

Harte Fakten für den Mittelstand

Ist der Begriff Business Intelligence für mittelständische Unternehmen vielleicht noch etwas nebulös, so ist der Mehrwert aus dem Einsatz entsprechender Software doch erheblich und nachweisbar. Harte Fakten aus 13 Projekten.

KOMPAKT

- ▶ Anwender über den Nutzen von Business-Intelligence-Software
- ▶ Zeitersparnis alleine sorgt für kurze Amortisation
- ▶ Kosten für Software und externe Dienstleistung überschaubar

WARUM brauchen wir das? Was kostet es? Was bringt es? Was macht der Wettbewerb? Das sind immer die ersten Fragen, wenn die Unternehmensleitung der Einführung einer neuen Software zustimmen soll. Gerade die Top-Entscheider mittelständischer Unternehmen fragen kritisch nach dem Mehrwert von Konzepten, deren Begrifflichkeiten ihnen zunächst fremd sind. „Vorteile von Business Intelligence sind noch weitgehend unbekannt“, lautete etwa die Überschrift zu einer Meldung über eine Umfrage der Marktforscher von IDC bei mittelständischen Unternehmen (*is report* 1+2/06, Seite 6).

Um die Überzeugungsarbeit bei der Projektgenehmigung zu erleichtern, hat die Redaktion Anbieter von Business-Intelligence-Software und Dienstleister, die Business-Intelligence-Software einführen, gefragt, welcher konkrete Mehrwert in mittelständischen Unternehmen erzielt wurde. Anbieter und Dienstleister wurden gebeten, möglichst harte Fakten zu jeweils einem Kundenprojekt zu berichten. Ziel der vorliegenden redaktionellen Aufbereitung ist es, einen breiten Überblick zu den Gründen, den Kosten und dem Nutzen einer Einführung von Business-Intelligence-Software zu geben. Fachliche Details müssen bei dieser

Übersicht hintenan stehen, können interessierte Leser aber bei den Anbietern erfragen. Die Redaktion vermittelt gerne die Kontakte.

Erhebliche Zeitersparnis und hohe Anforderungen

Bei der Berker GmbH & Co. KG wurde vor Einführung der Software *DeltaMaster* jeder neue Bericht von einem der 25 IT-Mitarbeitern programmiert. Je nach Komplexität entstand dadurch ein Aufwand von bis zu einem Arbeitstag. Mit *DeltaMaster* können die Mitarbeiter im Controlling die Berichte jetzt selbst erstellen. Dadurch ist der Zeitbedarf erheblich gesunken. Die Erstellung eines neuen Berichts dauert mitunter nur fünf Minuten und die IT-Abteilung wurde entlastet. Christian Brunke, Projektleiter bei Berker: „*DeltaMaster* ermöglicht uns ein detailliertes, tiefgehendes und schnelles Berichtswesen mit großer Flexibilität.“

Die hohen Anforderungen seiner Private-Equity-Investoren an Planung, Controlling und Konsolidierung muss der Automobilzulieferer Hightex erfüllen. Jörg Nagel, Leiter des Konzerncontrolling der Hightex Holding, entschied sich für die Software *summa • businesspilot LC/CO*. Er berichtet aus dem Einführungsprojekt: „Die kompletten Ist-Daten aller Gesellschaften

waren bereits innerhalb von drei Tagen im System. Hierauf aufbauend wurde die Konsolidierung der letzten Jahre nachgezogen, was durch die integrierte Fremdwährungsumrechnung und diverse Konsolidierungsassistenten reibungslos funktionierte.“ Danach wurden diverse Planungsvarianten wie Mittelfrist-, Budgetplanung und rollierender Forecast innerhalb weniger Tage in der Software dargestellt. Das Ergebnis ist jeweils eine integrierte Bilanz-, GuV- und Cashflow-Planung auf Einzelgesellschafts- und Konzernebene.

Zum Mehrwert der neuen Lösung sagt der Leiter Konzerncontrolling: „Vor der Einführung des *summa • businesspilot LC/CO* benötigten wir etwa zehn Manntage für das monatliche Reporting. Dieser Aufwand hat sich mehr als halbiert. Vernachlässigt man die schwer quantifizierbaren Faktoren wie Steigerung der Transparenz und Reduzierung der Fehleranfälligkeit ist allein hierdurch von

einer Amortisation innerhalb eines Jahres auszugehen.“

Amortisation nach anderthalb Jahren

Vor der Einführung des *Cubeware Analysesystem* wurden bei der Unterland Flexible Packaging AG Ist-Daten zeitaufwändig erfasst, um sie für ein

Der Anwender



„Vor der Einführung benötigten wir circa zehn Manntage für das monatliche Reporting. Dieser Aufwand hat sich mehr als halbiert.“

Jörg Nagel, Leiter Konzerncontrolling, Hightex Holding GmbH

rudimentäres Vertriebscontrolling in einer selbst entwickelten Access-Lösung aufzubereiten. Das neue System gewährleistet die vollständige und automatische Versorgung von Datenwürfeln mit Daten aus den operativen SAP-Systemen. Alleine aus der Einsparung von jeweils fünf Minuten Erfassungsaufwand für durchschnittlich 250 Aufträge pro Woche amortisiert sich die Investition in die Business-Intelligence-Lösung nach anderthalb Jahren.

Die Deckungsbeitragsrechnung, die zuvor nur pro Verkaufsddivision vorlag, kann jetzt auch nach Kunde, Artikel und Auftrag aufgesplittet werden. Dabei wird nach Ist- und Vorkalkulation unterschieden. Der Vertrieb erhält nun Unterstützung für die Preisfindung auch bei großen Anfragen, da nicht wie bisher nur auf Vorkalkulationen (vergänger Aufträge), sondern auch auf Istkalkulationen und auf aggregierte Daten (Kunde/Artikel) zurückgegriffen werden kann. Die Projektplanung wird durch präzise Monatsstatistiken und -vergleiche unterstützt, auf deren Basis eine realistische Einschätzung ähnlicher Projekte vorab möglich ist.

Verbessertes Rating führt zu günstigeren Zinsen

Bei der Neumann-Gruppe mit sieben Gesellschaften wurde die neue, durch die Software BPS-ONE inte-

Die Anwender



„Durch den Einsatz des Cubeware Analysystems entfällt eine bisher zeitaufwändige, partielle Istdatenerfassung.“

Peter Gwiggner, Leiter Controlling bei Unterland Flexible Packaging AG



„Das für uns positive Ergebnis war, dass wir unser Rating um vier Stufen verbessert haben.“

Haiko Stütting, Kaufmännischer Leiter und Prokurist in der Neumann-Gruppe

grierte Unternehmensplanung den Hausbanken vorgestellt. „Die waren absolut begeistert“, berichtet Haiko Stütting, Kaufmännischer Leiter und Prokurist in der Neumann-Gruppe. „Das für uns positive Ergebnis war, dass wir unser Rating um vier Stufen verbessert haben. Dies führte zu einer Reduzierung der Zinskonditionen um einen Prozentpunkt.“ Zusätzlich geht der Kaufmännische Leiter davon aus, dass die Zeitersparnis im Berichtswesen in der Größenordnung einer Personenwoche pro Monat liege. Die Einführung von BPS-ONE hat sich bei der Neumann-Gruppe innerhalb eines Jahres amortisiert.

Das lag auch daran, dass es auf der Kostenseite keine Überraschungen gab: Der Anbieter von BPS-ONE, Denzhorn Geschäftsführungs-Systeme, hat einen Festpreis geboten. Die Integration in das vorhandene IT-Umfeld war problemlos. Die Software wurde auf einen bestehenden Server installiert,

so dass auch keine zusätzliche Investition in Hardware erforderlich wurde. Die Schnittstellen zur Datenübernahme aus der Finanzbuchhaltung wie auch aus der Warenwirtschaft waren aufgrund des flexiblen Schnittstellenassistenten in BPS-ONE einfach und ohne IT-Unterstützung zu realisieren.

Berichte schnell und richtig

Der Nahrungsmittelhersteller Peter Kölln ist im Hinblick auf Business Intelligence sehr erfahren. Bereits vor 15 Jahren begann Winfried Rostock, heute Mitglied der Geschäftsleitung, mit der Realisierung eines Management-Informationssystems von MIK. Auch diese Fachzeitschrift berichtete 1998 über das Projekt (*is report* 10/98, Seite 34). Aus *SAP R/3* und anderen Datenquellen werden die relevanten Daten in die multidimensionale Datenbank *MIK-OLAP* übertragen. Auf sie greifen die verschiedenen Module von *MIK-BIS* zu. Als Hauptvorteile der ständig auch inhaltlich weiterentwickelten Lösung werden heute Zeitersparnis und Fehlererkennung genannt.

So stehen im Vertrieb die Informationen über den Monatsabschluss innerhalb von 30 bis 45 Minuten nachdem der Monatsletzte fakturiert wurde, im System zur Verfügung. Anschließend dauert die Ausarbeitung der Berichte eine halbe Stunde, so dass noch am letzten Tag des Monats sämtliche Berichte für die Vertriebsmitarbeiter sowohl im Innendienst als auch im Außendienst zur Verfügung stehen. Wartezeiten gibt es insofern nicht mehr. Fehlbuchungen oder andere Fehler können dabei sehr schnell erkannt und noch im laufenden Prozess korrigiert werden. Damit entfällt auch der Nachlauf, der früher aufgrund von Fehlerbearbeitungen beim Monatsabschluss häufig entstand.

Seinen Anspruch beschreibt Winfried Rostock, Mitglied der Geschäftsleitung bei Peter Kölln und zuständig für die Bereiche Finanzen, Rechnungswesen, Controlling sowie Informationstechnologie, wie folgt: „In unserer Zeit der Datenfluten besteht immer mehr Bedarf an empfängerorien-

tierten Informationen bei gleichzeitigem komfortablen Einblick in die Geschäftsprozesse. Gemäß unserer Prämisse ‚Finden statt Suchen‘ ist das Ziel, dass das System Abweichungen bei entscheidenden Kennzahlen selbstständig erkennt und diese den Verantwortlichen über einen Software-Agenten zur Verfügung stellt.“

Auch Jürgen Schubert, Leiter Finanzen/Controlling bei Eisenwerke Friedrich Wilhelm Düker GmbH & Co. KGaA, formuliert klare qualitative Anforderungen an Business-Intelligence-Software: „Jede dargestellte Information in einem Unternehmen generiert oftmals weitere Informationsanforderungen seitens der IT-Anwen-

Die Anwender



„Gemäß unserer Prämisse ‚Finden statt Suchen‘ ist das Ziel, dass das System Abweichungen bei entscheidenden Kennzahlen selbstständig erkennt und diese den Verantwortlichen über einen Software-Agenten zur Verfügung stellt.“

Winfried Rostock, Mitglied der Geschäftsleitung bei Peter Kölln und zuständig für die Bereiche Finanzen, Rechnungswesen, Controlling und Informationstechnologie



Der Mehrwert von Business-Intelligence-Tools zeigt sich dann, wenn es mit diesen Tools gelingt, aus der Datenflut die Informationen abzuleiten und effizient darzustellen, die für alle Managementebenen zur Steuerung des Unternehmens notwendig sind.“

Jürgen Schubert, Leiter Finanzen/Controlling bei Eisenwerke Friedrich Wilhelm Düker GmbH & Co. KGaA

der. Dies führt in vielen Fällen zu einer Datenflut, die schwer überschaubar ist. Der Mehrwert von Business-Intelligence-Tools zeigt sich dann, wenn es mit diesen Tools gelingt, aus der Datenflut die Informationen abzuleiten und effizient darzustellen, die für alle Managementebenen zur wirtschaftlichen Steuerung des Unternehmens notwendig sind. Mit *CORPORATE PLANNER* können wir diese Anforderungen realisieren.“

Ganz konkret konnte Schubert eine erhebliche Zeiterparnis von 75 Prozent bei der Erstellung des monatlichen Berichtswesens realisieren. Hinzu kommt, dass der 40 Seiten starke Deckungsbeitragsreport, der zusammengefasste prozessbezogene Kommentierungen sowie betriebswirtschaftliche Kennzahlen der wichtigsten Produktgruppen der Firma Düker enthält, zu über 80 Prozent automatisiert erstellt werden kann. Außerdem kann ein Vertriebscontrolling für etwa 10 000 Verkaufsartikel mit individuellen Auswertungs- und Analysemöglichkeiten angeboten werden. Allein dies spare nach Aussage

des Leiters Controlling/Finanz fünf Arbeitstage im Monat.

Schneller planen – Realisierung in sechs Wochen

Für neun europäische Vertriebsgesellschaften ein Budget-Tool für die Vertriebsplanung zu realisieren, kann überraschend schnell gehen. Sandra Witt, aus der Abteilung Controlling der BTC Specialty Chemical Distribution, berichtet: „Bereits sechs Wochen nach Vertragsabschluss kamen die europäischen BTC-Gesellschaften zur Schulung des Systems in Hamburg zusammen. Wir hätten vorher nicht gedacht, dass sich all unsere verschiedenen

Anforderungen aus den europäischen Niederlassungen so schnell umsetzen lassen.“ Eingesetzt wurde das *Toolkit BOARD* des Anbieters Board M.I.T., das wichtige Inputdaten aus dem Enterprise-Resource-Planning(ERP)-System *Microsoft Dynamics NAV* bezieht. Der Planungszyklus konnte von vorher drei Monaten auf drei Wochen verkürzt werden.

Sehr wichtig ist auch beim Verpackungshersteller LEIPA Georg Leinfelder – neben Reporting- und Analysemöglichkeiten – die Planung. Ganz begeistert ist Gerhard Frisch, Leiter Controlling bei LEIPA, über die Möglichkeit des eigenständigen Arbeitens: „Die Strukturen einzelner Berichte etwa legen wir fest und die pflegen wir auch – ohne externe Hilfe und auch ohne IT-Abteilung. Es ist uns wichtig, dass wir das selbst machen können. Die integrierte Planung ermöglicht bei LEIPA eine auf einheitlichem Datenbestand basierende dezentrale Planung, die zurzeit fünf Controlling-Mitarbeiter bei insgesamt 40 Planungsanwendern steuern. In Vertriebs-, Kostenstellen- und Finanzplanung wie Konsolidierung lassen sich automatisch die abhängigen Werte (Zinsen, Steuern oder Abschreibungen) und Darstellungen (GuV, Bilanz) erzeugen. „Früher war das immer ein bisschen wie Weihnachten, wenn man die einzelnen Planwerte mühsam zusammenfasst und geschaut hatte, was denn da nun herauskommen wird. Das ist nun anders, wir wissen sofort, wo wir stehen werden. Das beschleunigt die Planung unheimlich – vor allem bei den anschließenden Finanzplänen“, erklärt Fritsch.

Schneller Kennzahlen zum Personaleinsatz

Der Farbpigmenthersteller Eckart GmbH & Co. KG setzt Business Intelligence ein für die Erstellung von Standardberichten im Personalwesen. Unterschiedlichste Kennzahlen aus Abrechnungs- und Zeitwirt-

schaftsdaten werden über das Internet automatisiert verteilt. Außerdem gibt es mit der zu diesem Zweck eingeführten Software *EMbench HR* und dem Planungstool *4PLAN HR* eine mitarbeitergenaue Personalkostenplanung. Nach Auskunft der Projektverantwortlichen reduziert sich der Aufwand zur Erstellung und Verteilung von diversen Kennzahlen und Auswertungen von vorher fünf Tagen pro Monat auf einen Tag. Außerdem können Informationen angeboten werden, die in den „Vor-Business-Intelligence-Zeiten“ nicht verfügbar waren.

Im Einführungsprojekt wurden zunächst die planungsrelevanten Größen identifiziert und aus dem Personalabrechnungssystem *PAISY* in das Planungstool *4PLAN HR* importiert. Danach mussten die Berichte inhaltlich definiert werden. Die erforderlichen Daten aus *PAISY* wurden in eine Berichtsdatenbank überführt, wohingegen das Mitarbeiterinformationssystem *Perbit-Views* direkt aus den Berichten angesprochen werden konnte. Alle Daten stehen auch in multidimensionalen OLAP-Datenbanken zur Analyse bereit.

Da die Berichte Web-basiert über das lokale Intranet aufgerufen werden sollten, wurde als zentrale Anlaufstelle ein Abteilungsportal geschaffen, in dem neben den Berichten und Analysen weitere relevante Daten aus dem Fachbereich zur Verfügung gestellt werden können, wie zum Beispiel Betriebsvereinbarungen. Die Berechtigungen für die Portalbenutzer wurden zentral durch die Fachabteilung in *4PLAN* eingepflegt.

Integration von Vorsystemen

Natürlich sind Business-Intelligence-Lösungen auf die Datenlieferung von operativen Vorsystemen angewiesen. Beim Hersteller von Snowboards und Surfboards, Boards & More, war die Vollintegration der Controlling-Plattform in die eingesetzte ERP-Software von *Microsoft*



Übersicht zu 13

Anwender	Tätigkeitsfeld	Größe des Unternehmens	Projektziel	Projektdauer	Angaben zum Projektaufwand und zu den Projektkosten
BBS AG, D-Schiltach	Automobilzulieferer	1200 Mitarbeiter, 200 Mio. Euro Jahresumsatz	Umstellung des vorhandenen Berichtswesens nach Einführung eines neuen ERP-Systems	Keine Angaben	10 Tage interner und 10 Tage externer Aufwand, Kosten für Dienstleistungen 13 000 Euro
Berker GmbH & Co. KG, D-Schalksmühle	Anbieter von Elektroinstallationen	keine Angabe	Aufbau Berichtswesen	Zwei Monate	Ca. 20 000 Euro externe Beratungsleistung und je ein Mitarbeiter aus IT und Controlling
Boards & More GesmbH, A-Molln	Hersteller von Snowboards, Kiteboards sowie Boards für Surfen und Windsurfen	120 Mitarbeiter	Aufbau einer Controllingplattform für die programmierfreie Erstellung von Berichten und Analysen	Sechs Monate	19 500 Euro für Software; 25 Personentage für Beratung und Implementierung
BTC Speciality Chemical Distribution GmbH, D-Köln	Handelsorganisation für Spezialchemikalien der BASF-Gruppe	keine Angabe	Konzeption eines Budgettools für neun Landesgesellschaften, Vertriebsplanung	Sechs Wochen	Circa 200 000 Euro
Eckart GmbH & Co. KG, D-Fürth	Spezialchemie	1300 Mitarbeiter	Aufbau Web-basiertes Personalberichtswesen und mitarbeitergenaue Personalkostenplanung	Circa ein Jahr	Circa 70 000 Euro; laufend 5 Beratertage monatlich für Ausbau und Optimierung
Eisenwerke Friedrich Wilhelm Düker GmbH & Co. KGaA, D-Laufach	Hersteller von Rohren, Armaturen und Anlagen	700 Mitarbeiter, 100 Mio. Euro Jahresumsatz	Einführung eines Systems für die Controlling-Bereiche Planung, Analyse, Information und Steuerung	Untergliederung in mehrere Teilprojekte mit jeweils wenigen Tagen Dauer	Aufbau Unternehmensreporting: 10 Manntage; Übernahme BAB-Reporting: 6 Manntage; Abbildung Deckungsbeitragsrechnung: 8 Manntage; Aufbau Vertriebscontrolling: 20 Manntage
Hightex Holding, D-Althengstett	Automobilzulieferer	850 Mitarbeiter, 150 Mio. Euro Jahresumsatz	Lösung für Planung, Controlling und Konsolidierung (Anforderungen des Private Equity Investors)	Komplette Ist-Daten nach drei Tagen im System; weitere Teilprojekte in Tagen	keine Angaben
LEIPA Georg Leinfelder GmbH, D-Schrobenhausen	Verpackungshersteller	1500 Mitarbeiter, 580 Mio. Euro Jahresumsatz	Einführung einer integrierten Planungs- und Analysesoftware	Zehn Wochen	keine Angaben
Nabaltec AG, Spezialchemie D-Schwandorf	Spezialchemie	280 Mitarbeiter, 70 Mio. Euro Jahresumsatz	Einführung einer Controlling-Software für Kostenrechnung und Unternehmenssteuerung	Sechs Monate inklusive Neuorganisation und Überarbeitung der Kosten- und Leistungsrechnung	Kosten der Software: 35 000 Euro; 15 Tage externe Beratungsleistung (20 000 Euro) und zwei eigene Mitarbeiter über sechs Monate neben dem operativen Alltagsgeschäft
Neumann-Gruppe, D-Kiel	Bogenoffsetdruck, Logistik, Verlagswesen	120 Mitarbeiter, 20 Mio. Euro Jahresumsatz	Einführung einer Software für Planung und Konsolidierung, Abläufe für Controlling und Planung optimieren, Aufbau Berichtswesen	Erstes Go-Live in einer Gesellschaft sechs Wochen nach Auftragserteilung	20 500 Euro Festpreis für Software und 4 Konzeptions-/Coaching-Tage; 3 bis 4 Tage interner Aufwand für 7 Gesellschaften
Peter Kölln, D-Elmshorn	Nahrungsmittelhersteller	290 Mitarbeiter, 120 Mio. Euro Jahresumsatz	Aufbau eines umfassenden Management-Informationssystem (Planung, Reporting, Analyse und Präsentation)	Realisierung begann Anfang der 90er Jahre	Erwerb der Software vor 15 Jahren; laufende inhaltliche Weiterentwicklung weitgehend in Eigenregie
Tessloff Verlag, Ragnar Tessloff GmbH & Co. KG, D-Nürnberg	Buchverlag	keine Angabe	Verbesserung des Vertriebscontrolling	Sechs Monate, noch laufend	keine Angaben
Unterland Flexible Packaging AG, A-Langenkampfen	Hersteller von Kunststofffolien	400 Mitarbeiter, 130 Mio. Euro Jahresumsatz	Aufbau Berichtswesen zu Plan- und Ist-Deckungsbeiträgen, Ablösung selbstentwickelter Lösungen auf Basis von Microsoft Access	keine Angaben	Internes Projektteam aus Controlling und IT-Abteilung; Extern: 3 Tage Workshop, 2 Tage Schulung Frontend

Anmerkung der Redaktion: Diese Tabelle beruht auf Angaben von Anbietern und Anwendern, die Anfang Januar 2007 erfragt wurden. Die gemachten Angaben können allein aus Platzgründen nicht komplett wieder gegeben werden.

Business-Intelligence-Projekten im Mittelstand

Angaben zum Aufwand für die laufende Betreuung	Integration in vorhandene IT- und Softwarelandschaft	Anwender	Fakten zum Projektnutzen	Eingesetzte Software	Anbieter bzw. Dienstleister
Keine Angaben	abas-ERP	20 Sachbearbeiter, 5 Top-Manager	Zeitersparnis und Kostentransparenz, Zugriff auf altes und neues ERP-System	STAS CONTROL und integrierte Produkte von Cognos	STAS, Reilingen
ein Personentag interner Aufwand pro Monat durch die IT	Datenübernahme aus operativen SAP-Systemen	50 bis 60, vom Sachbearbeiter bis zum Top-Management	Zeitersparnis bei der Berichterstellung	Bissantz DeltaMaster, Microsoft SQL Server 2000 bzw. 2005	Bissantz & Company, Nürnberg
Basis-Support: 3 100 Euro pro Jahr	Microsoft Dynamics AX 3.0, Oracle Database Microsoft SQL Server	70 Anwender entlang der gesamten Wertschöpfungskette	Zeitersparnis, Schnelligkeit, Aktualität	BIS.AX powered by Evidanza	Evidanza, Nürnberg
Keine Angaben	Microsoft Navision	200 Anwender in neun europäischen Gesellschaften	Schnelle Einführung, Verkürzung Planungszyklus	Toolkit BOARD von Board M.I.T.	SDG consulting, Hamburg
Interne Betreuung ca. 5 Personentage	PAISY, ZES-PAISY, PerbitViews	200 Anwender	Zeitersparnis; neue Berichtsinhalte	EMbench HR	Software4You Planungssysteme, München
Pro Monat für Unternehmensreporting 5 Std., für BAB-Reporting 2 Std.; für Deckungsbeitragsrechnung 1 Std., für Vertriebscontrolling 5 Std.	abas-ERP Sybase Datenbank	27 Anwender; Top-Management (2), Abteilungsleiter (10), Sachbearbeiter (15)	Zeitersparnis, Automatisierung	CORPORATE PLANNER	Corporate Planning, Hamburg
keine Angaben	SAP-Systeme	Zentrales Controlling Private-Equity-Investoren	Zeitersparnis, Amortisation innerhalb eines Jahres	summa • businesspilot LC/CO	LucaNet, Berlin
keine Angaben	Diverse heterogene Vorkontrollsysteme (Finanzbuchhaltung, Produktionsplanung)	100 Anwender Reporting, 40 Anwender für die Planung	Verkürzung der Planungszeit, aktuelles Reporting	PST-BI	PST Software & Consulting, Freising
Software-Updates und Hotline des Herstellers: 6300 Euro pro Jahr	Microsoft Navision mit den Modulen Finanzbuchhaltung, Materialwirtschaft, Personal, Vertrieb, BDE	Power-User: Controlling, Vertrieb; Passiv-User: Top-Management und Kostenstellenverantwortliche	Zeitersparnis im Berichtswesen und im Planungsprozess	macs Controlling-Suite: Module Sales & Profit, Cost Center, Product Costing, Balance & Cashflow	macs Software, Zimmern ob Rottweil
Wartungs- und Supportvertrag, interne Betreuung	Datenübernahme aus Finanzbuchhaltung und Warenwirtschaft	3 User	Verbesserung des Rating, bessere Zinskonditionen (1 Prozentpunkt), Zeitersparnis, Amortisation nach 1 Jahr	BPS-ONE Professional Edition Version 8.6.01 und Erweiterungsmodul Konsolidierung	Denzhorn Geschäftsführungs-Systeme, Ulm
Wartungsvertrag; interner Personalaufwand in Controlling- und IT-Abteilung	SAP R/3	50 Anwender auf allen Ebenen des Unternehmens	Zeitersparnis und Fehlererkennung	MIK-BIS auf Basis von MIK-OLAP	MIK, Reichenau
Server-Wartung, zwei Stunden pro Woche interner Aufwand	Online-Zugriff auf Warenwirtschaft SVS des Logistikdienstleisters	5 Anwender in Controlling, Vertrieb, Buchhaltung, und EDV-Abteilung	Live-System startet erst 2007	Microsoft 2003 Server, Microsoft SQL Server 2005, Q4bis	Q4bis Europe, Nürnberg
keine Angaben	Access-Datenbanken, SAP-Systeme	3 Power-User; 15 Information-User; weiteres Roll-Out geplant	Amortisation nach 1,5 Jahren	Cubeware Analysesystem mit MIS Alea, Cubeware Importer; Cubeware Connectivity for SAP Solutions, Cubeware Team Server, Cubeware Cockpit	Cubeware, Rosenheim

Ebenso wenig vollständig ist die Gruppe der Anbieter von Business-Intelligence-Software und entsprechender Dienstleister, die zu diesem Thema angefragt wurden. Die Auswahl erfolgte durch die Redaktion.



Dynamics AX sogar zwingende Voraussetzung. Die Entscheidung fiel zugunsten des Tools *BIS.AX* des Anbieters Evidanza. Klaus Bresenhuber, Leiter IT bei Boards & More, berichtet von den Vorteilen: „Betriebswirtschaftliche Reports und Analysen können programmierfrei aufgebaut werden und stehen so jederzeit und tagesaktuell zur Verfügung. Durch die Integration in *Microsoft Dynamics AX* steht allen Mitarbeitern Business Intelligence und ERP auf einer Plattform zur Verfügung.“ Für die Erstellung von Berichten und Analysen benötigen die 70 Anwender nur noch Minuten.

Dabei ist der reine Integrationsaufwand überschaubar, wie folgendes Beispiel beweist: Der Automobilzulieferer BBS entschloss sich im Jahr 2005, sein ERP-System auszuwechseln und stufenweise die Lösung *abas-ERP* einzuführen. Die eingesetzte Lösung *STAS CONTROL* mit ihren integrierten Produkten von Cognos war während der gesamten Umstellungsphase in der Lage, parallel auf die Daten der alten und neuen ERP-Software zuzugreifen. „Unser Ziel: Trotz Wechsel des ERP-Systems die gleiche Berichtsstruktur für den End-User zu behalten, haben wir erreicht“, berichtet Markus Tränkle, bei BBS verantwortlich für das Controlling. „Und das bei geringem Aufwand: Am Ende waren es jeweils zehn interne und externe Manntage, was insgesamt rund 13 000 Euro Kosten bedeutete.

Dass immer mehr mittelständische Unternehmen vom Mehrwert von Business Intelligence überzeugt sind, zeigen viele neue Projekte: Der Tessloff Verlag, bekannt insbesondere durch die Buchreihe „WAS IST WAS“, geht gerade „Live“ mit einem Projekt zur Verbesserung des Vertriebscontrolling. Eingesetzt wird die Software des Anbieters Q4bis. Besonderheit dabei ist, dass tagesaktuelle Daten von einem externen Dienstleister bezogen werden müssen. Vielleicht fließen die erwarteten positiven Erfahrungen dann mal in ein Was-ist-Was-Buch ein. dk

Tagung „Planungs- und Controllingsysteme für den Mittelstand“

Wenn Sie durch die „harten Fakten“ in diesem Beitrag inspiriert wurden, selber eine neue Business-Intelligence-Software einzuführen, dann sollten Sie sich noch für die 19. BARC-Tagung „Planungs- und Controllingsysteme für den Mittelstand“ anmelden. Diese findet am 13. und 14. Februar 2007 in Würzburg statt. Insgesamt 15 Software-Anbieter präsentieren ihre Softwarelösungen für die Unternehmenssteuerung mit Live-Demos. Dadurch bekommen Tagungsteilnehmer innerhalb von zwei Tagen einen umfangreichen Marktüberblick und mehr Sicherheit bei der Software-Auswahl. Weitere Infos und Anmeldung unter www.barc.de oder telefonisch unter +49/(0) 931/88 06 51-0.