

"EVACOs Fachwissen in Bezug auf Business Intelligence und QlikView, gepaart mit Branchenkompetenz und hoher Service-Bereitschaft, haben uns wirklich beeindruckt."

Oliver Geibel, Marketingleiter der Verbatim GmbH

Kommerzielle Geschäftsfeldanalyse mit QlikView

Anwenderbericht
Verbatim GmbH

Seit der Unternehmensgründung im Jahr 1969 hat Verbatim die Entwicklung von Technologien zur Datenspeicherung mitbestimmt. Das Angebotsspektrum umfasst über tausend Produkte von Disketten über CDs und DVDs bis hin zu hochauflösenden Blu-ray-Discs, externen Festplatten, Flash-Speicherkarten, USB-Datenträgern und SSDs. Darüber hinaus hat Verbatim sein Angebotsspektrum um LED- und OLED-Produkte erweitert. Von Standorten in Deutschland, den Niederlanden, Frankreich, Großbritannien, Spanien, Italien, Südafrika und Russland wird Verbatim an direkte Kunden wie Retailer, Reseller und Großhändler in über 120 Ländern verkauft. Im Jahr 2010 erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz in Höhe von 500 Millionen Euro.

Schnelles und globales Marktumfeld

Das Geschäftsumfeld des Speichermedien-Experten ist durch Schnelligkeit und Globalität geprägt. Kleinste Veränderungen haben weltweite Auswirkungen, auf die sofort reagiert werden muss. Vor diesem Hintergrund war Verbatim auf der Suche nach einer geeigneten Software, um Kennzahlen tagesaktuell und schnell verfügbar zu machen.

Ist-Situation sofort erkennbar

"Wir müssen auf einen Blick die tatsächliche Ist-Situation des Unternehmens erfassen können", erklärt Oliver Geibel, Marketingleiter der Verbatim GmbH. So muss der Einkauf für ein effizientes Inventory Management beispielsweise wissen, welche Waren am Lager sind, welche Produkte zu welchem Datum im Wareneinfluss aus den verschiedenen Produktionsstätten in Asien sind und wie der Nachfragestatus ist.

Auch das Produktmanagement ist auf die zuverlässige und flexible Bereitstellung von Informationen angewiesen. So ist etwa wichtig, wie sich welches Produkt entwickelt hat, mit welchen Produkten der meiste Gewinn erwirtschaftet wird, wo ganze Sortimente abgesetzt werden können und wo sich nur einzelne Artikel verkaufen lassen. Da alle Vertriebsmitarbeiter im Außendienst tätig sind, war außerdem eine Lösung erforderlich, auf die standortunabhängig von unterwegs per Laptop zugegriffen werden kann.

Die Datenauswertung über Pivot-Tabellen konnte diesen Anforderungen nicht mehr gerecht werden, so dass zunächst eine eigenentwickelte Lösung der unternehmens-eigenen Agentur angedacht war, die bereits ein individuelles Datawarehouse für Verbatim erfolgreich realisiert hatte. Jedoch wurde schnell klar, dass der Aufwand für die Programmierleistung zu hoch war.

Lösung auf einen Blick

Kundenname

Verbatim GmbH

Branche

Informationstechnologie

Abteilung

- Geschäftsführung
- Vertrieb
- Einkauf
- Produktmanagement
- Finanzbuchhaltung

Herausforderung

- Inflexible Datenauswertungen
- Hoher Analyseaufwand durch den Einsatz manueller Tabellenkalkulation
- Kein Zugriff auf tagesaktuelle Daten für Außendienstmitarbeiter

Lösung

Binnen 14 Tagen ab Ersttermin wurde QlikView inklusive erster Applikationen für Auswertungen produktiv gesetzt und wird heute von 100 Mitarbeitern genutzt

Nutzen

- Flexible Analyse und Reporting-Optionen
- Hohe Informationstransparenz
- Grafisch optimierte Datendarstellung
- Standortunabhängige Nutzung per Web



Business Discovery-Konzept überzeugt

Die Lösung fand Geibel dann per Zufall: "Ich habe bei einem Kundentermin QlikView live im Einsatz gesehen und war so begeistert, dass ich mich sofort mit Qliktech in Verbindung gesetzt habe", erinnert sich der Marketingleiter. "Der erste Eindruck bestätigte sich, so dass wir uns direkt für QlikView entschieden haben."

QlikView bietet Business Discovery, sprich anwendergesteuerte Business Intelligence. Der Anwender kann sich somit selbst einen Überblick über die Daten und Geschäftsprozesse verschaffen. Mit Business Discovery können Daten direkt untersucht und Fragen spontan gestellt werden – die Antwort kommt sofort.

Die Implementierung und Entwicklung erster Applikationen sowie Schulung der Mitarbeiter übernahm die EVACO GmbH als QlikView-Partner. "EVACOs Fachwissen in Bezug auf Business Intelligence und QlikView, gepaart mit Branchenkompetenz und hoher Service-Bereitschaft, haben uns wirklich beeindruckt." Auch die Umsetzungsgeschwindigkeit überzeugte: Vom ersten Termin bis zur Live-Setzung einer ersten voll funktionsfähigen QlikView-Applikation vergingen lediglich zwei Wochen.

Durchblick für den Vertrieb

Heute setzen insgesamt 100 Mitarbeiter in Europa QlikView ein. Hauptsächlich wird die BI-Lösung von rund 70 Mitarbeitern im Vertrieb genutzt. Durch die Zugriffsmöglichkeit per Web können sich die Vertriebler auch von unterwegs tagesaktuelle Daten auf den Bildschirm holen.

"Durch den Einsatz von QlikView können wir in diesem Bereich wesentlich effizienter arbeiten", so Geibel. "Wollte ein Vertriebsmitarbeiter früher wissen, wie das Zahlungsverhalten seiner Kunden oder die Höhe der offenen Posten ist, musste er zum Hörer greifen oder sich per Mail an die Finanzbuchhaltung wenden, die dann die gewünschte Information heraussuchen musste. Heute kann er diese Daten dank QlikView sofort per Knopfdruck selbst abrufen und im

Bedarfsfall den Entwicklungen steuernd entgegenwirken. Mit QlikView können wir die in der Vergangenheit häufig parallel gelaufenen Unternehmenswelten verbinden und bekommen einen direkten Blick auf das große Ganze, von dem aus wir dann gezielt auf die Details zoomen können, die wir näher betrachten wollen."



"Durch den Einsatz von QlikView können wir in diesem Bereich wesentlich effizienter arbeiten."

Auch die Produktentwicklung profitiert von dem QlikView-

Einsatz. "Aufgrund der detaillierten Auswertungen können wir genau ablesen, ob unsere Produkte von den Kunden auch so angenommen werden, wie wir uns das erhoffen. Daraus ergeben sich wichtige Hinweise für die Entwicklung von neuen Mehrwertstrategien für unsere Artikel. Wir konnten beispielsweise sofort sehen, dass farbige Festplattenmodelle in einigen Regionen besser angenommen wurden als in anderen und unsere Produktstrategie entsprechend anpassen."

In Zukunft soll der Einsatz von QlikView ausgeweitet werden. Neben weiteren Applikationen für Vertrieb und Geschäftsleitung ist auch die Nutzung in der Marketing-Abteilung geplant.

„QlikView leistet mit seinem Business-Discovery-Konzept das, was einige unserer IT-Experten gar nicht für möglich gehalten haben: Die gewünschten Informationen aus unserem großen Datawarehouse sofort zu isolieren und einfach per Knopfdruck in übersichtlicher Form verfügbar zu machen.“

Oliver Geibel, Marketingleiter der Verbatim GmbH