



Besser werden durch BI

Business Intelligence als Managementwerkzeug

Klassische Managemententscheidungen werden in vielen mittelständischen Unternehmen noch immer auf Basis von Daten aus nicht standardisierten, teilweise manuell erstellten und damit unsicheren Quellen getroffen. Der Einsatz einer integrierten Business-Intelligence-Lösung hilft, die Vorhersagen zu verbessern und ein Unternehmen proaktiv zu führen.

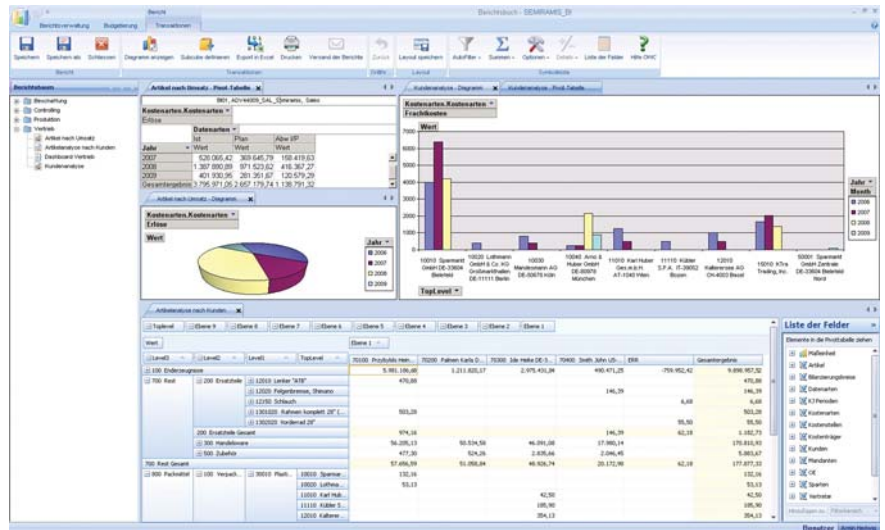
In den heutigen Geschäftsprozessen fallen sehr große Datenmengen an. 80 Prozent dieser Daten sind unstrukturiert und benötigen zur weiteren Verwendung eine gewisse Pflege. Bleibt dieses Potential ungenutzt, kommt es einer Verschwendung von Kapital gleich. Indem Daten automatisiert gesammelt, strukturiert und bereinigt werden, werden sie erste vergleichbar und damit nutzbar. So wird aus Informationen Wissen gewonnen, welches die erfolgreiche Steuerung der Unternehmensprozesse und damit den langfristigen Erfolg des gesamten Unternehmens ermöglicht.

Business Intelligence hilft, alle Kennzahlen eines Unternehmens aus beliebiger Perspektive zu betrachten und zu jeder Zeit zu analysieren. Ob es sich um den Absatz nach Regionen, Preisentwicklungen in Warengruppen oder saisonale Besonderheiten handelt: Richtig aufbereitete Kennzahlen machen Entscheidungen sicherer und helfen, Investitionen zielgerichtet einzusetzen. Dafür ist der systematische Aufbau einer Business-Intelligence-Umgebung wesentliche Voraussetzung.

Parallelsysteme sind kontraproduktiv

Die Datenbasis liefert zu einem großen Teil ein ERP-System, das alle relevanten Unternehmensbereiche abdeckt, vom Einkauf bis zur Produktionsplanung und Logistik. Die so gewonnenen Daten sind gegenüber den Daten aus noch oft eingesetzten Insellösungen von einheitlicher Qualität. Die parallele Führung unterschiedlicher Systeme hingegen, womöglich auf Basis von Tabellenkalkulationen in verschiedenen Unternehmensbereichen, ist für eine moderne Unternehmensführung kontraproduktiv. Erfahrungen aus der Praxis vor allem mittelständischer Betriebe zeigen, dass Daten aus diesen Quellsystemen oft fehlerhaft und unvollständig sind. Das liegt in der Natur der Sache: Sie werden von den Mitarbeitern oft mehrfach eingegeben, was Übertragungsfehler mit sich zieht. Kundendaten fehlen, wenn Namen sich ändern und anderes mehr. Diese Inkohärenz wird bei einem standardisierten Datenfluss und einem zentralen Datenbestand vermieden.

Auf dieser Basis liefert ein Business-Intelligence-System essentielle Kennzahlen aus allen Unternehmensbereichen sowie Finanzkennzahlen wie Liquidität und Rentabilität stets aktuell. Aber auch die Durchlaufzeit von Prozessen lässt sich beispielsweise



Die wichtigsten Kennzahlen auf einen Blick – Beispiel Vertrieb

so messen. Vor allem wachsende Firmen sind auf die Datennutzung auf Basis echter Business-Intelligence-Systeme angewiesen. Sie überschreiten zu einem bestimmten Zeitpunkt die Schwelle, an der Intuition und das Abschätzen vergangener Erfahrungen nicht mehr ausreichen, um richtige Geschäftsentscheidungen zu treffen. Die rasche Aufbereitung aller relevanten Informationen muss dann tagesaktuell für das Management möglich sein, etwa wenn es gilt, den aktuellen Cashflow heute und nicht in der kommenden Woche zu ermitteln. Doch die Zahlen im deutschen Mittelstand sprechen noch immer eine andere Sprache. Etwas weniger als 40 Prozent setzen auf systematische Business-Intelligence-Lösungen für ihr Berichtswesen, zwei Drittel hingegen noch immer auf Tabellenkalkulationen. Immerhin erwarten drei Viertel der Unternehmen, zukünftig den Aufwand für ihr Reporting durch die automatisierte Anbindung von BI-Lösungen an die Basissysteme wie ERP zu verringern.

Optimierung der Lieferantenbeziehungen

Grundlage der analytischen Datenbanken ist die standardisierte Verbindung zu den operativen Systemen. Beispielsweise zu modernen ERP Systemen wie Comarch Semiramis. Komplexe Analyseanfragen lassen sich einfach und effizient auf Basis dieser unternehmensweit einheitlichen analytischen Datenbank lösen. Moderne Report- und Analyse-Instrumente bereiten die Daten in Form verständlicher Reports auf. Mit Hilfe der BI-Verfahren lassen sich zum Beispiel die Lieferantenbeziehungen eines Unternehmens optimieren: Ziel ist dabei die Minimierung der Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten aber auch die Reduzierung ihrer Anzahl. Damit soll eine höhere Verlässlichkeit gewährleistet werden, um Stockungen in der Produktion künftig zu vermeiden. Die Analyse der Lieferantenstruktur vergleicht

Artikel- und Lieferantenbeziehungen. Daraus lässt sich ein Ranking erstellen, in das neben Umsatzzahlen und Lieferkonditionen auch Daten der Qualitätssicherung und strategische Überlegungen eingeflossen sind. Auf Basis dieser Daten lassen sich Lieferanten ausschließen und priorisieren. Gezielte Fragen lassen sich beantworten, wie etwa: „Wie handeln wir, wenn ein Lieferant ausfällt?“ Ausgehend von den relevanten Artikeln lässt sich mit BI-Tools beispielsweise eine ABC-Klassifizierung der Artikel nach deren Wichtigkeit erstellen, und daraus künftige Lieferantenstrategien ableiten. So könnte es für A- und B-Artikel in Zukunft drei potentielle Lieferanten geben, für C-Artikel minimal zwei Lieferanten geben. Doch sollten auch diese Artikel bei Lieferanten bestellt werden, die auch A- und B-Artikel liefern. Solche Arten von Priorisierungen und Strategien sind natürlich auch für andere Bereiche, wie Logistik und PPS, einsetzbar.

Die Präsentation erfolgt idealerweise in speziell dafür ausgelegten Cockpit-Applikationen. Diese lassen sich so einrichten, dass sie die Anwender bei dem Erreichen bestimmter Schwellenwerte oder Ereignisse auch selbsttätig informieren. Moderne Applikationen arbeiten browserbasiert und lassen sich damit auf verschiedenen Endgeräten einsetzen. Dabei werden die Kennzahlen und Analyseergebnisse immer aktuell und übersichtlich mit den BI-Cockpits zur Verfügung gestellt. Die Lösungen von Comarch bieten die geforderte Leistungsfähigkeit und lassen sich intuitiv und mit geringem Schulungsaufwand nutzen.

Armin Hedwig

Produktmanager Business Intelligence
Comarch Group
E-Mail: armin.hedwig@comarch.com