updates sind vollständig getestet, so dass die Arbeit mit der neusten Programmversion stets reibungslos verläuft.



Wie beurteilen Sie die Integration der PCC-Software in Ihre vor- und nachgelagerten Systeme?

P. Ballenberger:

Das PCC-System ist vollständig integriert und bildet den Kern unserer Kosten- und Leistungsrechnung und des Konzerncontrollings.
Unsere Vertriebsmitarbeiter planen direkt im System und erhalten auf Knopfdruck das DB-Ergebnis für ihre Kunden und Artikel.
Aus dem Absatzplan können wir dann mit Hilfe des Systems die erforderliche Kapazität errechnen lassen, welche dann im Anschluss als Basis in die Produktionssteuerung von SAP übergeleitet wird.

Die Daten aus dem profitManager werden auch in unser mobiles Vertriebstool Nautilus übergeleitet, wobei die Vertriebsmitarbeiter stets die aktuellsten Daten verfügbar haben.
Weiterhin verlässt sich auch die Finanzbuchhaltung auf die Zahlen, wie zum Beispiel Werbekostenrückstellungen, aus dem PCC-System.

Wie schätzen Sie Ihren Arbeitsaufwand mit dem System von PCC ein und erhalten Sie dadurch eine Arbeitserleichterung?

P. Ballenberger:

In der Tat. Wir arbeiten täglich mit dem System und erhalten Daten und Ergebnisse, welche ohne das PCC-System nicht möglich wären.
Eine derartig detaillierte Konditionsrechnung wäre zum Beispiel nicht zu bewältigen.

Auch die Ressourcenauflösung im Herstellkosten-Soll-Ist-Vergleich ist uns bei PCC gegeben.
Hauptaugenmerk in der Monatsabrechnung liegt in der Abstimmung zur Finanzbuchhaltung. Durch die Möglichkeit tiefgehende Analysen bis auf Einzelsatzebene durchzuführen und der detaillierten Überleitung in der Ergebnisrechnung ist eine Monatsabrechnung schnell erledigt.

Sind Ihnen andere Anbieter mit ähnlicher Kompetenz bekannt?

P. Ballenberger:

Zusammen mit der PCC Consulting GmbH haben wir ein System geschaffen, welches unserer Meinung nach einzigartig ist.
Die ausgefeilte Konditionsrechnung und die rollierende Verkaufsplanung liefern uns Daten, die sonst nicht verfügbar und berechenbar wären.

Wir sind flexibel in den Analysen und autark von allen anderen Systemen.
So können wir die Verkaufsplanung bis in Einzelsatzebene im Ergebnis berechnen lassen und die Mengendaten in unser ERP überleiten.

Dank der Unabhängigkeit des Systems gibt es keine ungewollten Einflüsse auf unser ERP-System.

Frau Ballenberger, wir bedanken uns für die Informationen.

Integriertes Controlling mit Kosten- und Leistungsrechnung, Kalkulation und detailliertem Ergebnis- und Planungssystem sowie umfangreiche und einzigartige Analysemöglichkeiten

Über PCC

Seit 1988 bietet die PCC ein betriebswirtschaftlich fundiertes, ganzheitliches Controlling-System für alle Branchen des Mittelstands an. Die Controlling-Applikationen führen die bisher in unterschiedlichen Systemwelten betriebenen Planungsfunktionen in einer einzigen Anwendung zusammen und ergänzen oder ersetzen die Kostenrechnungen in den ERP-Systemen unserer Kunden.
Die Spezialitäten sind die Überprüfung aller Unternehmensdaten auf Datenqualität, schnelle Abrechnung enormer Datenmengen, Planungen, Soll-Ist-Vergleiche und Forecast-Rechnungen.
Durch die Möglichkeit Hochgeschwindigkeits-Simulationen zu erzeugen, unter Verwendung aller Firmendaten, auch denen aus der Produktion, ergeben sich bessere Informationen für die Geschäftsführung und neue Ansätze für ein Echtzeit-Controlling.