



LIEBHERR MISCHTECHNIK GMBH SETZT BEI VERTRIEBSKENNZAH- LENSYSTEM AUF QLIKVIEW

„Die hohe Funktions- und Abfrage-Performance sowie die Flexibilität von QlikView ist ein großer Fortschritt im Vergleich zu unserem bisher genutzten Vertriebskennzahlensystem.“

– Alexander Dangel, *IT Verkauf und Technik, Liebherr-Mischtechnik GmbH*

LIEBHERR

Effiziente Vertriebssteuerung auf Kennzahlenbasis

Die wirtschaftliche Herstellung von Qualitätsbeton ist seit der Gründung im Jahr 1954 das Geschäft der Liebherr Mischtechnik GmbH. Mittlerweile umfasst die Produktpalette neben horizontalen und vertikalen Betonzentralen, Mischersystemen, Steuerungssystemen und Betonrecyclingsystemen auch Fahrmischer auf Fahrgestellen und Aufliegern. Zum Kundenkreis gehören nationale und internationale Unternehmen aus der Transportbeton- und Fertigteilindustrie sowie selbständige Spediteure.

Für mehr Effizienz im Vertrieb plante die Liebherr Mischtechnik GmbH die Ablösung des auf html-Basis eigenprogrammierten Vertriebskennzahlensystems durch eine Business-Intelligence-Lösung. Wesentliche Ziele waren die Flexibilisierung der Auswertungsoptionen sowohl hinsichtlich der Analysetiefe als auch der Einsatzmöglichkeiten für weitere Abteilungen und der Anbindung zusätzlicher Datenquellen. Ausgewertet werden sollten Daten aus dem ERP-System Baan, Excel sowie diversen SQL-Server Datenbanken.

In einem ersten Schritt wollte der Maschinenbauer dem Vertrieb Analyseoptionen für Umsatz, Auftragsbestand, Bestellbestand, Plan-/Ist-Vergleich und Deckungsbeitrag in jeglichen Dimensionen, wie Produkt, Zeit, Händler/Regionen, Länder usw. bereitstellen. Außerdem sollten Personalabteilung und Geschäftsführung per Knopfdruck für jede Abteilung Soll-/Ist-Stunden, Kapazitätsreserven, Überstunden, Krankheitstage, Betriebsunfallzeiten etc. abrufen können.

Im Rahmen einer umfangreichen Marktrecherche schafften es zwei Lösungen schließlich auf die Short-List. Beide Systeme wurden ausgiebig in mehreren Workshops und Einzelpräsentationen geprüft. Die anschließende detaillierte Kosten/Nutzen-Analyse entschied die Business-Discovery-Lösung QlikView für sich.

Klassisches Reporting + Interaktive Analyse

Denn QlikView bietet anwendergesteuerte BI, über die sich Nutzer schnell und einfach eigene Applikationen erstellen können und somit auch die IT-Abteilung entlasten.

LÖSUNG IM ÜBERBLICK

Liebherr-Mischtechnik GmbH
Das 1954 gegründete Unternehmen fertigt ein breites Programm von Fahrmischern und Mischanlagen.
www.liebherr.com

Branche
Maschinenbau

Abteilungen
Vertrieb, Personalabteilung, Geschäftsführung

Regionen
Deutschland

Herausforderungen

- Ablösung des html-basierten Auswertungssystems
- Flexibilisierung der Analyseoptionen
- Anbindung verschiedener Datenquellen

Lösung
Implementierung von QlikView und Bereitstellung eines Vertriebskennzahlensystems sowie einer HR-Applikation für 35 Mitarbeiter

Vorteile

- Explorative Datenanalyse
- Vermeidung von Bypass-Reporting durch einheitliche Datenbasis
- Eigenständige Nutzung in den Fachabteilungen
- Slice & Dice und DrillUp/DrillDown-Features

Systemumgebung
Applikation: Baan (ERP), Camos Selling (CRM)
Datenbanken: SQL Server, Informix, Excel

QlikTech Partner
iodata GmbH



Ausschlaggebend waren sowohl technologische als auch fachliche und organisatorische Aspekte: So bietet die hohe Performanz des In-Memory basierten BI-Systems weitreichende Möglichkeiten der schnellen und einfachen Datenanalyse. Zwischenschritte des Analyseprozesses können wiederhergestellt und über Bookmarks gespeichert werden. Die daraus resultierende Verschmelzung von klassischem Reporting und interaktiver Analyse ermöglicht den Fachanwendern darüber hinaus, QlikView eigenständig auch ohne Unterstützung der Systemadministration bzw. IT-Abteilung zu nutzen.

Ein weiterer Vorteil resultiert aus der hohen Datenkompression der In-Memory-Datenbank, die eine webfähige und damit mobile Nutzung erlaubt. Bestnoten gab es auch Sachen Abfragegeschwindigkeit. „Die Toleranz der Anwender gegenüber Wartezeiten nimmt im ‘Google-Zeitalter’ natürlich ab“, bestätigt Dangel. „Mit Reaktionszeiten von unter einer Sekunde hat uns QlikView voll überzeugt. Abgesehen davon resultiert hieraus auch eine Entlastung der operativen Systeme.“

Single-Point-of-Truth

Ein weiterer Aspekt betrifft die Datenanalyse. „Mit QlikView können wir Funktionalitäten wie beispielsweise Drill-Down oder Slice nutzen, das war uns vorher gar nicht möglich“, bestätigt Dangel. Besondere Beachtung fanden das Vertauschen von Dimensionen (Pivotierung / Rotation) in Pivot-Tabellen sowie die interaktive Datenvisualisierung.

Entscheidungsrelevant war darüber hinaus ein organisatorischer Aspekt: Durch den Aufbau von Data Marts auf Basis des In-Memory-Datenmodells von QlikView als ‘Single Point of Truth’ kann das weit verbreitete Phänomen des By-Pass-Reporting, etwa in Form von Excel-Auswertungen der einzelnen Fachabteilungen, weitestgehend vermieden bzw. verringert werden.

Termingerechte Projektrealisierung

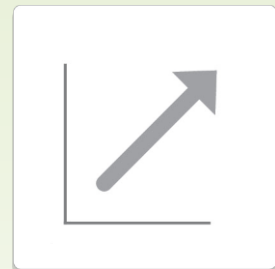
Überzeugt hat nicht nur das Produkt, sondern auch der mit der Implementierung und Applikationsentwicklung beauftragte QlikTech-Partner iodata GmbH. „iodata hat uns ein Go-Live binnen drei Monaten versprochen“, erinnert sich Dangel „Ehrlich gesagt haben wir nicht daran geglaubt, dass dies machbar sei.“ Entsprechend groß war die Überraschung, als der Spezialist für Data Warehouse- und Business-Intelligence-Lösungen tatsächlich pünktlich zum avisierten Termin ein voll funktionsfähiges BI-System mit entsprechenden Applikationen für Vertrieb und Personalwesen bereitstellte. „Wir waren wirklich begeistert, wie schnell und professionell das Projekt von iodata umgesetzt wurde. Auch heute unterstützt uns der Partner sehr flexibel und zuverlässig, wenn wir bei zeitlichen oder inhaltlichen Kapazitätsengpässen Hilfe bei der Applikationsentwicklung benötigen.“

Aktuell nutzen 35 Mitarbeiter am Standort Schussenried QlikView für die Analyse von rund 15 Millionen Datensätzen. Weitere Applikationen sind in Planung, beispielsweise für das technische Büro hinsichtlich der Teileverwendung, für das Rechnungswesen zur Analyse von Abrechnungszahlen sowie für produktionsbezogene Auswertungen aus dem BDE-System.

TIME TO VALUE

3 Monate

für die Implementierung,
Applikationsentwicklung
und Live-Setzung



RETURN ON INVESTMENT

0,53%

AMORTISATIONSZEIT IN MONATEN

14 Monate