

Der Performance Manager[®]

Das Fachmagazin für Business Intelligence und Performance Management

TITELTHEMA:

ALPTRAUM PROJEKTCRASH

Was Sie bei Ihrem Business Intelligence-Projekt vermeiden sollten

WEITERE THEMEN:

- Bestnoten bei Kundenzufriedenheit
- Erfolgreiche Kundenprojekte unter der Lupe
- Big Data und Predictive Analytics in der Praxis

- 2 **Vorwort**

- 3 | 4 **Alptraum Projektcrash:
Was tun? Wie vorbeugen?**

- 5 **Bestnoten bei
Kundenzufriedenheit**

- 6 | 7 **Herausragende Projekte:
Henkell Sektkellerei und
Hundt Consult werden
ausgezeichnet**

- 8 **Predictive Analytics und Big Data
kommen im Mittelstand an**

- 9 **Deutsche Annington setzt
im Controlling auf ATVISIO**

- 10 **Business Intelligence stärkt
Aftersales-Management bei Suzuki**

- 11 **Minol hat Performance und
Konsolidierung im Griff**

IMPRESSUM

Herausgeber

ATVISIO Consult GmbH
Mercurstraße 9
D-67663 Kaiserslautern
Deutschland

Telefon +49 631 / 414014-0
Telefax +49 631 / 414014-15
E-Mail office@atvisio.de

Projektleiter

Matthias Masel

Grafik-Design und Satz

Marcus Fache
Werbeagentur Dreamland



Liebe Leserinnen und Leser,

wenn ATVISIO-Consultant Alexander Küpper zu einem Business Intelligence-Notfall ausrückt, kommt er meistens mit spannenden Geschichten zurück. Von teuren Software-Fehlkäufen, unfähigen Beratern und Kunden am Rande des Nervenzusammenbruchs weiß er dann zu berichten. Was im schlimmsten Fall passieren kann und wie sich Fallstricke beim Start des eigenen BI-Projektes umgehen lassen, lesen Sie in dieser Ausgabe des Performance Manager.

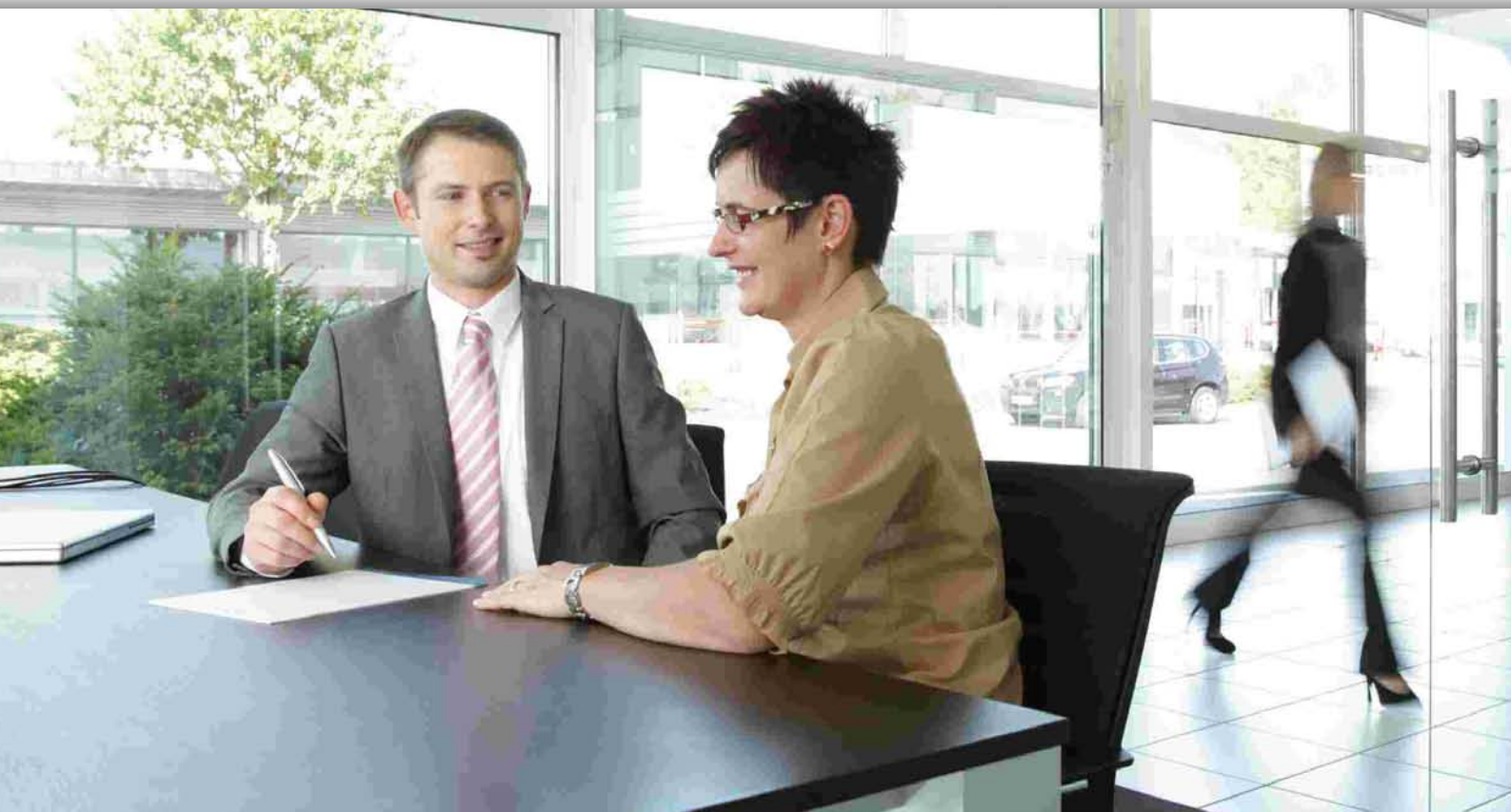
Zum Glück beginnt für ATVISIO nicht jedes Projekt mit einem Flächenbrand. Manchmal rauchen zwar die Köpfe, das führt jedoch nicht selten zu produktiven Geistesblitzen. Zwei exzellente BI-Lösungsansätze haben nun den ATVISIO Award erhalten – die Auszeichnung für die besten BI-Projekte des Jahres.

Erfahren Sie außerdem, warum ATVISIO Bestnoten bei der Kundenzufriedenheit erzielt hat, wie sich die Zusammenarbeit von akademischer Forschung und Beratungspraxis hervorragend bewährt und wie die Deutsche Annington, Suzuki und Minol mit Business Intelligence durchstarten.

Viel Spaß beim Lesen
wünscht

Matthias Masel
Projektleiter
Der Performance Manager





ATVISIO im Einsatz

Alptraum Projektcrash: Was tun? Wie vorbeugen?

„Herr Wundsam, bei uns brennt es. Sie müssen uns helfen.“ Abends um halb sechs bei ATVISIO in Wiesbaden. Vor einer Minute klingelte das Telefon von Support-Leiter Kai Wundsam. Sein Gesprächspartner Jens Becker (Name von der Red. geändert) ist Controlling-Verantwortlicher und muss Daten liefern, möglichst noch heute. Der Vorstand will sie morgen früh auf dem Tisch haben. Für eine Sitzung um neun Uhr. Doch wie es im Augenblick aussieht, wird es keine Daten geben.

Kai Wundsam kennt inzwischen die Ursache: Bevor Jens Becker die Flammen entgegenschlugen, ist schon lange Rauch aufgestiegen. Auf eigene Faust hatte Beckers Abteilung vor drei Monaten eine Business Intelligence-Software angeschafft. Nach Anfangsschwierigkeiten wurde ein externer Berater hinzugezogen.

Doch bis heute lief das System nicht rund. Das Projekt schleppte sich so lange dahin, bis es zum Crash kam. Ausgerechnet jetzt. Eine Katastrophe für Becker und für das Unternehmen.



Alexander Küpper
Geschäftsführer und Senior Consultant

Ein Fall für den BI-Experten Alexander Küpper

Nun übernimmt Alexander Küpper. Gleich nach Beckers Notruf hat ihn Kai Wundsam alarmiert. Der Senior Consultant bei ATVISIO lässt sich kurz briefen, dann greift er zum Telefon. Zehn Minuten später startet er den

Fernzugriff, um erste Analysen durchzuführen. Jens Becker merkt sofort, dass er es bei ATVISIO mit ausgewiesenen Experten aus der Praxis zu tun hat. Nach zwei intensiven Stunden sind die schlimmsten Brandherde gelöscht. Der Datenfluss funktioniert zumindest fürs Erste. Jens Becker ist gerettet. Und das Meeting am nächsten Morgen auch.

Finger weg von schwachen Consultants

Noch während der Vorstand tagt, sitzt Alexander Küpper schon bei Jens Becker. Gemeinsam sprechen sie über das weitere Vorgehen. „Wir arbeiten mit einer marktgängigen Software und hatten einen scheinbar seriösen Dienstleister, um das System zu betreuen. Was haben wir falsch gemacht?“ Küpper erkundigt sich, ob der Anbieter jemals Referenzen oder ▶



unabhängige Branchentests vorgewiesen hat. Er selbst hat Becker Informationen über das Gütesiegel Top Consultant mitgebracht, das ATVISIO bei einer unabhängigen Benchmarking-Studie verliehen wurde – als eines der besten Beratungshäuser für Business Intelligence.

„Er hatte kein Gütesiegel, aber einige Referenzen. Die haben wir leider erst unter die Lupe genommen, als es zu spät war. Übrigens sind wir neben einigen dubiosen Adressen in seiner Kundenliste auch auf unseren eigenen Namen gestoßen. Gefragt wurden wir vorher nicht. Aber unser guter Ruf wurde dadurch beschädigt.“ Küpper empfiehlt für die Zukunft: „Zweifelt man auch nur im Geringsten am Anbieter, sofort die Finger von ihm lassen. Schließlich vertraut man ihm wertvolle Unternehmensdaten an. Mit passenden Referenzkunden persönlich zu sprechen ist natürlich Pflicht. Aber auch nachzufragen, wie oft der Dienstleister schon weiterempfohlen wurde. Das ist meistens sehr aussagekräftig.“

Auf erste Hilfe folgt Strategie

Schnell sind sich Küpper und Becker einig: Das Thema Business Intelligence müssen sie konzeptionell von Grund auf neu angehen. „Jetzt, wo ich schon einmal im Thema bin, werde ich über das gesamte Projekt Ihr Ansprechpartner bleiben.“ Solche Garantien sind für Becker „ganz neue Töne“. Er

hatte in der Vergangenheit schon in anderen Projekten mit Consultants direkt vom Software-Hersteller zusammengearbeitet. Da ging es bei ihm manchmal zu wie im Taubenschlag. Und fachlich haben die Consultants oft auch nicht überzeugt. „Betriebswirtschaftlich waren die fast alle ahnungslos. Und manche kannten sich in Ihrer eigenen Software nicht einmal aus“, so Becker ziemlich ernüchtert. Auch so etwas wie die ATVISIO-Zufriedenheitsgarantie war ihm bisher fremd: „Sie zahlen als Neukunde nur für das, was Sie wirklich überzeugt.“ Sein Vorgänger, so erfährt Küpper, hat schon Rechnungen für seine bloße Anwesenheit geschrieben. „Auch für ein oft doppeltes Einarbeiten ins Thema mussten wir zahlen.“

Am Ende ihres Meetings haben Küpper und Becker die Eckpunkte der weiteren Zusammenarbeit skizziert. Auch die Strategie steht schon in ihren Grundzügen. „Ich kann mich jetzt wieder richtig auf das Projekt freuen. Endlich habe ich nicht mehr das Gefühl, dass bei uns die Uhr auf fünf vor zwölf steht.“ Sicherheit gibt ihm auch, dass Küpper mit der bestehenden Software weiterarbeiten und kein eigenes Produkt verkaufen will. „Wir sind unabhängig, also nicht an bestimmte Hersteller gebunden. Das macht uns flexibel in der Wahl der Mittel. Die Anforderungen und der Bedarf des Kunden entscheiden.“ Das Supportpaket ist

ebenfalls schon fixiert: Hotline, direkter Ansprechpartner, nachprüfbare Leistungsdokumentation. Becker ist beeindruckt von dieser strukturierten Vorgehensweise.

Auf Strategie folgt Umsetzung

Die ersten Schritte sind getan, der Brand gelöscht und das BI-Gebäude des Kunden feuerfest. Nun kann es strukturiert ausgebaut werden. Alexander Küpper macht sich auf den Rückweg in die ATVISIO-Zentrale. Den Alptraum Projektcrash hat er vor den Augen des Kunden in ein Traumprojekt verwandelt. Dessen Worte beim abschließenden Händedruck klingen ihm noch im Ohr: „Nie mehr zündeln mit den eigenen Daten.“ ■



Möchten Sie mehr darüber erfahren, welche Kriterien ein Business Intelligence-Anbieter erfüllen muss?

**Rebecca Schlessler berät Sie gerne.
Tel. +49 631 / 414014-0**



ATVISIO erzielt Bestnoten bei Kundenzufriedenheit

Höchst empfehlenswert

Wie zufrieden sind ATVISIO-Kunden? Was halten sie von den Leistungen ihres Beraters? Fühlen Sie sich fachlich wie menschlich in guten Händen? ATVISIO will es genau wissen – und fragt deshalb regelmäßig nach.

Um objektiv auswertbare Daten und ein realistisches Bild von den eigenen Leistungen zu erhalten, wird ATVISIO einmal im Jahr von allen Kunden anhand verschiedener Kriterien wie Kompetenz, Loyalität und Zuverlässigkeit bewertet. Auf das Ergebnis einer Frage war das ATVISIO-Team jedoch ganz besonders gespannt: „Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie ATVISIO weiterempfehlen werden?“

Große Begeisterung

Kundenzufriedenheits-Experten sind sich einig: Man empfiehlt anderen gegenüber nur das, was einen selbst wirklich begeistert. Anders gesagt: Mittelmäßige Erfahrungen mit Dienstleistern behält man lieber

für sich. Großartige, wirklich überzeugende Ergebnisse teilt man dagegen gerne.



Peter Bluhm
Geschäftsführer der ATVISIO Consult GmbH

Umso größer war die Begeisterung, als die Resultate der Befragung vorlagen. Auf einer zehnstufigen Skala von „Empfehlung absolut unwahrscheinlich“ bis „Empfehlung höchst wahrscheinlich“ liegt ATVISIO durchweg im obersten Bereich. Das be-

deutet: Das Unternehmen kann nicht nur auf zufriedene Kunden, sondern sogar auf echte Fürsprecher zählen.

Treue Anhängerschaft

Auch die Fragen nach fachlicher Leistung, Loyalität gegenüber seinen Kunden oder Verlässlichkeit bescherten ATVISIO erstklassige Ergebnisse. „Es ist schön zu wissen, dass es auch in der Business Intelligence-Branche so etwas wie eine treue Anhängerschaft gibt“, freut sich Peter Bluhm, Geschäftsführer bei ATVISIO. „An uns liegt es nun, diesen eindrucksvollen Vertrauensbonus weiterhin in Leistung umzusetzen. Denn Fans kann man nie genug haben.“



HENKELL & CO.
Sektkellerei KG



ATVISIO Award für die traditionsreiche Wiesbadener Sektkellerei

Henkell lässt die Korken knallen

Business Intelligence bietet viele Wege, mit Geschäftsdaten das eigene Unternehmen auf Erfolgskurs zu bringen. Unter den Kundenprojekten finden sich stets einige besonders Herausragende – um sie zu honorieren, vergibt der BI-Dienstleister einmal im Jahr den Award „Bestes Projekt des Jahres“.

Im Fokus der Juroren stehen vor allem Kriterien wie inhaltliches Konzept, Nachhaltigkeit der Lösung, Kosten-Nutzen-Relation für den Kunden, eingesetzte Technik und Innovationskraft. Am Ende haben unter den zahlreichen Ansätzen zwei Kundenprojekte ganz besonders überzeugt, sodass ATVISIO die begehrte Auszeichnung in diesem Jahr gleich doppelt verleihen konnte.

Weltweiter Exporteur

Den Preis für ein exzellent durchgeführtes BI-Projekt erhält die Henkell & Co. Sektkellerei KG in Wiesbaden. Was viele nicht wissen: Das Unternehmen ist längst zu einer internationalen Firmengruppe gewachsen und zählt zu den führenden Anbietern von Sekt, Wein und Spirituosen in Europa. Henkell ist in 20 Ländern mit eigenen Unternehmen vertreten und exportiert weltweit in mehr als 90 Staaten. Nun war es an der Zeit, das Controlling der internationalen Beteiligungen unter ein solides BI-Dach zu bringen.



Als die Consulting-Experten von ATVISIO zu Projektbeginn nach Wiesbaden eingeladen wurden, überraschte nicht nur die beeindruckende Architektur des ehrwürdigen Stammsitzes, sondern auch das durchdachte Pflichtenheft und das solide Konzept des Kunden. Gefragt waren klassische Finanzdaten für die Planung, die Optimierung der internen Reportingprozesse und die Konsolidierung. In Sachen Software gab es eben-

falls schon feste Vorstellungen: Das Projekt sollte mit der Open Source-Lösung aus dem Hause Jedox umgesetzt werden.

Hilfe zur Selbsthilfe

Henkell wollte das Thema Business Intelligence weitgehend selbst in die Hand nehmen. Für ATVISIO galt es also vor allem, Wege aufzuzeigen und die nötigen „Best-Practice“-Impulse zu geben.

Was sich mit den richtigen Werkzeugen und Methoden realisieren lässt, überzeugte das hauseigene Projektteam rundum. „Die ATVISIO-Methode ist die Erste, die uns unmittelbaren Erfolg gebracht hat“, hieß es am Ende. Gerne setzt ATVISIO mit dem Award „Bestes Projekt des Jahres“ jetzt noch einen Grund zum Feiern drauf.

Sie möchten mehr über den ATVISIO Award erfahren?

Rufen Sie Rebecca Schlesser an.
Tel. +49 631 / 414014-0



ATVISIO Award für den Liftmanagement-Spezialisten aus Hamburg

Mit Business Intelligence fährt Hundt Consult nach ganz oben

Fahrtreppen und Aufzüge müssen reibungslos funktionieren und fordern vom Gebäudemanagement ein stets waches Auge. Bei Großimmobilien, wie Einkaufszentren, Büro- und Wohnkomplexen, überlässt man Betrieb und Verwaltung deshalb am besten einem Profi.

Der Liftmanagement-Spezialist Hundt Consult GmbH aus Hamburg geht einen besonders fortschrittlichen Weg: Er setzt im sogenannten Liftmanagement auf Business Intelligence – und das bei Bedarf sogar via Smartphone und Tablet. Für dieses Projekt hat ATVISIO dem Unternehmen aufgrund der besonders innovativen Anwendung von Business Intelligence ebenfalls den Award „Bestes Projekt des Jahres“ verliehen.

Optimaler Informationsaustausch

Hundt Consult betreibt und verwaltet im Auftrag seiner Kunden mehrere tausend Aufzuganlagen in Deutschland und kümmert sich um das wirtschaftlich-technische Controlling. Gemeinsam mit ATVISIO hat das Unternehmen die nötigen IT-Werkzeuge entwickelt, um den Zustand von Aufzügen und Fahrtreppen deutlich zuverlässiger zu analysieren und den Informationsaustausch zwischen seinen Kunden und den Wartungsnehmern

zu erleichtern. Als technische Grundlage kommt die BI-Plattform von Cubeware auf Basis von Microsoft Analysis Services zum Einsatz.

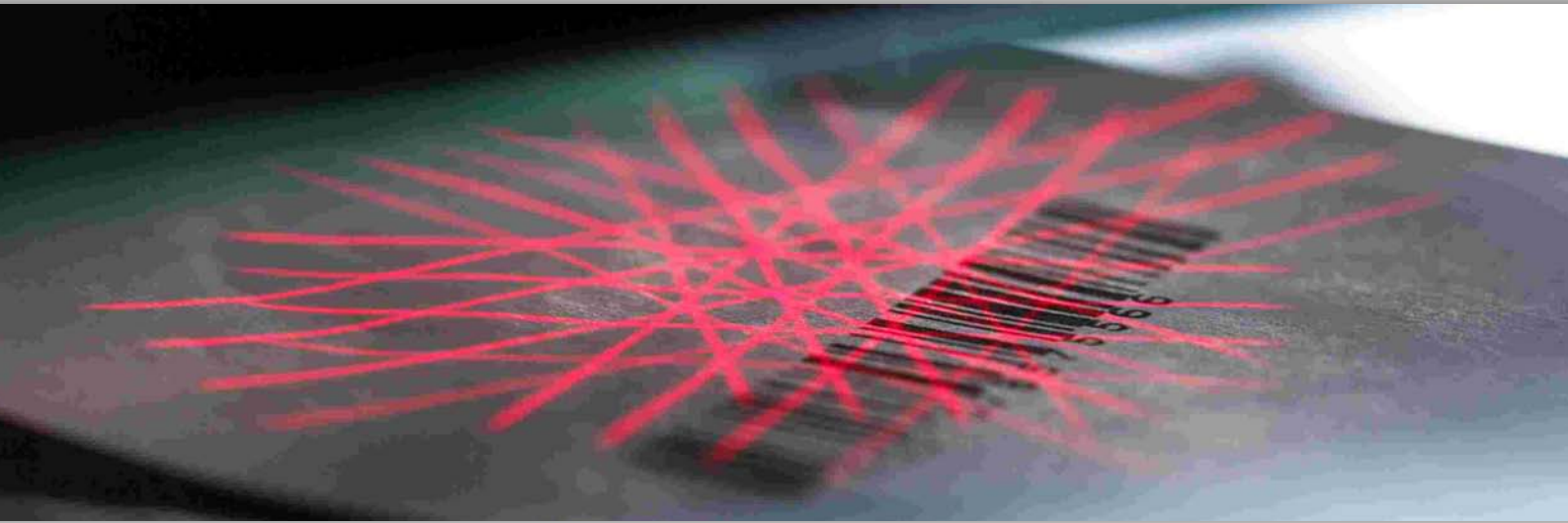


„Mit Business Intelligence können die Einhaltung von Prüfterminen und die Erfüllung von Pflichten aus Wartungsverträgen erheblich leichter nachgehalten werden“, so Daniel Ehlers, einer der beiden Geschäftsführer des Unternehmens. Branchenweit ist Hundt Consult der einzige Anbieter, der mittels Business Intelligence die Servicequalität von Dienstleistungen objektiv und quantitativ messen, darstellen und analysieren kann.

Individuelles Reporting

Die Kunden profitieren außerdem vom regelmäßigen Reporting zum Status quo ihrer Anlagen. Das Standardreporting, das Hundt Consult in jedem Quartal an seine Kunden ausliefert, umfasst insgesamt über 20.000 Seiten. Über ein eigens entwickeltes, persönliches Portal kann jeder Kunde nun individuell die benötigten Informationen zu seinen Anlagen abrufen. Berichte über den aktuellen Zustand von Aufzügen und Fahrtreppen stehen aber auch mobil bereit: Mit einer App sind die entsprechenden Daten jederzeit über Smartphone oder Tablet verfügbar.

Dieser innovative und sehr auf das Kerngeschäft konzentrierte Einsatz von Business Intelligence hat das Award-Team bei ATVISIO rundum überzeugt. Der Award „Bestes Projekt des Jahres“ geht damit an Hundt Consult.



Predictive Analytics und Big Data kommen im Mittelstand an

Keine Angst vor großen Daten

Wie viele Brötchen werden morgen in den Filialen einer Großbäckerei über die Theke gehen? Was wird die Trendfarbe der kommenden Saison? Welchen Bereich eines Webshops lohnt es sich auszubauen? Und wie können Produktionsplaner Fehler in industriellen Fertigungsprozessen schon frühzeitig vorhersehen, um darauf schneller reagieren zu können? Gute Fragen – und nur einige wenige von zahllosen konkreten Anwendungsfällen modernster „Predictive Analytics“.

„Predictive Analytics“ ist die Weiterentwicklung der klassischen Business Intelligence. Immer häufiger sollen komplexe wirtschaftliche Zusammenhänge in Unternehmen bestmöglich vorhergesagt und dieses Wissen dazu genutzt werden, bessere Entscheidungen zu treffen. Bei großen Unternehmen ist das Sammeln und Analysieren großer Informationsmengen inzwischen fester Bestandteil von Strategie und Planung. Nun wollen auch kleine und mittelständische Firmen die täglich entstehende Datenflut nutzen, um ihre Weichen noch besser stellen zu können.

Mit Unterstützung von erfahrenen Profis ist das Thema Predictive Analytics kein Hexenwerk mehr. Man benötigt nicht mehr die finanziellen und logistischen Ressourcen eines Global Players, um in dieser Disziplin erfolgreich zu sein. ATVISIO zeigt heute schon zahlreichen mittelständischen Kunden, welche Informationsquellen angezapft werden können und wie

aus den gewonnenen Daten die richtigen Argumente für Unternehmensentscheidungen gefiltert werden. Auch im Mittelstand fallen inzwischen erhebliche Datenmengen an, um Predictive Analytics sehr sinnvoll einzusetzen: RFID-Tags, Geräte mit GPS-Funktion, Maschinen- und Prozessdaten, Social-Media-Kanäle und Log-Daten aus IT-Systemen sind allgegenwärtig und warten nur darauf, gewinnbringend abgeschöpft zu werden.

Das Thema „Big Data“ ist neu und spannend. In Sachen Strategien und technische Innovationen bewegt sich die Entwicklung mit Lichtgeschwindigkeit. Auch bei ATVISIO arbeitet man mit Hochdruck daran, das volle Potential von „Big Data“ zu erschließen. Für ein Referenzprojekt im Gastronomiesektor hat ATVISIO kürzlich sogar Prof. Dr. Peter Buxmann vom renommierten Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik an der Technischen Universität Darmstadt gewinnen können.

Er hält das Thema wie geschaffen, um aktuelle wissenschaftliche Theorien in der Praxis zu überprüfen – und andererseits neue Erkenntnisse für die Forschung zu erhalten. Acht ausgewählte Studenten um Professor Buxmann beteiligen sich an dem Projekt. ATVISIO-Consultants stehen kontinuierlich zur Seite, als Ansprechpartner und Impulsgeber. Sie sorgen dafür, dass Beratungsqualität sowie Praxistauglichkeit gewährleistet sind – und der Kunde handfeste, verwertbare Ergebnisse erhält.



Sie möchten mehr über dieses Thema erfahren?

Experte Klaus Seifert ist gerne für Sie da.

Tel. +49 631 / 414014-0



Die Deutsche Annington setzt beim Controlling auf ATVISIO

11 Millionen Quadratmeter unter einem Dach

Als größter Wohnungsanbieter in Deutschland ist die Deutsche Annington ein Unternehmen von beeindruckenden Zahlen: Rund 180.000 Wohnungen an 550 Standorten besitzt und verwaltet die Firmengruppe. Dazu kommen 42.000 Garagen und Stellplätze. Und 2.900 Mitarbeiter, die für sie tätig sind. Am einprägsamsten sind jedoch die insgesamt 11 Millionen Quadratmeter an Wohnfläche, die das Unternehmen insgesamt bewirtschaftet. Eine Fläche, so groß wie die Insel Jamaika.

Die gesamte Zahlenwelt der Deutschen Annington ist jedoch noch um ein Vielfaches komplexer. Sie auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen, stellt eine anspruchsvolle Aufgabe für das Controlling dar: Auslastungsplanung, Finanzdaten, branchenspezifische Daten der Wohnungswirtschaft – um alle diese Informationen im Blick zu behalten, holte die Deutsche Annington zur Unterstützung ATVISIO mit ins Boot.

Zusammen mit dem firmeneigenen Controlling-Team erstellte der Performance Management-Spezialist

ein Modell, das alle Plandaten aufnehmen kann.

Komplexe Zahlenwelt

Teil der Herausforderung war es, einzelne Kostenstellen auf die operativen Bereiche umzulagern und entsprechende Automatismen einzubauen. ATVISIO und die Deutsche Annington entschieden sich, für diese Aufgabe Business Intelligence-Software von Cubeware und Infor geschickt zu kombinieren. War das technische Fundament einmal gesetzt, ging es ans Operative:

Regelmäßig unterstützt ein Berater von ATVISIO das Controlling der Deutschen Annington im laufenden Betrieb, greift projektstrategisch ein, beantwortet offene Fragen und hält auch das technische Gefüge auf dem neuesten Stand. Und trägt so dazu bei, alle 11 Millionen Quadratmeter unter ein Dach zu bringen.

Welche BI-Lösung ist die Richtige für mein Unternehmen?

**Wir beraten Sie gerne.
Tel. +49 631 / 414014-0**



Suzuki verbessert europäische Entscheidungsgrundlagen durch optimiertes Reporting

Business Intelligence stärkt das Aftersales-Management

Gute Unternehmer wollen zufriedene Kunden. Exzellente Unternehmer wollen das auch. Aber sie schauen genauer hin. Und sie haben das bessere Gedächtnis. Anders gesagt: Sie analysieren aktuelle Daten, vergleichen sie mit vergangenen Jahren und ziehen daraus ihre Konsequenzen. Je besser ein Unternehmen diese Disziplin beherrscht, desto besser wirkt sich das auf Kundenzufriedenheit sowie Produktentwicklung aus – und am Ende auf den Erfolg des Unternehmens.

Die deutsche Tochter der japanischen Suzuki Motor Corporation, die Suzuki International Europe mit Sitz in Bensheim, hat in Zusammenarbeit mit ATVISIO für den europäischen Aftersales-Bereich ein solches Gedächtnis in Form von Business Intelligence-Instrumenten entwickelt und implementiert. Konkret: Gefordert war ein Werkzeug, das Daten aus heterogenen Systemen in einer Plattform zusammenführt. Diese Daten bilden dann die Basis für Reporting und Analyse.

Als Software-Lösung hat sich Suzuki für die BI-Suite Jedox in der Premium-

Version entschieden. Zusammen mit der Expertise von ATVISIO wurde die Architektur sämtlicher Daten-Cubes entwickelt und anschließend im Web-Frontend der Software das Berichtskonzept umgesetzt. Besonders erfreulich für Suzuki: auch für komplexe Berichtsstrukturen fand das ATVISIO-Team stets eine Lösung.

Einheitliche Kennzahlen

Immer wieder wurden im Projektverlauf, in enger Zusammenarbeit mit allen beteiligten Bereichen, unternehmensweite Kennzahlen vereinheitlicht und deren Dokumentation

verbessert. Starker Fokus lag von Anfang an auf einem homogenen Berichtskonzept und der Verwendbarkeit in einem europaweiten Kontext. Denn in Bensheim war man sich einig: Das Thema Aftersales lässt sich nur optimieren, wenn alle Beteiligten von einer einzigen Wahrheit sprechen.

Bei Suzuki ist man froh darüber, in ATVISIO den richtigen Partner gefunden zu haben, mit dem man solche Aufgaben angehen kann. Und setzt deshalb die erfolgreiche Kooperation auch in Zukunft fort.



Performance und Konsolidierung im Griff

Messen, zählen, rechnen – und dabei sparen

Den Schwaben liegen Sparsamkeit und Präzision im Blut. So sagt man jedenfalls. Wenn sich ein erfolgreiches baden-württembergisches Familienunternehmen wie Minol Messtechnik unter vielen Business Intelligence-Anbietern ausgerechnet für ATVISIO entscheidet, dann will das schon etwas heißen. Weiß man außerdem, dass das exakte Erfassen und Verarbeiten von Daten auch zu den Kernkompetenzen von Minol gehört, kann man von einem besonders kritischen Blick bei der Wahl des richtigen Partners ausgehen.

Minol hat sich darauf spezialisiert, den Bedarf von Haushalten an Energie für Wärme und Wasser zu messen und abzurechnen. Dafür entwickelt das Unternehmen nicht nur die passenden Messgeräte und Zähler, sondern auch spezialisierte Softwareprodukte. Und so, wie die eigenen Kunden genau wissen wollen, ob sie tatsächlich nur für das bezahlen, was sie an Energie verbrauchen, so wacht man auch bei Minol streng darüber, dass sich jeder investierte Cent für das Unternehmen lohnt und rentiert.

Ein schwäbischer Global Player

Kostenbewusstsein trifft Innovation – mit diesem Erfolgsrezept hat die Familie Lehmann ihren kleinen Familienbetrieb der fünfziger Jahre inzwischen zum Global Player von heute ausgebaut. Gefragt sind ihre schwäbischen Tugenden in der dritten Generation nicht nur in ganz

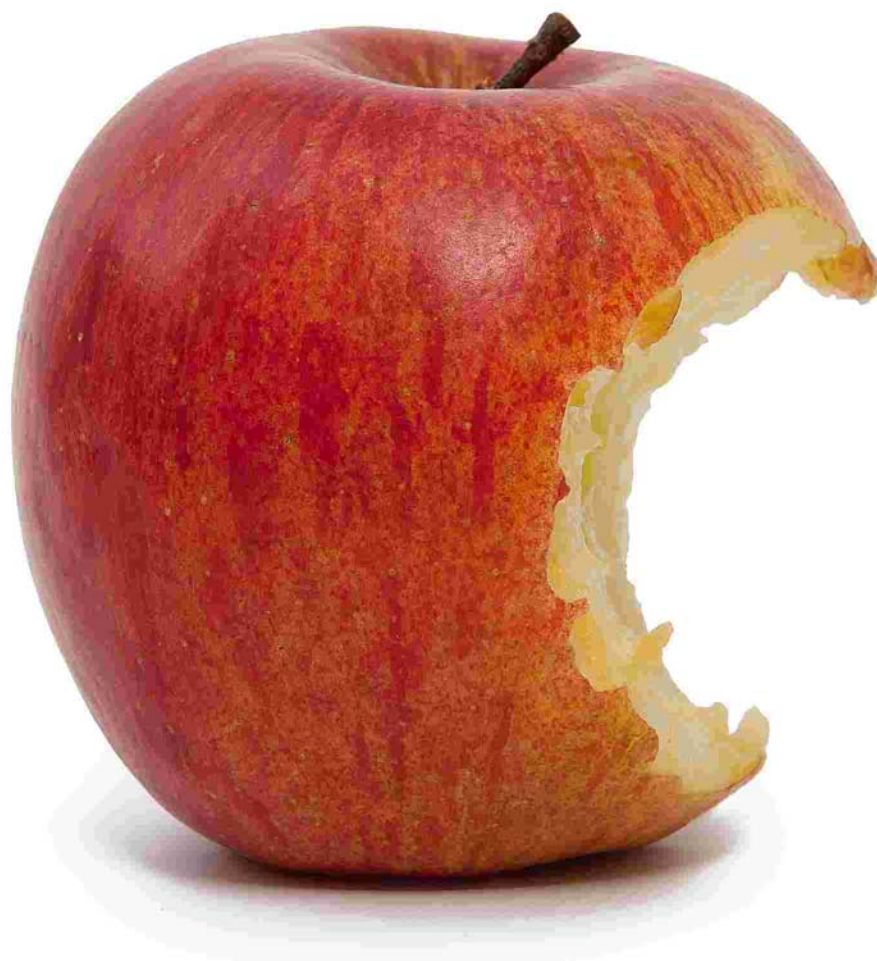
Deutschland, sondern weltweit. Und an diesem Punkt beginnt die Herausforderung für ATVISIO: Denn nun benötigt Minol leistungsstarke Werkzeuge, um die Geschäftsdaten des stark expandierten Konzerns und seinen zahlreichen Beteiligungs- und Kooperationspartnern so zusammenzuführen, dass das Unternehmen am Ende jederzeit seine Zahlen fest im Griff hat und die eigene Zukunft planen kann.

Der Schlüssel zum System

Um die Daten aus mehreren unterschiedlichen Systemen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen, empfahl ATVISIO eine übergreifende Plattform. Nach einer umfassenden Analyse fiel die Wahl auf die BI-Software Cubeware Cockpit V6pro – sie dient nun auch als Schlüssel zum SAP-System des Unternehmens.

Darüber hinaus werden Daten auch mittels Microsoft SQL-Server aufbereitet, um sie anschließend im Cubeware-Dashboard transparent darzustellen. Zudem arbeitet bei Minol die Planungs- und Konsolidierungssoftware LucaNet im Hintergrund daran, die Finanzzahlen der Tochtergesellschaften zu sammeln und rechtlich einwandfrei zu konsolidieren.

Die ersten Schritte sind bereits getan. Jetzt wollen Minol und ATVISIO auf dem Erreichten aufbauen und das Projekt zur Reife führen. Doch schon heute ist man sich bei Minol sicher, auf dem richtigen Weg zu sein. Katja Bossert ist Controlling-Expertin bei Minol und zeigt sich von den neuen BI-Instrumenten begeistert: „Wir fühlen uns bei ATVISIO bestens aufgehoben. Eine sehr gute Zusammenarbeit!“



BISSfest und süß!

Der Apfel für Denker und Lenker

Besuchen Sie uns auch auf:



www.kiku-apple.de