

Den Winter das ganze Jahr im Griff.



Unternehmensplanung als Basis des langfristigen Erfolgs - den Bergbahnen Fieberbrunn dient diesbezüglich die Software rs2.

"Die neu eingeführte, betriebswirtschaftliche Software stellt für uns ein sehr gutes Instrument dar, um zu erkennen, wo Kosten entstehen. Insofern ist sie auch ein äußerst hilfreiches Werkzeug für die Planung des kommenden Jahres", bringt Prokurist Anton Niederwieser nach dem ersten Jahr rs2-Einsatz sein bisheriges Anwenderwissen auf den Punkt. Der zunehmende (inter)nationale Konkurrenzdruck um die Gunst der Wintersportler zwingt immer mehr Seilbahnbetreiber zu höchster Wirtschaftlichkeit, vor allem um moderate Liftkartenpreise anbieten zu können. Während die Energiekosten und Treibstoffpreise für Pistenpräpariergeräte steigen, Personalkosten beständig wachsen als auch Beschneiungsanlagen finanzielle Ausgaben verursachen, fordern die Skifahrer immer wieder neue Attraktionen. Diese sind meist mit hohen Investitionskosten verbunden. Die Bergbahnen Fieberbrunn beispielsweise gaben heuer für eine neue 8er Gondelbahn rund 7,5 Mio. Euro zusätzlich aus, womit eines klar wird: ohne entsprechende Unterstützung eines umfassenden Kostenrechnungs- und Controllingsystems scheint ein gut funktionierender Betrieb kaum mehr möglich zu sein.

Zügige Implementierung, leistungsstarke Module.

Nach einem ersten Kennenlernen des Produkts auf einer Tagung für Seilbahnbetreiber fiel die endgültige Entscheidung im Juli 2005. Ab Oktober wurde bereits parallel gebucht, da das Wirtschaftsjahr der Bergbahnen Fieberbrunn mit 1. November startet. Im Dezember rechtzeitig zum Start der Skisaison erfolgte die Freischaltung zum Skidata-System.

Bergbahnen Fieberbrunn

Die Bergbahnen Fieberbrunn in den Kitzbüheler Alpen zählen mit 11 Bahnen und Liften zu den eher kleineren heimischen Skigebieten. Den Gästen stehen insgesamt 35 Pistenkilometer zur Auswahl, die von knapp 70 Mitarbeitern betreut werden. Tiefschneeabfahrten, permanente Renn- und Trainingsstrecken sowie ein eigener Funpark für Snowboarder runden das abwechslungsreiche Wintersportangebot rund um die 4.200 Einwohner zählende Gemeinde Fieberbrunn ab.

Für die Neueinführung und gegen den Fortgang der bisherigen Methode - in der Vergangenheit wickelte eine Steuerberatungskanzlei mit komplexen, zeitaufwändig zu bearbeitenden Excel-Tabellen die Finanzbuchhaltung und die Kostenrechnung ab - sprachen im Wesentlichen zwei Gründe. Einerseits stehen den Verantwortlichen sämtliche Daten (Erträge, Aufwendungen) jederzeit für individuelle Auswertungen zur Verfügung. Andererseits verfolgte die Geschäftsführung die Idee, ein echtes Führungsinstrument zur Steuerung des Unternehmens aufzubauen. Das sollte weit über eine übliche Kostenstellenauswertung mit dem Vergleich von Ist-Daten hinausgehen.

Ursachenanalyse und rasches Reagieren während der Wintersaison möglich.

"Das Unternehmen Bergbahnen Fieberbrunn erstreckt sich über ein kilometerweit, verzweigtes Gebiet. Deshalb haben wir im ersten Schritt, alle Lifte und Pachtflächen wie Skipisten, Wege oder Parkplätze einzeln, mengen- und wertmäßig ins System aufgenommen. In weiterer Folge wurden diese Unternehmenswerte jeweils einer Kostenstelle zugewiesen. Das ging sogar soweit, dass wir beispielsweise für die Serviceverträge einzelne Liftstützen und jeden Laufmeter Zaun erfasst haben. Nun genießen wir den Vorzug, dass wir unser Unternehmen komplett abgebildet vorfinden und sämtliche Daten für die Verrechnung oder die Planung jederzeit aufrufen können", erklärt Anton Niederwieser. In der Praxis kann nun der Geschäftsführer die Kostenstellen



"Die Betreuung seitens Ramsauer & Stürmer war ausgezeichnet. Wir galten nicht als irgendeine Nummer, obwohl wir ein nicht so großes Unternehmen darstellen. In den Beratungsgesprächen reiften gemeinsam Ideen, wodurch wir das Gefühl bekamen, an der Weiterentwicklung des Produkts direkt mitzuwirken, um eine maßgeschneiderte Lösung zu erhalten. Zudem gab es auch wertvolle Tipps bezüglich unserer innerbetrieblichen Kostenrechnung. Dieses fachliche Wissen ist bei Softwarehäusern keineswegs selbstverständlich."

Prokurist Anton Niederwieser
Bergbahnen Fieberbrunn



nach der ersten Planergebnisrechnung mit seinen Zielen vergleichen. Stimmen die beiden nicht überein, kann er weitere Maßnahmen zur Kostenreduktion setzen oder sich auf die Suche nach Einsparungspotentialen begeben. Im laufenden Betrieb muss der festgelegte, monatliche Fahrplan der Kosten- und Erlösplanung nur mehr auf seine Richtigkeit überprüft werden. Bei Abweichungen hilft der vorhandene Datenhaushalt bei der Ursachenanalyse oder dem Entwickeln von entsprechenden Gegenmaßnahmen, um am Geschäftsjahresende die Planzahlen trotzdem spielend zu erreichen.

Skidata-Anbindung funktioniert problemlos.

"Die Anwendung funktioniert sehr toll. Bei Bedarf kann ich die Daten jeder aufgerufenen Bildschirmmaske mit Hilfe zweier Tasten in eine Excel-Tabelle überleiten", zeigt sich Anton Niederwieser zufrieden. Er resümiert: "Das Ergebnis des letzten Jahres verblüfft, denn statt der geplanten 135 Betriebstage erzielten wir nur 130, womit wir die Planung für 2007 auf Basis der adaptierten Ist-Ziffern erstellt haben." Und auch die Skidata-Anbindung läuft fehlerfrei, obwohl diese Realisierung einer engen Kommunikation mit einem externen Anbieter bedarf. Die mit KeyCards belieferten Reisebüros sind als Kunden im System angelegt, womit jederzeit Umsatzstatistiken erstellt werden können. Mit der offenen Postenverwaltung werden die unbaren Lieferscheine übernommen, aus denen sich relativ einfach Rechnungen ableiten lassen. Sobald die Liftkarte als aktiviert gelesen wird, ergeht im Wochenrhythmus die Fakturierung an die jeweilige Verkaufsstelle.

Ramsauer & Stürmer Software GmbH

5101 Bergheim bei Salzburg | Dorfstraße 67
Tel.: +43 (0)662/63 03 09-0 | Fax +43 (0) 662 63 03 09-9
E-Mail: software@rs-soft.com | www.rs-soft.com

RAMSAUER & STÜRMER
BUSINESS SOFTWARE