

Für die Zahlenreihen im Kopf

„Ich habe die wichtigsten Zahlenreihen im Kopf“, sagt Peter Cornelius, Inhaber und Geschäftsführer des gleichnamigen Pfälzer Traditionsunternehmens. „Den Vertrieb mache ich selbst.“ Möglich macht das die Branchensoftware von Winweb: „Mit winweb-food kann ich die verschiedensten Dimensionen analysieren oder mit nur einem Mausklick eine Tabelle erstellen, die mir alles anschaulich darstellt“, so Cornelius.



Auf dem Tablet kann direkt in der Produktionshalle mit den Winweb-Anwendungen gearbeitet werden.

Cornelius

2002 das Unternehmen von meinem Vater übernahm, habe ich mit einem DOS-System angefangen, um unser Unternehmen in das Technikzeitalter zu bringen“, erinnert sich Cornelius. Und wenig später wurde der gelernte Metzgermeister, der das Pfälzer Traditionsunternehmen in dritter Generation führt, zu einem der ersten Kunden von Winweb. „Bevor ich mich für winweb-food entschieden hatte, habe auch ich mühsam eine Excel-Datei geführt und meine Statistiken seitenlang mit einem Nadeldrucker ausgedruckt“, schmunzelt Cornelius. „Seit der Einführung von winweb-food kriege ich meine Auswertungen fein säuberlich auf einer DIN-A4-Seite zusammengestellt.“

Alles digital vernetzt

Schon gleich in der Warenannahme werden die bestellten Mengen in winweb-food mit den gelieferten Ist-Mengen abgeglichen, die Chargen für die Rückverfolgung erfasst und gleichzeitig QS-Prüfpläne abgefragt. Dann werden automatisch die Rechnungen für die eingetroffenen Waren im System geprüft, im integrierten Dokumentenmanagementsystem dem Lieferanten zugeordnet und an die Finanzbuchhaltung übermittelt. Auch ein Teil der Produktion läuft über das ERP-System: So werden die Rezepturen für die Pfälzer Spezialitäten über winweb-food verwaltet, die Produktion geplant und die Lagerkapazitäten festgehalten.

Die Kernkompetenz der Cornelius GmbH in Hockenheim liegt in der Herstellung der Pfälzer Leberwurst. „In diesen wirtschaftlich wie politisch unruhigen Zeiten sind Flexibilität und Kreativität gefragt“, sagt Cornelius. „Der volatile Rohstoffmarkt setzt Lebensmittelproduzenten zunehmend unter Druck. Zudem müssen langfristige Nachhaltigkeitskonzepte entwickelt werden. Das sind wir den Verbrauchern wie auch den kommenden Generationen schuldig.“

Dass dies gelingen kann, da ist sich Peter Cornelius sicher: „Schon in der Vergangenheit haben wir bewiesen, dass wir Marktveränderungen früh erkannt haben und diesen mit innovativen Konzepten und Strategien begeg-

net sind. Unsere kontinuierlichen und zukunftsgerichteten Investitionen in das Unternehmen haben sich bezahlt gemacht.“

Kompakte Auswertungen

Eine davon war sicher der frühe Einsatz eines ERP-Systems, als die meisten Mitbewerber ihre Zahlen und Daten noch von Hand kalkulierten. „Als ich

Kurzprofil: Cornelius

Mit einem Umsatz von circa 7,7 Millionen Euro zählt die Cornelius GmbH in Hockenheim zu den führenden Herstellern von Pfälzer Wurstspezialitäten. Mit dem Klassiker, der Pfälzer Leberwurst in den verschiedensten Varianten, werden über 90 Prozent des Gesamtumsatzes erwirtschaftet. Das komplette Sortiment ist bundesweit in Supermärkten, im Discount und gut sortierten Fachhandel erhältlich. www.cornelius-wurstwaren.de



Überzeugt vom ERP-System: Anfang der 2000er-Jahre wurde Peter Cornelius einer der ersten Kunden der Winweb Informati- onstechnologie GmbH.

Cornelius



Im Wareneingang werden die gelieferten Rohmaterialien in der Softwareanwendung mit den bestellten Mengen abgeglichen und QS-Prüfpläne abgefragt.

Cornelius

Chargenrückverfolgung, Artikelauszeichnung und Leergutverwaltung runden das Spektrum ab.

Verkaufspreise per Mausklick

Und immer wieder kommen neue Themen dazu: Seit Januar 2023 wird die Ist-Rezepturverriegung über mobile Endgeräte erfasst. Interessant ist für Cornelius auch die Rezepturkalkulation inklusive Berechnung von Material-

gung aller Konditionen und nachgelagerten Kosten. Dazu zählen auch die Jahresrückvergütungen, Werbekostenzuschüsse oder Fracht- und Gemeinkosten.

Liefergeschäft ohne Papier

Für die Großkunden in ganz Deutschland von Edeka über Metro bis zu Netto wurde mit dem Winweb-eigenen EDI-Converter die Erfassung von Kunden-

Abarbeitung. Die Speditionsaufträge werden nach erfolgreicher Ladekontrolle in winweb-food über die EDI-IFT-MIN-Schnittstelle an die Spedition übermittelt und die erforderlichen NVE-Etiketten direkt aus dem ERP-System heraus gedruckt.

Seit Januar 2023 werden im Dokumentenmanagementsystem Belege gesammelt: Lieferantenzertifikate, Artikelspezifikationen oder Konformitätsbescheinigungen, bei den es automatisch eine Erinnerung gibt, wenn sie abgelaufen sind. Gleichzeitig prüft Cornelius zurzeit, ob auch Eingangrechnungen und Lieferscheine über winweb-food verbucht werden sollen.

„Alles in allem läuft winweb-food zu 99 Prozent gut.“ Auch mit den Wartungs- und Update-Modalitäten ist Cornelius zufrieden: „Wir zahlen dafür einen gewissen Prozentsatz vom Kaufpreis und sind so stets auf dem neuesten Stand.“ Natürlich kann immer einiges noch besser werden. Damit das auch passiert, hat Cornelius seine Ideen und Tipps immer direkt weitergeleitet: „Peter Cornelius hat Winweb mit seinen Vorschlägen in den vielen Jahren der Zusammenarbeit mit nach vorne gebracht“, sagt Winweb-Chef Willi von Berg.

www.winweb.de

„Mit winweb-food kann ich mit nur einem Klick informative Auswertungen erstellen.“

Peter Cornelius, Cornelius GmbH

preis und Herstellungskosten. „Ich bin schon so ein Zahlenmensch“, sagt Cornelius, der als Metzgermeister das Handwerk von der Pike auf gelernt und seinen Betriebswirt draufgesetzt hat. Auch die Produktionserfassungen können schnell und flexibel ausgewertet werden. Das Ergebnis fließt in die Herstellkostenberechnung ein, um damit noch konkreter rechnen zu können. Denn schlussendlich kalkuliert Cornelius seine Verkaufspreise im System per Mausklick unter Berücksichti-

bestellungen, elektronischen Liefer- und Speditionsauftragsmeldungen sowie die Rechnungsübermittlung umgesetzt – was dadurch jetzt wesentlich effizienter und weniger fehleranfällig ist und natürlich auch eine Voraussetzung, um an Großkunden liefern zu dürfen: „Das ist schon spannend, dass unsere Kunden heutzutage kein Papier mehr wollen“, erklärt Cornelius. Kommissioniert wird weitestgehend per Scanner: Auch das verringert Fehler und gewährleistet eine schnellere