

Auszug aus...

IT MITTELSTAND

Ausgabe 05/2010

BAUCHGEFÜHL DURCH INFORMATIONEN BESTÄTIGEN

Laut einer IBM-Studie zu „Einsatz, Nutzung und Probleme von Business-Intelligence-Software in mittelständischen, deutschen Unternehmen“ hat Business Intelligence noch Potential. Die IBM-Mittelstandsmanager Bernd Schierholz und der Geschäftsführer des Beratungshauses Conunit, Roman Schäfer, erklären, welches.

ITM: Herr Schierholz, Herr Schäfer, Ihre Studie besagt, BI habe im Mittelstand „noch Potential“. Ist das in Unternehmensgrößen bis 1.000 Mitarbeiter nicht ziemlich euphemistisch formuliert?

Bernd Schierholz: Nein, es geht doch darum, wie ein Unternehmen sein Geschäft besser steuern kann – und das ist unabhängig von der Größe. Die Auswertung von Finanzdaten, Vertriebskennzahlen oder Kontrolldaten bei der Lageroptimierung ist für jedes Unternehmen geschäftsentscheidend. Für Großunternehmen ist das eine Selbstverständlichkeit – und der Mittelstand will nun auch auf die entsprechenden Daten zugreifen. Möglichst in Echtzeit will er auf Basis vertrauenswürdiger Daten Vorhersagen machen können und unstrukturierte Daten aus dem Internet, aus E-Mails oder aus anderen im Unternehmen verfügbaren Dokumenten nutzen.

Wir haben viele Kunden mit deutlich weniger als 1.000 Mitarbeitern, die Business Intelligence zur Vertriebsplanung und -steuerung einsetzen. Nehmen Sie etwa die Rasch-Gruppe, Hersteller hochwertiger Tapeten. Um seine Marktposition auszubauen, benötigt das Unternehmen klare Aussagen zum Geschäft. Ist die aktuelle Kollektion ein Renner oder kam das Sortiment der letzten Saison besser an? Wegen des hohen Exportanteils der Rasch-Gruppe müssen außerdem die Umsatzdaten in allen Märkten tagesaktuell abrufbar sein. Bis dato waren solche Auswertungen schwierig, denn es fehlte die automatisierte Verknüpfung von Daten und die Möglichkeit, Planung und Reporting in Beziehung zu setzen.



„BI-Instrumente können Entscheidungen immer nur unterstützen. Die Entscheidungsgewalt ist und bleibt beim Unternehmer selber. Mit den entsprechenden BI-Tools können Unternehmen zusätzliche Daten aufbereiten und in ihre Entscheidungen einbeziehen, die vorher nicht verfügbar waren“, ...

...bestätigt der IBM-Mittelstandsverantwortliche Bernd Schierholz.

ITM: Warum hat Excel als BI-Instrument ausgedient?

Roman Schäfer: Excel ist und bleibt das „liebste Kind“ für alle, die im Unternehmen mit Zahlen umgehen müssen. Jedoch sind vielen Anwendern mittlerweile die Begrenzungen der ursprünglich als „arbeitsplatzwerkzeug-orientierten Tabellenkalkulation“ mehr als bekannt. Moderne BI-Architekturen verbinden den Bedarf der lokalen Excel-Nutzung mit den Möglichkeiten einer einheitlichen zentralen Datenhaltung und Sicherheit.

In diesen Architekturen nutzen Controller Excel als Frontend für BI, gleichzeitig bieten diese Systeme Web-Frontends für den unternehmensweiten BI-Einsatz. Nur wenige Hersteller können heute eine leistungsstarke In-Memory-Technologie eingebettet in eine Enterprise Architektur bieten.

ITM: Hohe Kosten, unklarer Nutzen – das waren die Argumente gegen BI. Was hat sich verändert, dass nun mehr Mittelständler bis 1.000 Mitarbeiter das Potential erkennen?

Schierholz: Die weltweite Wirtschaftskrise hat hier als Katalysator gedient und Unternehmen investieren wieder, um ihre Marktposition wieder auf- bzw. auszubauen. Dabei gilt für den Mittelstand noch mehr als für größere Unternehmen: Investiert wird dann, wenn sich die Investitionen rasch auszahlen.

Wir als Hersteller sind hier gemeinsam mit unseren Partnern gefordert: Es gilt, den Kunden den Nutzen und die Vorteile von BI-Tools klar und konsequent aufzuzeigen und anschließend zu realisieren. Und zwar oft schon innerhalb der ersten 12 bis 24 Monate. Ein besonderes Plus von IBM sind die Finanzierungsangebote. Wir finanzieren IT-Projekte, auch im BI-Umfeld, so dass die Kosten erst bei entsprechendem ROI anfallen.

ITM: Inwieweit spielt die Erkenntnis in die BI-Überlegungen hinein, dass manche Auswirkungen der (hoffentlich) zuendegehenden Krise besser vorhersehbar gewesen wären – Stichwort Risikomanagement?

Schäfer: Das ist nicht ganz einfach: Zunächst einmal müsste man die Finanzwelt vom Rest in der Betrachtung trennen. Das Risikomanagement in der Finanzwelt ist ein ganz anderes als in der Industrie. Industrieunternehmen, die bereits vor der Krise ein gutes BI-System im Einsatz hatten, haben sich sicherlich in ihrer Investition bestätigt gefühlt, da ihnen schneller und genauer Informationen z.B. über Nachfrageveränderungen in ihrer Kundschaft trans-

parent wurden und sie entsprechende Vorsichtsmaßnahmen frühzeitig einleiten konnten.

Signifikant zunehmen wird der Einsatz von externen Daten in BI-Systemen um die internen Entwicklungen gegen die Marktentwicklungen besser vergleichen zu können. Unsere Kunden fragen verstärkt nach, wie Rohstoffwerte, makroökonomische Daten, Kaufkraftdaten etc. in ihre Systeme eingebunden werden können. Somit wird die Behandlung unstrukturierter Daten in Zusammenhang mit BI wichtiger. Hier erkennen wir den Zusammenhang, stärker Chancen und Risiken messen und auch antizipieren zu wollen, was im Übrigen ja auch vom Gesetzgeber schon seit 1998 gefordert ist.

In der Finanzwelt gibt es viele hochkomplexe Produkte, deren Bewertung für die wenigsten verständlich ist. Interne und externe Regularien haben hier nicht gegriffen; weder BASEL II und noch die sonstige Aufsicht.

ITM: Ein Argument aus der mittelständischen Praxis lautet: Wer sein Geschäft kennt, braucht kein BI. Wie entkräftet man diesen Standpunkt?

Schierholz: Es stimmt: BI-Instrumente können Entscheidungen immer nur unterstützen. Die Entscheidungsgewalt ist und bleibt beim Unternehmer selber. Viele Mittelständler treffen Entscheidungen aus dem Bauch heraus auf der Basis langjähriger Erfahrungen. Mit den entsprechenden BI-Tools können Unternehmen zusätzliche Daten aufbereiten und in ihre Entscheidungen einbeziehen, die vorher nicht verfügbar waren. Je besser die Datengrundlage, umso besser für die Entscheidung. Das gilt auch vor dem Hintergrund, dass Entscheidungen heute immer öfter kurzfristig getroffen werden müssen.

ITM: Was spricht für die Software eines Spezialanbieters wie Cognos oder SAS, was spricht für ein in die ERP-Systeme integriertes BI-Modul?

Schäfer: Wir empfehlen eine strikte Trennung von ERP-Systemen und BI-Systemen! Viele Unternehmen leiden heute unter den unendlich komplex angepassten ERP-Systemen. Wenn die BI-Welt in ihrer Logik weitestgehend autark vom ERP-System ist, besteht viel leichter die Möglichkeit, diese mit einem neuen ERP-System zu unterlegen.

Wenn klar ist, welche Informationen zur Steuerung des Unternehmens benötigt werden, ist dies sehr viel wert. Wir sind auch der Meinung, dass die Einführung eines BI-Systems in vielen Fällen der ERP-Erneuerung vorangestellt werden sollte. Zudem ist, neben einem steigenden Risiko hinsichtlich Abhängigkeit vom Softwarehersteller, auch nicht sichergestellt, dass der Anbieter, der seit vielen Jahren erfolgreich ERP anbietet, auch die passenden Produkte und Kompetenzen für BI hat.

Außerdem tun sich diese Anbieter immer sehr schwer, Daten aus anderen Systemen mit in die BI-Landschaft aufzunehmen. In der Praxis setzen die meisten Unternehmen mehrere operative Systeme ein, z.B. in verschiedenen Ländern oder Themen-

„Wir empfehlen eine strikte Trennung von ERP-Systemen und BI-Systemen! Viele Unternehmen leiden heute unter den unendlich komplex angepassten ERP-Systemen. Wenn die BI-Welt in ihrer Logik weitestgehend autark vom ERP-System ist, besteht viel leichter die Möglichkeit, diese mit einem neuen ERP-System zu unterlegen.“

Roman Schäfer, Geschäftsführer des Düsseldorfer IT-Beratungshauses Conunit

stellungen wie Warenwirtschaft und CRM. Meist sind diese auch von mehreren Anbietern, und falls es dennoch nur ein Anbieter ist, so sind die jeweiligen Anwendungen in der Regel ganz unterschiedlich im Customizing.

ITM: Welchen Marktanteil konnte beispielsweise QlikTech mittlerweile im Mittelstand erreichen?

Schäfer: Marktanteile haben wir in unserer Studie nicht gemessen. Die Studienteilnehmer haben angegeben, mit welchen Produkten sie BI-Themenstellungen abgebildet haben. Wir sehen immer mal wieder Unternehmen mit einzelnen interessanten Ansätzen und Produkten in den Markt eintreten. Langfristig durchsetzen werden sich aber nur diese, die unternehmensweite Lösungen in Sachen Planung, Analyse und Reporting in einer Suite anbieten können.

ITM: Was raten Sie Mittelständlern, die derzeit BI-Projekte aufsetzen wollen? Worauf kommt es an?

Schierholz: Bei der Planung und Umsetzung von BI-Projekten sind aus meiner Sicht zwei Dinge entscheidend: Erstens sollten sich mittelständische Unternehmen einen kompetenten regionalen IT-Partner ins Boot holen, der über das entsprechende BI- und Branchen-Know-how verfügt und im Idealfall IBM als Partner im Hintergrund hat.

Zweitens ist die Einführung eines BI-Systems eine unternehmensweite Aufgabe. Die muss vom Top-Management getrieben werden und von allen beteiligten Unternehmensbereichen – egal ob Finanzen, Vertrieb, Marketing oder Logistik – mitgetragen werden. Wenn die IT-Abteilung hier als Solist unterwegs ist, werden sich langfristig kaum Erfolge erzielen lassen. Im IBM Business Analytics Center in Berlin oder den sechs regionalen IBM Partnership Solution Centern können sich Unternehmen beispielsweise anhand konkreter Beispiele ihr BI-Projekt diskutieren und sehen, ob sich bestehende Lösungen eventuell sogar auf das eigene Unternehmen übertragen lassen. **◀ Guido Piech**

