

Wie SOFTWARE zu NUTZware wird oder "Die Qual der Wahl"

Erfahrungen aus 20 Jahren - von Marcus Wanke



WANKE AKTIV

Mehr Struktur | Mehr Zeit | Mehr Qualität

Guten Tag liebe Eventwerker!

Guten Tag liebe Caterer, Locationvermieter, Locationbetreiber, Ausstattungs- und Personalvermieter,
Konferenzversorger und Eventplaner!

Guten Tag liebe Entscheider!

Die Überschrift macht es schon klar: Niemand will Software kaufen, erst der Nutzen daraus ermöglicht den Erfolg, den sich der Anwender wünscht. Ist das bei Ihnen mehr Freizeit oder mehr Freude bei der Arbeit? Weniger Stress? Höherer Umsatz? Bessere Liquidität?

Schauen wir uns die Praxis an: Hier erzählt ein erfolgreicher Berliner Caterer seine Geschichte von mehr Zeit und mehr Qualität:

„Das Jahr 2000 begann sorgenvoll. Mit meiner Kantine und den Cateringaufträgen gab es viel Arbeit, aber wenig Verdienst. Die Arbeit im Büro wuchs ständig. Doch dann hörte ich auf der INTERNORGA-Messe das erste Mal von Bp Event als Organisationslösung. Leider nahm ich mir für das folgende Angebot keine Zeit, denn ich saß fest – im Hamsterrad.

Drei Jahre später besuchte mich Herr Wanke in meiner Kantine. Das war der richtige Moment für mich, denn so konnte es nicht weitergehen. Unser Gespräch war aufschlussreich und Lösungen wurden sichtbar. Zuversichtlich investierte ich viertausend Euro über einen Leasingvertrag und in vier Terminen richteten wir die Software ein.

Das Ergebnis veränderte mein Leben. Mein Umsatz ist nun viermal so hoch und ich plane weiterhin alles allein im Büro. Trotzdem bleibt mir genug Zeit für die Familie und den Golfplatz. Inzwischen habe ich eine zweite Kantine eröffnet und viele Projekte umgesetzt. Meine Firma wächst und mit ihr die Leistungen von WANKE AKTIV für die ich rund zehn Euro täglich investiere. Zuletzt haben wir meine Angebote neu strukturiert. Dadurch werden meine Telefonate mit dem Kunden eindeutiger und ich wandle mehr Angebote in Aufträge um. Im Folgejahr verbuchte ich eine Umsatzsteigerung von 35%.“

Michael Leißering, MBL-Berlin www.mbl-berlin.de

Warum ausschließlich Ihre Ziele wichtig sind!

Sie lernten nun Michael Leißering kennen und wie er mit seinem zentralen Bürowerkzeug, der Software Bp Event, auf dem Weg zu seinen Zielen unterwegs ist. Für ihn wurde SOFTWARE zu NUTZware.

Und wie beschreiben Sie eine Software, die Ihnen Nutzen bringt?

Was soll eine Software können, die erfolgreiche, innovative und expandierende Unternehmer im Catering- und Eventbusiness suchen? Wahrscheinlich kennen Sie die Antwort schon: Fast jeder von ihnen erwartet etwas anderes. Die Facetten der Branche sind einfach zu unterschiedlich: Wo ist mein Standort? Wie ticken meine Mitarbeiter? Was habe ich für Kunden? Also sind die Vorstellungen an das passende Werkzeug völlig unterschiedlich. Für den Einen ist das Wichtigste die Übersicht über belegte Räumlichkeiten, der Andere schreibt sich die Finger wund um für das Wochenende einen Produktionsplan zusammenzuschustern. Der Dritte telefoniert sich Fransen an den Mund, um genügend Personal für den Großevent zusammenzubringen. Morgen kämpft ein Betriebsleiter mit allen drei Aufgaben und übermorgen übernimmt der erfolgreiche Caterer eine Location unter seine Verwaltung und braucht plötzlich auch das, was der Erste benötigt: Übersicht über die freien Räumlichkeiten.



Also: Das Werkzeug muss sich den Anforderungen anpassen, es muss **wachsen und auch mal schrumpfen** können, es muss immer am Puls der Zeit sein und gleichzeitig betriebliches Know-How sammeln, verwalten und im richtigen Moment zur Verfügung stellen. Dieses Werkzeug muss folgerichtig sehr komplex sein, sonst taugt es nicht auf dem Weg zu unternehmerischen Zielen. Ob diese Ziele nun viele Kunden oder große Kunden oder die zufriedensten Kunden oder nur viel Geld ist.

Wie sagte Christiane Janetzky-Klein, Chefin der Tellervision in Gießen, vor einiger Zeit zu mir: "Bp Event unterstützt unsere Übersicht, unsere strukturierte Arbeitsweise und Bp Event passt sich an. Bp Event begleitet die Innovation."

Komplexe Aufgaben – Einfache Lösung?

Es ist also glasklar, dass Unternehmensziele komplexe Aufgaben nach sich ziehen. Eigentlich eine Binsenwahrheit, die jedoch im täglichen Hamsterrad oft untergeht. Und klar wurde auch, daß diese Aufgaben wiederum nicht mit Hobbywerkzeug zu bewerkstelligen sind.

Daher kauft der Hotelier seine Betten nicht beim Möbeldiscount, der Koch seine Messer nicht im Supermarkt, der Gastwirt seinen Korkenzieher nicht im Ein-Euro-Shop und der Eventwerker sein Steuerungsinstrument eben nicht bei Microsoft. Viele erfolgreiche Eventwerker haben sich für das leistungsstärkste Produkt entschieden, um jahrelang Ruhe an der Softwarefront zu haben und nicht mit hohem Aufwand wechseln zu müssen: Für Bp Event by Bankettprofi. Schauen Sie auf bp-event-software.com und wanke-aktiv.de, wer alles dazugehört.

Leider kommt es vor, dass sich der Eine oder Andere dabei verzettelt.

Erst im zweiten Anlauf nicht mehr verzettelt

Hier die spannende und natürlich wahre Geschichte von Marcus Beran, der erst nach Insolvenz und Burnout seinen Weg fand.

Was lässt unsere Unternehmen erfolgreich wachsen? Natürlich: Seine Kunden! Die genau das Produkt wollen, dass dieses Unternehmen herstellt. Deshalb haben zum Beispiel diejenigen Caterer den größten Erfolg, die mit hohem persönlichen Einsatz und großer Empathie und selbstverständlich Produkten, die nicht nur gut sondern auch etwas Besonderes sind, den größten Erfolg. – Beim Kunden! Leider nicht immer auf der Kostenseite.

Das ist die andere Front, wie es unser Kunde Marcus Beran nennt: Die Front im Büro. Der Dschungel von Vorschriften, die nicht endende Flut von Emails. Die tausend Dinge, die uns im Büro festhalten und die vielen Dinge, die unsere Planung jeden Tag durcheinanderbringen. Und er sagt: An dieser Front wird der Krieg gewonnen.

Lesen wir seine bewegende Geschichte:

„Ich bin Koch, Diätkoch und als Metzgermeister auch Deutscher Meister und Vize-Europameister. Nachdem ich weltweit in vielen Sterneküchen arbeitete, kehrte ich mit einem klaren Ziel nach Deutschland zurück: Ich werde mein eigener Chef!

Seit 2011 arbeite ich selbstständig als Mietkoch und entwickelte aus Catering-Veranstaltungen regelrechte Kochshows. Ich war erfolgreich und wollte mehr. 2012 suchte, fand, plante und eröffnete ich innerhalb von acht Wochen mein erstes Restaurant.



Die Arbeit im Büro kostete viel Zeit, also suchte ich online nach Lösungen und fand Bp Event. Bis zum Abend war ich durch Herrn Wanke umfassend informiert. Schnell war klar: DAS ist die Lösung; ich kaufte.

Doch ich kaufte nur die Software, ohne die Einarbeitung also ohne Nutzen. Und das war keine Lösung. Ungeduldig landete ich wieder bei Outlook und Excel – nix funktionierte. Mein Geschäft wuchs weiter, doch das Büro überforderte mich.

Ein Neustart mit Bp Event brachte die notwendige Schulung. Doch diese Entscheidung kam zu spät und kurze Zeit später erlitt ich einen Zusammenbruch, mit der Diagnose Burn-out. Die Insolvenz konnte ich nicht mehr aufhalten.

Doch nach neun Monaten startete ich erneut. Alle meine bisherigen Erfahrungen waren mir gute Ratgeber. Eins war klar: Die Planung beginnt an der Büro-Front! Bp Event wurde von Beginn an mein Assistent im Büro und diesmal achtete ich auf eine genaue Einarbeitung. WANKE AKTIV unterstützt mich sehr und bleibt mein zuverlässiger Ansprechpartner.

Mittlerweile plane ich damit mein ganzes Leben und bin wieder sehr erfolgreich. Fast alle Angebote werden zu Aufträgen. Termine, egal ob privat oder geschäftlich, Rezepte, Einkaufslisten, Rezeptmappen für Kochkurse, Umsatzlisten und noch mehr organisiere ich mit Bp Event auf Knopfdruck. Zu jeder Zeit.

Ich habe wieder Zeit für meine Hobbys und vor allem habe ich ruhige Nächte, weil ich nicht 100 Sachen im Kopf haben muss. Nach sechs Monaten haben sich die Kosten schon refinanziert und das ist meine Unternehmerregel Nummer 1!“

Marcus Beran, www.marcus-beran.de

Wie finde ich die passende Lösung?

Wie ist es bei der Entscheidung über ein neues Auto: Wir machen eine Plus/Minus-Liste, lesen vielleicht Tests? Wir fragen die Partnerin oder Partner, die Familie. Welche Modelle vergleichen wir? Nur die des Lieblingsherstellers?

Und wann wird entschieden? Wenn die richtige Verkäuferin mit dem richtigen Rabatt um die Ecke kommt? Wenn wir überzeugt sind, alles berücksichtigt zu haben? Aber eigentlich wissen wir natürlich immer, dass wir nicht alles wirklich wissen....

Bei der Entscheidung über eine Softwarelösung, die unserem Unternehmen, die unseren Mitarbeitern einen echten Nutzen bieten soll, wird es wohl noch schwieriger. Die Leistungen sind kaum vergleichbar. Und die Entscheidung soll für viele Jahre die Richtige sein. Das nächste Auto wird nach wenigen Jahren ersetzt, aber Software soll jahrelang immer wertvoller werden und manchen Aktenschrank ersetzen...

Eine Möglichkeit: Wir schreiben auf, was wir brauchen und wollen und setzen einen Programmierer dran. Dazu in der nächsten Folge praktische Erfahrungen.

Mit Vollgas in die Sackgasse

Wir konnten schon lesen: Niemand will Software kaufen, erst der Nutzen daraus ermöglicht den Erfolg, den sich der Anwender wünscht. Also muss Software „passen“, wenn sie Sinn machen und zur NUTZware werden soll.

In den zurückliegenden 20 Jahren haben wir eine Hand voll Unternehmer kennengelernt, die überzeugt waren, ihr Werkzeug selbst bauen zu müssen. Nach Ihrer Überzeugung war das der einzige und richtige Weg, kostengünstig ihre ihnen passende NUTZware zu erhalten. Davon haben die meisten nie begonnen. Eine Geschichte ist mir in Erinnerung, als ob es heute wäre. „Dafür wollen sie viertausend Euro?“ sagte der Unternehmer. „Da setze ich zwei Studenten dran, die programmieren mir das!“ Das einzige, was ich aus diesem Betrieb später hörte, war eine Mitarbeiterin, die gerade dort begonnen hatte und sich an uns wandte. Ich gab ihr zu verstehen, dass ihr Chef Besuche

und Angebote von uns erhalten hatte und ich daher nichts für sie tun könne. Natürlich interessierte mich schon, was wohl aus dem Vorstoß der Mitarbeiterin wurde. Aber sie hatte einige Wochen später das Unternehmen bereits enttäuscht verlassen.

Herausforderungen für eine Eigenentwicklung sind insbesondere:

- Die Entwickler müssen diese nicht nur verstehen, sie müssen sie begreifen!
- Tests in der Softwarebranche, das ist ein Standardwert, dauern etwa fünfmal so lange, wie die Entwicklung selbst. Möchten Sie das tun?
- Die Entwickler müssen sich verpflichten, entweder eine vollumfängliche Dokumentation der Software zu liefern oder stets ansprechbar sein. Auch nach Jahren.
- Marktübliche Preise lassen das Budget explodieren. Auch für die „einfachste“ Lösung. Private Freelancer können vielleicht eine Rechnung schreiben aber sie können keine Garantien geben.
- Und nach unserer Überzeugung das Wichtigste Kriterium: Welcher Unternehmer sieht die Entwicklung und seine Wünsche in zwei, in fünf, in 10 Jahren voraus? Wissen wir heute, wie und wohin sich unser Unternehmen in der Zukunft entwickelt? Übernehmen wir eine Location? Beliefen wir nur noch Schulen und Kindergärten? Werden wir Konferenzversorger für das benachbarte Großunternehmen? Eröffnen wir ein Restaurant? Werden wir Franchisegeber?

Eine individuelle Software zu entwickeln ist ungefähr so sinnvoll, wie als Autohändler die Autos selbst zu bauen. Nur schlimmer. Also werden wir – wenn wir denn eine Auswahl treffen und entscheiden wollen – uns für eine Branchenlösung am Markt entscheiden müssen.

Die wichtigsten Auswahlkriterien

Es insbesondere zwei Fakten, die es unendlich mühsam machen, die Kriterien zu bestimmen.

Der erste Fakt: Allein für die Eventbranche gibt es hunderte Applikationen und Zusatzmodule für die verschiedensten Bereiche eines Unternehmens. Ein unüberschaubarer Markt, mit einem unüberschaubaren Hersteller- und Leistungsangebot.

Und die zweite Herausforderung: Wer das beste Software-System sucht, wird ebenso enttäuscht wie bei der Suche nach dem besten Auto. Die Frage muss nämlich lauten: "Welches System erfüllt meine Anforderungen am besten?". Dazu ist es notwendig, zuerst die eigenen Anforderungen zu definieren.

Hier hilft WANKE AKTIV. Wir haben uns in über 20 Jahren mit Pflichtenheften und Anforderungskatalogen auseinandergesetzt, die uferlos waren und doch nicht alles Gewünschte beschrieben. Die Auseinandersetzung mit den Abläufen genau dieses einen Unternehmens ist zwingend notwendig. Im persönlichen Gespräch. So nähern wir uns einer Lösung.

Bleibt die Aufgabe: Wie vergleicht man Software?

Das Wichtigste bei der Auswahl der passenden Softwarelösung ist die Frage: "Welches System erfüllt meine Anforderungen am besten?". Dazu ist es notwendig, zuerst die eigenen Anforderungen zu definieren. Hand auf's Herz: Haben wir das erledigt?

Wenn es mehrere Produkte verschiedener Lieferanten gibt, müssen diese abgewogen werden. Hier sieben Fragen, die bei der Softwareauswahl üblich sind:



1. Typische Unternehmensgröße – Passt der Lieferant zu mir? Bin ich einer unter vielen kleinen Kunden? Oder ist das Unternehmen gefährlich klein? Zu klein für mich?
2. Branchenerfahrung – Kennt der Lieferant sich aus? Wie ist seine Branchenpositionierung?
3. Funktionsumfang: Marketing, Vertrieb, Service – Stimmen die Menschen hinter und bei dem Produkt? Wo wird die Software hergestellt und wo sitzt das Unternehmen?
4. Technologie, Lizenz- & Betriebskonzept – Passt das Betriebssystem? Gefällt mir das Lizenzmodell: Miete, Leasing, Kauf?
5. Anpassbarkeit, Flexibilität: Customizing – Was kann mit welchem Aufwand angepasst werden?
6. Kosten Software und Dienstleistungen – Unterscheiden sich Preise für gleiche Leistungen? – Was passt ins Budget?
7. Service, Dienstleistungen und Partnerangebote – Ist der Service für mich ausreichend? Bietet der Lieferant Know-How um die Kernleistung herum? Empfiehlt er Partner und hilft mir dadurch an anderer Stelle?

Wer fragt, gewinnt!

Natürlich ist auch die Beantwortung dieser Fragen mit Arbeit und Aufwand verbunden. Es gibt aber eine angenehme Lösung: Referenzkunden anrufen, Referenzkunden besuchen, Kollegen befragen! Meine Empfehlung: Lassen Sie sich mindestens 15 bis 20 Referenzen von jedem Anbieter nennen (Wer Ihnen weniger nennt, will Ihnen nur Software verkaufen), formulieren Sie ein paar Fragen, deren ehrliche Antwort für Sie wichtig ist und befragen Sie mindestens fünf Referenzkunden. Und zwar für jedes Produkt, welches für Sie passen könnte.

Kann man Software „testen“?

Ein Auto können wir Probe fahren. Vielleicht haben Sie ähnliche Erfahrungen gemacht wie ich: Erst Monate nach dem Kauf wurde mir klar, dass ich hinten unbedingt auch eine Steckdose für die Kühlbox brauchte, die Garage im Wochenendhaus zu kurz war und Ersatzteile für dieses Modell ewige Lieferzeiten hatten.

Mit einer auf genau Ihre Anforderungen abgestimmten Software ist es noch viel aufwändiger. Microsoft Word und das sogar kostenfreie OpenOffice Writer probieren wir einfach einen Tag aus und treffen eine Entscheidung. Bei einer Kassensoftware brauchen wir schon ein paar Tage länger: Wie kommen die Mitarbeiter damit klar; was passiert an wirklich starken Tagen; ist das Funknetzwerk immer stabil; wie leicht kann man das System „füttern“, ... Apropos füttern: Richtig testen können wir ein System nur mit unseren Daten. Und das ist mit einer Organisationssoftware für Ihr Unternehmen noch ein wenig aufwändiger als bei einer Kasse mit vielleicht ein paar hundert Artikeln. Stimmen Sie mir zu?

Die angenehme Lösung: Referenzkunden anrufen, Referenzkunden besuchen, Kollegen befragen! Meine Empfehlung noch einmal: Lassen Sie sich mindestens 15 bis 20 Referenzen von jedem Anbieter nennen, formulieren Sie eine Handvoll Fragen, deren ehrliche Antwort für SIE wichtig ist und befragen Sie mindestens fünf Referenzkunden. Und zwar für jedes Produkt, welches für Sie passen könnte. Erst dann bekommen sie ein realistisches Bild, weil natürlich die meisten das Produkt, welches sie selbst einsetzen, nicht schlecht machen wollen. Damit würden sie sich selbst weh tun, und das schmerzt nun mal. Aber Sie werden spüren, wie jedes Ihrer Gespräche tiefer, offener und ehrlicher wird. Weil Sie anders fragen.

Und dennoch und sicherheitshalber lassen wir uns vom Lieferanten ein Rücktrittsrecht einräumen! Auch hier nochmal: Wer dazu nicht bereit ist, will Ihnen sowieso nur Software verkaufen.



Drei wichtige Zeitpunkte bei einer strategischen Entscheidung

Ok, Sie haben nun entschieden, daß Software eingeführt oder ausgetauscht wird. Nun folgen zwingend drei wichtige Zeitpunkte:

- Der Zeitpunkt der Entscheidung für ein Produkt
- Der Zeitpunkt bzw. die Zeitspanne der Einführung
- Der Zeitpunkt der Zahlung bzw. die Art der Finanzierung

Die drei Zeitpunkte liegen fast immer ziemlich weit auseinander: Vielleicht ist der Jahresanfang oder die Urlaubszeit der richtige Zeitpunkt, sich mit unterschiedlichen Produkten auseinanderzusetzen, Gespräche oder Besuche bei Referenzkunden durchzuführen. Und dann eine Entscheidung zu treffen. Die Einführung klappt auch nur dann reibungslos, wenn Zeit dafür ist und die richtigen Mitarbeiter an Bord sind. Und das wiederum passt oft nicht mit dem Liquiditätsverlauf zusammen. Fordern Sie also den Lieferanten: Er sollte bereit sein, mit Ihnen die Einführungsphase zu beraten und abzustimmen, vielleicht einen Zeitplan aufzustellen und Prioritäten zu vereinbaren. Und der Lieferant muss für passgenaue Zahlungskonditionen wie zum Beispiel Raten oder Leasing sorgen.

Der Appetit kommt beim Essen

„Weiter wie bisher geht es nicht!“, „Keinen Tag länger!“ oder „Mein Tag hat auch nur 24 Stunden“ sind ja meist die Gründe, warum wir uns mit Unternehmensorganisation überhaupt beschäftigen.

Nun haben wir also eine Software eingeführt, sie nutzt auch im täglichen Geschäft. Manchmal denken Sie ein paar Monate oder vielleicht auch mehrere Jahre zurück und können sich nicht mehr vorstellen, wie der Betrieb damals ohne Ihre Lösung funktioniert hat.

Warum haben wir dann nicht jeden Tag Zeit für die Dinge, die wir neben den täglichen Arbeiten gern tun? Ob das Reiten oder Golfplatz, Familie und Partner ist oder der Wunsch, mal wieder ein Buch über Unternehmensstrategie oder Personalführung zu lesen? Wahrscheinlich haben wir wieder keine Zeit, weil das Unternehmen gewachsen ist. Wenn wir die Zeit für die genannten Aufgaben und Hobbies haben wollen, sind wir ständig damit beschäftigt, Strukturen „nachzuziehen“. Eben Ordnung in den Laden zu bringen, damit er auch mal ohne uns läuft.

Und diese Strukturen bauen auf den bisherigen auf, die wir schon mit der NUTZware abbilden. Also muss mit der Unternehmensgröße auch die Software wachsen. Ganz einfach, damit im täglichen Ablauf nicht in Schiefelage gerät, was nach vorne mit dem Erfolg beim Kunden gesund wächst. Echte NUTZware ermöglicht es, eine neue Mitarbeiterin oder einen neuen Mitarbeiter mit dem halben Aufwand einarbeiten zu können: Er lernt lediglich, das Werkzeug zu bedienen und erkennt dann selbstständig, „wie der Laden läuft“.

Davon geprägt ist unsere Beziehung zu Frank und Rainer Holzhauer. Es klingt heute komisch, aber als Silvester 2003 das Büro brannte war es der ideale Zeitpunkt, ohne viel Papier neu zu starten.

Lassen wir den Unternehmer Frank Holzhauer zu Wort kommen:

„Der Grischäfer ist ein Unternehmen, das langsam aber unaufhaltsam gewachsen ist. Seit 2003 begleitet uns dabei Bp Event mit inzwischen 5 Lizenzen. Ich bin der Überzeugung, dass ohne Bp Event dieses Wachstum nur mit einem erheblich höheren Organisations- und Personalaufwand möglich gewesen wäre. Seine durchdachte Struktur, seine Tiefe und Vielseitigkeit machen Bp Event zu einem Instrument für fast alle Bereiche der täglichen Arbeit in unserem

Gewerbe. Auch die hervorragende Kundenorientiertheit von Support und Vertrieb muss dabei gelobt werden. Es scheint kaum einen Anwendungsbereich zu geben, für das es nicht eine Lösung gibt oder aber individuell an Lösungen gearbeitet wird, um Prozesse in Bp Event abzubilden und damit zur Organisationserleichterung beizutragen.

Frank Holzhauser, Bad Emstal www.grischaefer.de

Es mag heute komisch klingen, aber als Silvester 2003 das Büro brannte war der ideale Zeitpunkt, ohne viel Papier neu zu starten. Fast jedes Jahr wurden Arbeitsbereiche und Strukturen in die NUTZware verlagert. Hier die Kurzform, wie WANKE AKTIV mit dem „unaufhaltsamen Wachstum“ beim Grischäfer mitwachsen durfte:

- 2003 Start mit einem Basissystem. Transparenz in Raumbelugung und Optionsverwaltung, Stück für Stück werden durch strukturierte Angebote, Verträge und Rechnungen auch belastbare Unternehmensdaten aus der NUTZware möglich.
- 2009 wird das Reservierungsbuch geschlossen. Die Tischreservierung für damals zwei Restaurants wird in die Software verlegt und so optimal mit dem Bankettbereich verzahnt. Nebenbei werden nun auch die wenigen Zimmer mit der gleichen Lösung verwaltet, um nicht ein weiteres Programm einsetzen zu müssen. Das Kassensystem wird ersetzt und gleich mit Bp Event verbunden. Nun laufen Umsätze aus Hotel, Catering und den Restaurants an einer Stelle zusammen.
- 2010 Setzen die innovativen Unternehmer die gerade erst entwickelte Personaleinsatzplanung im Bp Event ein.
- 2011 eröffnet mit der Kaskadenwirtschaft in Kassel ein weiteres Outlet. Eine hohe Arbeitsqualität ist vom ersten Tag an möglich: Viele Strukturen sind geschaffen und leicht übertragbar. Unternehmensweit werden die Arbeitsanweisungen optimiert.
- 2013 werden individuelle Managementberichte und Übersichten umfangreicher, die Aufwand auch für den Steuerberater reduzieren helfen. Die Anbindung an Outlook- und Googlekalender macht Informationen schneller und ortsunabhängig verfügbar.
- 2014 werden die Packlisten optimiert, Formulare zur Personalabrechnung verbessert, das Erfassen und Überwachen von internen Vorgängen und Kosten neu strukturiert. Das Interface zur Finanzbuchhaltung spart Papier, Mühe und Nerven. Das komplexeste Thema, die Rezeptur- und Produktionssteuerung, wird begonnen.
- 2015 Bei Caterings wird schon länger auf Leihartikel von Partyrent zurückgegriffen. Da passt das Interface, welches Partyrent und Bp Event entwickelt haben. Eine individuelle Anpassung des Bp Event-Moduls für die eigenen Möbel, die die Holzhausers dort lagern, war schnell beschrieben und durch unsere Fachleute eingebaut.
- 2016 Die ProduktionsApp, mit der die Küche auf einem Touchscreenmonitor die Chargen im Blick hat und den Produktionsablauf in Griff behält, soll eingeführt werden. Was bei einem Großunternehmen in der Schweiz schon im produktiven Einsatz ist, passt für den „Grischäfer“ nicht ganz. Die Entwicklungsabteilung von Bp Event ist gefragt und hat gehandelt. Und so geht die Geschichte einer angenehmen und professionellen Kundenbeziehung weiter....

Wie sieht Ihr Wachstum aus? Wo liegen Engpässe? Möchten Sie mit uns gemeinsam wachsen?
Uns würde es freuen!

Herzlich



Marcus Wanke