

NETZWERK – INNOVATION – SERVICE  
www.burg-warberg.de



Bundeslehranstalt Burg Warberg e.V., An der Burg 3, 38378 Warberg  
Tel. 05355/961100, Fax 05355/961300, seminar@burg-warberg.de

# Getreidehandelstag am 15./16. Juni 2015

„Prozessoptimierung durch optimales  
Datenmanagement im Agrarhandel –  
Smart trading“

Stefan Krämer  
Dr. Wilhelm Langbehn  
Andreas Kurk  
Jürgen Schlüter  
Christian Tank



# Anforderungen des Getreidehandels an das Datenmanagement

Prozessoptimierung im Agrarhandel „Smart-Trading“

Datum: 15. Juni 2015



1

## Informationen zur Person

Name: Stefan Krämer  
Funktion: Geschäftsführer K-Consulting S.à r.l.  
Telefon-Nr.: 00352-26908622  
Mail: [s.k@k-consulting.lu](mailto:s.k@k-consulting.lu)  
Internet: [www.k-consulting.lu](http://www.k-consulting.lu)



2

***Es ist keine Frage mehr, ob Sie sich  
verändern müssen.***

***Die einzige Frage ist, ob Sie schnell  
genug sein werden!***

*(Cay von Fourmier)*

17. Dezember 1903



## Vor 100 Jahren gab es ...

... die ersten Flugversuche  
... die ersten Automobile,  
... keine Kühlschränke,  
... keine Radios,  
... keine Fernsehgeräte,  
... keine Walkmans,  
... keine Handys  
(gerade mal die ersten Telefone)  
... keine CD-, Cassetten- und  
Videorecorder, DVD  
... keine Tonfilme,  
... keine Produkte aus Plastik,  
... keine Kunstfasern,  
... keine Neonröhren,  
... keine Verkehrsampeln,  
... keine Gentechnologie,  
... keine Computer,  
... kein Windows,  
... kein Internet,  
... kein Google,  
... kein iPod,  
... kein facebook,  
... kein twitter,  
... keine Webinare ☺



### Presseinformation

#### Das WWW wird 20 Jahre alt

- In Deutschland nutzen 55 Millionen das Web
- Weltweit ist heute jeder dritte Mensch online

Berlin, 30. April 2013

Das World Wide Web (WWW) wird heute 20 Jahre alt. Am 30. April 1993 wurde die Technologie für Internet-Inhalte zur allgemeinen Nutzung freigegeben. Vorher war sie bereits einige Jahre im Test- und Entwicklungsbetrieb. In diesem Jahr werden mehr als 2,7 Milliarden Menschen das Internet nutzen, die allermeisten von ihnen greifen dabei auf das World Wide Web zurück. In den vergangenen 10 Jahren hat sich

Bundesverband  
Informationswirtschaft,  
Telekommunikation und  
neue Medien e.V.

Albrechtstraße 10  
10117 Berlin



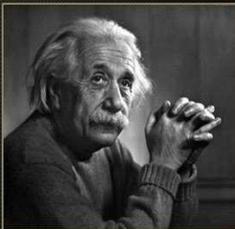
Quelle: <http://files.newsnet.ch/story/2/0/2/20254356/6/topelement.jpg>



 **psychology**

**DIE REINSTE FORM DES WAHNSINNS**  
IST ES, ALLES BEIM ÄLTEN ZU BELASSEN  
UND GLEICHZEITIG ZU HOFFEN,  
DASS SICH ETWAS  
ÄNDERT...

[ALBERT EINSTEIN, 1934]





Heft 11/2013: Harte Zeiten für Berater | 23.01.2014 Text     
drucken verschieben bookmarken

**Marketing**

**Den Kunden auf seiner Reise begleiten**

Von Alex Rawson, Ewan Duncan und Conor Jones

Unternehmen sind gut darin geworden, die einzelnen Schnittstellen beim Kundenkontakt zu optimieren. Doch nur wer die gesamte Beziehung klug managt, wird erfolgreich sein.

**Suche nach Themen**

Technologie	Innovation
Strategie	Internationalisierung
Organisation	Marketing + Vertrieb
Personal	Finanzen + Investitionen
Führung	Produktion + Logistik

ANZEIGE

**3 Ausgaben**  
über 33 % sparen!  
+ Madison-Armbanduhr-Set II **GRATIS!**

**Big Data wird zu Value Data - am Beispiel Windowdressing**



## Big Data wird zu Value Data – CRM am Beispiel: Kermit

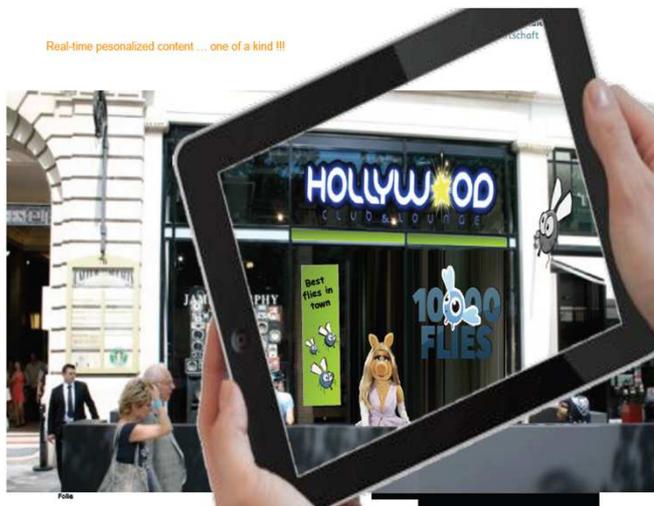


### Was wissen wir über ihn?

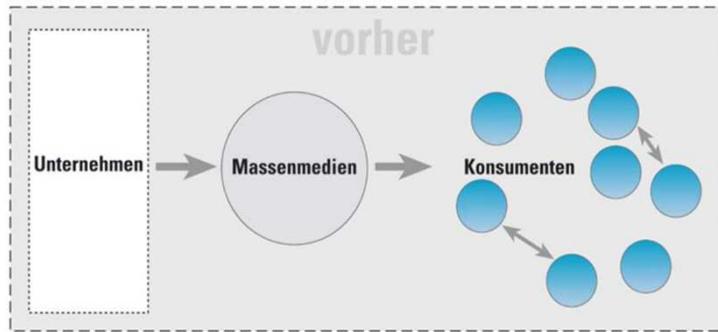
- ✓ Bevorzugt Fliegen (als Essen)
- ✓ Bevorzugt Schweine (als Lebenspartner)
- ✓ Gewisse Affinität zur Farbe "Grün"
- ✓ Lebt in Hollywood

**Wie können wir Kermit zielgerichtet ansprechen?**

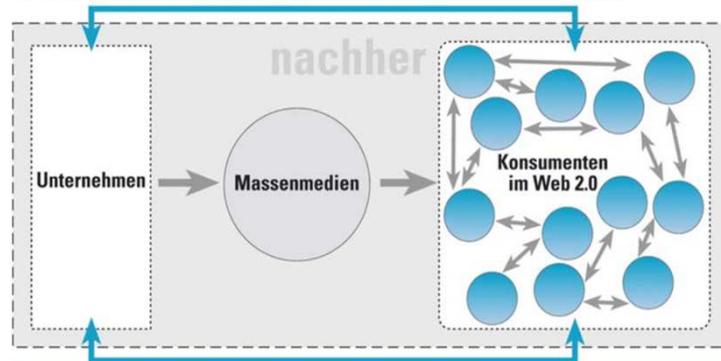
Real-time personalized content ... one of a kind !!!



Kommunikationsbedingungen vor den Veränderungen durch das Web 2.0



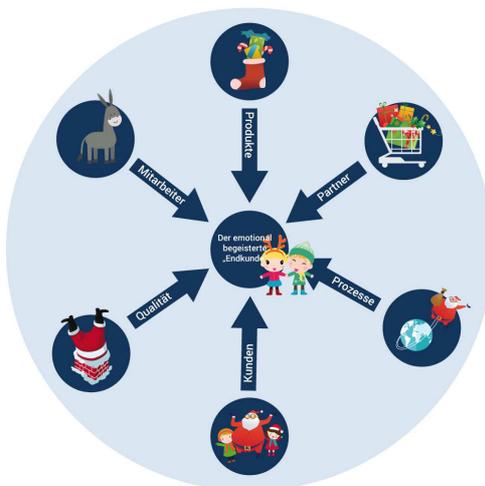
Kommunikationsbedingungen nach den Veränderungen durch das Web 2.0





## Die Zukunft des Beziehungsmanagements hat begonnen

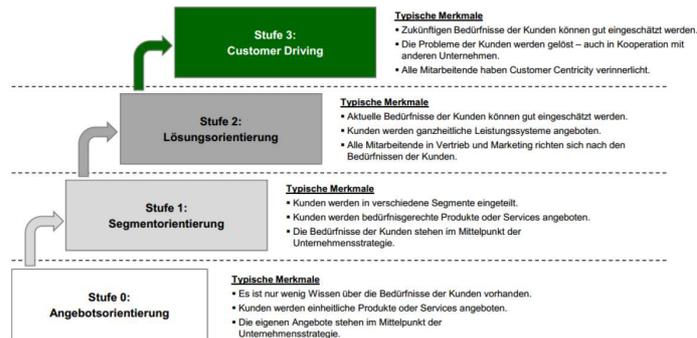
## Customer Centricity und der Weihnachtsmann



- Kunden
- Produkte
- Mitarbeiter
- Partner
- Prozesse
- Qualität

## Customer Centricity: Reifegradmodell

Typische Stufen auf dem Weg zur Customer Centricity.  
Customer Centricity ist keine „entweder oder“ Entscheidung!



21

Quelle: IMHSG

# Wann starten Sie?

22



Quelle: <http://www.gdnews.de/wordpress/wp-content/uploads/2012/05/16/1608161616-04001316-4001316.jpg>

Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!

Stefan Krämer  
s.k@k-consulting.lu  
+352 26908622



**Getreidehandelstag 2015  
am 15./16. Juni 2015**

Digitalisierung des Workflows von der Warenannahme bis  
zur Abrechnung

SoftwareCompany AMIC GmbH - Dr. W. Langbehn

## „digitaler Getreideworkflow“, um zeitnah an der Ware zu sein

darum

Nutzung der organisatorischen und technischen Möglichkeiten  
zur weitgehend automatischen Abwicklung des  
Erfassungsgeschäftes



15.06.15

Getreidehandelstag 2015

27

### Um diese Ziele zu erreichen:

- Aktiv und zeitnah auf die Ergebnisse der Ernte reagieren
  - Verfügbarkeit von **Brutto-/Nettomengen** und Qualitäten
  - Steuerung der Anlieferungen nach erwarteten Qualitäten
  - Steuerung des Warenstroms
  - Permanente Engagementüberwachung hinsichtlich Mengen und Qualitäten im EK/VK
- Entlastung des Personals im Erfassungsgeschäft durch
  - Vertraglich vereinbarte und digital abrufbare Abrechnungsbedingungen
    - Allgemeine Einkaufsbedingungen
    - Kontrakte
  - Vermeidung inhaltlicher Überforderung und Vertretbarkeit herstellen
- Zügige Abrechnung mit dem Kunden

15.06.15

Getreidehandelstag 2015

28

Hierzu müssen die organisatorischen und technischen Einheiten im Unternehmen verknüpft werden:

- Im IT-System **hinterlegte** allgemeine Einkaufsbedingungen und/oder Kontraktvereinbarungen für Getreidearten und Qualitätsabstufungen (E-/A-/... Weizen)
- **Online Anbindung** des Waagesystems
  - Erfassung von Produkt und Menge
  - **Elektronische Verknüpfung** mit dem Analysegerät / Labor – Zuordnung gemessener Qualitäten
  - Zuordnung **Silo =>** Tendenzen bzgl. Mengen + Qualitäten verfügbar
- **Automatisierte** Abrechnung
  - Abrechnung auf Grundlage der Einkaufsbedingungen / Kontrakte
  - Ggf. Abwertung
  - Ggf. Kontraktsplitting
  - Steuerung von Einlagerung / Vereinnahmung
  - Manuelle Eingriffsmöglichkeit

Wir bestätigen, Ihnen auf der Basis umseitiger Bedingungen verkauft zu haben:

Menge ca. : 300 to  
 Preis : 180,00.- € / to  
 Ware : Brotweizen A lose  
 Qualität : gesund und handelsüblich  
 max. 14,0 % Feuchtigkeit  
 min. 13,0 % Rohprotein



15.06.15

Getreidehandelstag 2015

29

## Ergebnis

- Schnellstmögliche Datenverfügbarkeit
  - Bestände/Verfügbarkeiten mit Mengen und Qualitäten nach Region/Lager
  - Qualitäten und Mengen je Partie / Silo / tracking&tracing
  - Engagement nach Mengen und Werten
- Personalentlastung und zügige Abrechnung
- ...und gleich mit erledigt
  - die Daten für die **MVO**-Meldung sind vorhanden
  - die **Massebilanz** ist vorbereitet



**LANDWEHR**   
Software für Ihren Erfolg

Dokumenten-Management-System (DMS)

## Dokumenten-Management-System (DMS)

The screenshot displays the DMS interface with a document list table and a detailed invoice view for 'LANDWEH'. A red box highlights the 'Dokumente' button in the bottom right corner of the invoice window.

Dokument	Datum	Ursprung	Rechnung	Name	Dateiname
Archiv	22.05.2015 14:06:12	SYS	1	SYS-Admin	RE150048.PDF
PDF	22.05.2015 14:03:32	AK	0	Andrew Kurk	AK2020151140134400002.pdf
PDF	22.05.2015 14:03:31	AK	0	Andrew Kurk	AK2020151140134400001.pdf
Archiv	22.05.2015 13:57:38	SYS	0	SYS-Admin	VK_LIEF_1503054.PDF
Archiv	22.05.2015 13:57:19	SYS	0	SYS-Admin	VK_LIEF_1503053.PDF
Archiv	22.05.2015 13:56:51	SYS	0	SYS-Admin	VK_LIEF_1503052.PDF

**LANDWEH**  
L 3

Kunde X  
X-Strasse 3  
12345 Musterstadt

**Lieferschein**  
Nr. 1503054

ID	SYS
Kunden-Nr.	10105
Datum	22.05.2015

Pos.	Artikel	Artikel/Kunde	Bezeichnung	Menge	Einheit	Gebind
10	140010		Artikel 3	15	st	
Gesamt-Gewicht:				13,35	kg	0

Netto: 63.143,91 EUR    Brutto: 63.179,32 EUR

Direkt per Knopfdruck aus dem Rechnungsausgangsbuch:  
ALLE Dokumente zu einer Rechnung (Rechnung, Original-Lieferschein, Lieferschein-Scan, Original-Kontrakt, Kontrakt-Scan)

15.06.15

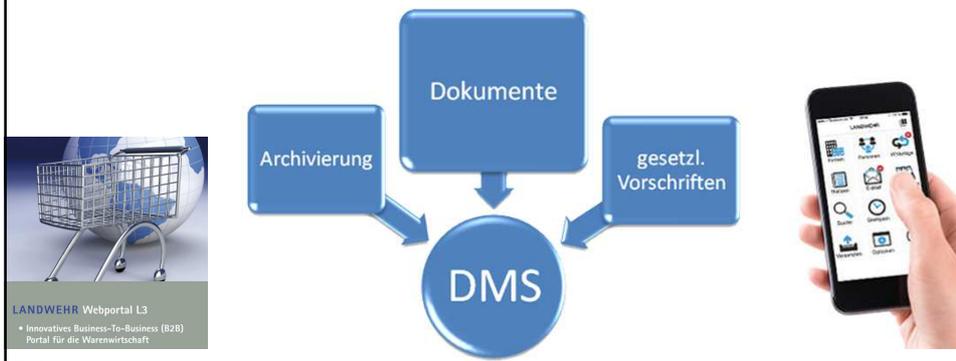
Getreidehandelstag 2015

33

## Dokumenten-Management-System (DMS)

### Warenwirtschafts-ERP – System

z. B. LANDWEHR L3



**LANDWEHR Webportal L3**  
• Innovatives Business-To-Business (B2B)  
Portal für die Warenwirtschaft

Web-Portal  
Kundeninformationssystem

Mobile Lösungen  
z. B. für den Vertrieb

15.06.15

Getreidehandelstag 2015

34



- » Die quindata GmbH versteht sich als Lösungsanbieter rund um das Thema IT
- » Wir sind ein mittelstandsorientierter Branchenspezialist für integrierte Unternehmenslösungen basierend auf SAP®
- » Mit über 20 Jahren Erfahrung arbeiten die quindata aktuell mit rund 60 Kolleginnen und Kollegen für den Unternehmenserfolg unserer Kunden



- » Die quindata bietet aktuell Branchenlösungen für über 4.000 Nutzern an über 350 Standorten deutschlandweit
- » Darüber hinaus ist sie der IT-Dienstleister für die Raiffeisen Waren GmbH, die mit über 1,3 Mrd. Euro Umsatz und über 2.300 Mitarbeitern am Markt mit quindata Lösungen erfolgreich agiert

## Die IT Landschaft verändert sich

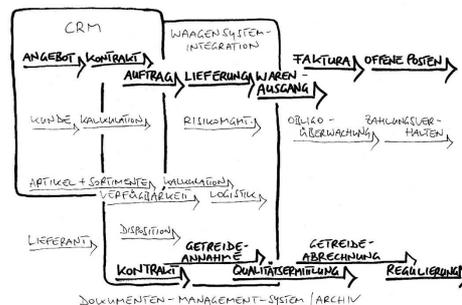
### Mobilisierung von Prozesse

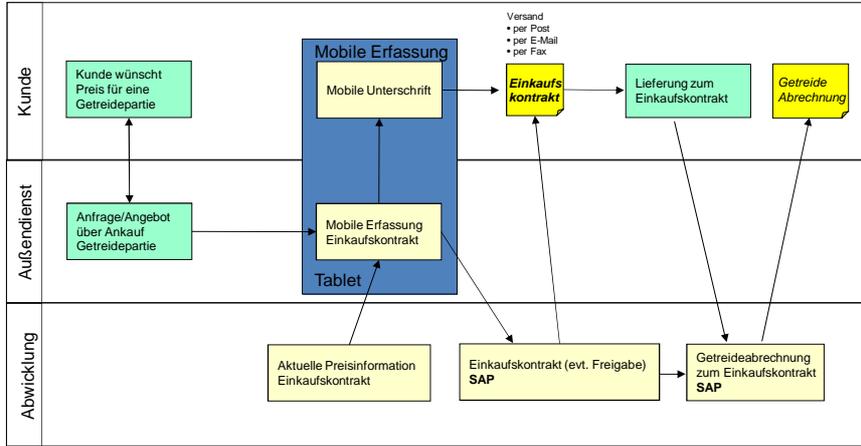
- » Hype oder Nachhaltig?
- » Überflüssig oder sinnvoll?

### Ziel: Entwicklung von Nutzenanwendungen für die Praxis

- » Real-Time-ERP
- » Prozessoptimierung
- » Vertriebssteuerung
- » Volatile Märkte
- » Engagement

**Big Data**      **Industrie 4.0**  
**eBusiness**   **Cloud Computing**   **Apps**  
 LTE  
**Mobile Computing**   **Business Intelligence**  
**IT - Security**   **Collaboration**  
**eCommerce**      **CRM**  
 Bring your own Device





**Mobile Kontrakterfassung:**

- Kontrakterfassung Online oder Offline
- Benutzerspezifische Vorbelegung der Eingabefelder
- Notwendige Eingabe: Lieferant, Kontraktgültigkeit, Artikel, Preis und Menge
- Bestätigung des Lieferanten durch „mobile Unterschrift“
- Automatischer Versand der Kontraktbestätigung
- Direkte Verfügbarkeit der Daten



- **Prozessoptimierung im Vertrieb wird durch den Einsatz mobiler Endgeräte unterstützt (Mobility)**
- **Nur Nutzenanwendungen setzen sich in der Praxis durch Anwendungen müssen einfach sein (Usability)**
- **IT unterstützte Vertriebssteuerung wird immer wichtiger (CRM)**
- **Volatile Märkte beschleunigen die Prozesse Das Engagement muss immer aktuelle sein (Risk-Management)**
- **IT Sicherheit darf nicht unterschätzt werden**



---

**Jürgen Schlüter**  
Prokurist

**quindata GmbH**

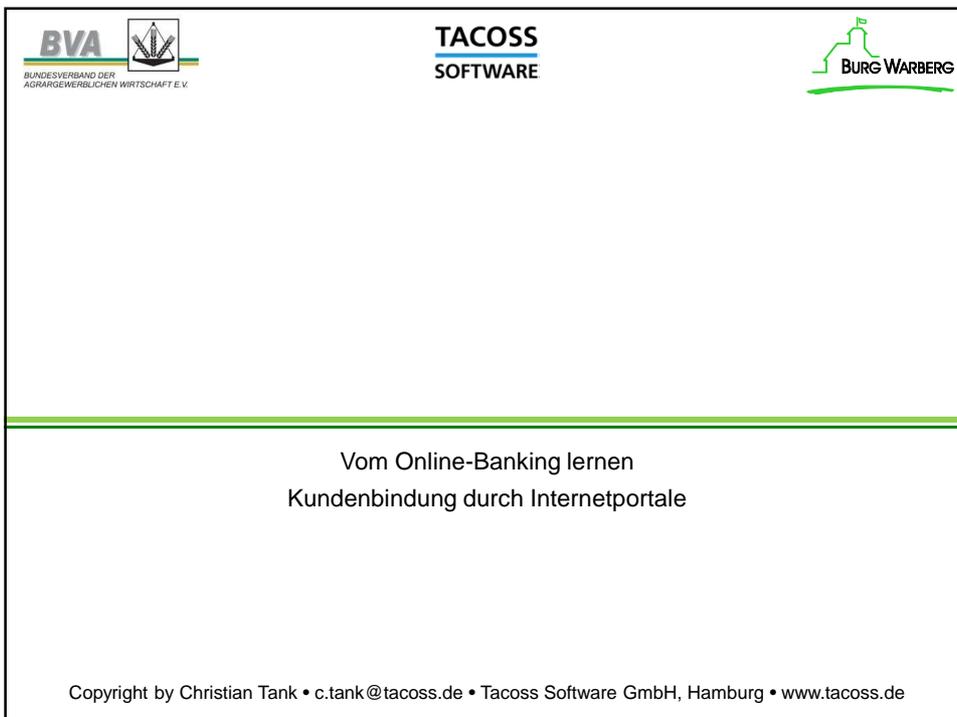
Ständeplatz 1-3 • 34117 Kassel

Telefon: 05 61 / 71 22-368

Telefax: 05 61 / 71 22-77319

E-Mail: [juergen.schlueter@quindata.com](mailto:juergen.schlueter@quindata.com)

[www.quindata.com](http://www.quindata.com)



Vom Online-Banking lernen  
Kundenbindung durch Internetportale

Handelsunternehmen : z.B. Agrarhändler



Webportal Lösung tacoss.ePORTAL

- Funktionalität
- Vorteile für die Akteure

Kunde : z.B. Landwirt, Buchstelle

15.06.2015

Getreidehandelstag 2015

45

**Vorgänge**

Einsicht in Kontrakte, Kommissionen, Aufträge

Sekundäre Verfügbarkeit von abgeschlossenen Wiegevorgängen

**Kontostände**

Überblick über sämtliche Kontostände mit den entsprechenden Bewegungen

Allgemeine Informationen, z.B. Produktinformationen, Broschüren, Neuigkeiten  
Kundenspezifische Informationen, z.B. Preislisten  
Individuelles Postfach

**Dokumente**

Wägemittel, Ergänzungsleistungen (Qualitäten), Lieferscheine, Kontraktbestätigungen, Rechnungen, Quittungen

**Auswertungen**

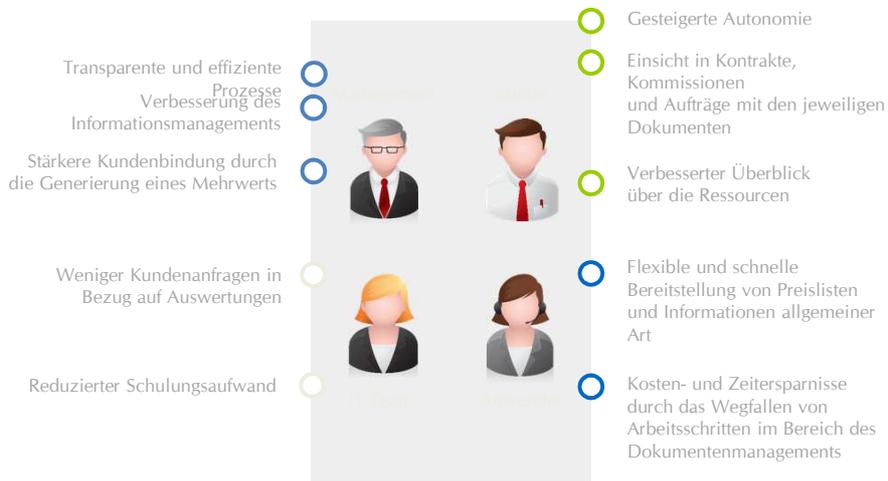
Flexibler Datenexport und Auswertungsmöglichkeiten (Sortieren und Filtern)

15.06.2015

Getreidehandelstag 2015

46

Die Akteure



Handelsunternehmen : z.B. Agrarhändler

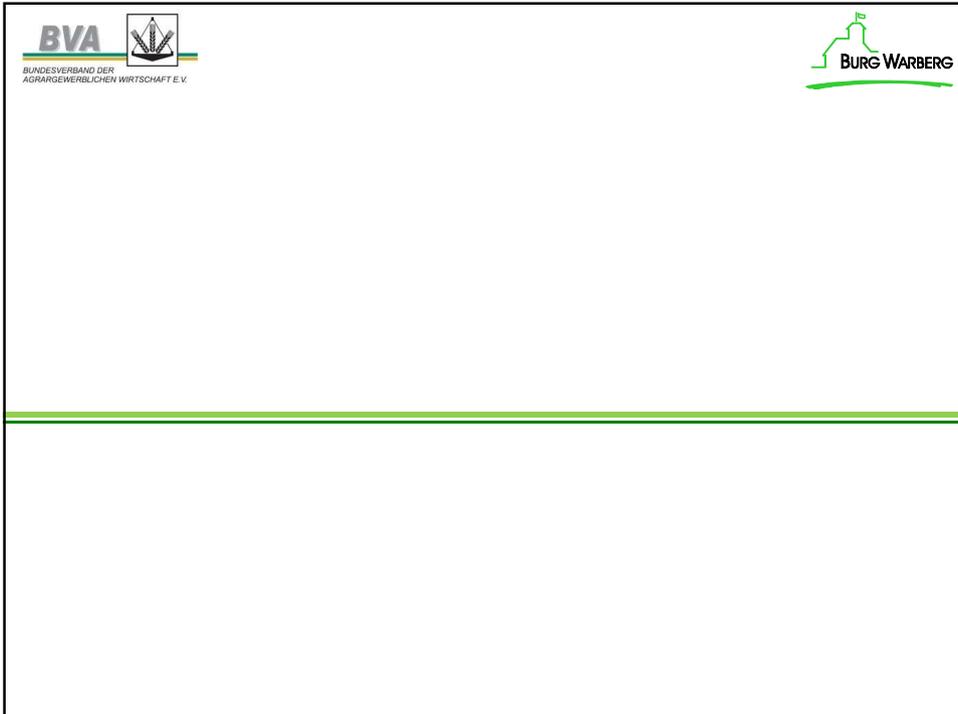


Kunde : z.B. Landwirt, Buchstelle

**TACOSS**  
SOFTWARE

<http://www.tacoss-web.de>

Benutzername	<input type="text" value="eportal"/>	
Passwort	<input type="password" value="eportal"/>	





# Diskussionsrunde

---