

Messerscharfe Analysen: Heiniger vertraut auf Qlik

“Qlik ist so einfach und schnell in der Anwendung, dass es den Mitarbeitenden richtig Spass macht, die Lösung zu nutzen. Sie verwenden Analysen heute wesentlich häufiger für ihre tägliche Arbeit, als früher!”

– Daniel Heiniger, CEO der Heiniger AG



Daniel Heiniger, CEO der Heiniger AG

Der Kunde

1946 als Handelsbetrieb für Obst und Gemüse gegründet, produziert die Heiniger AG seit den 1960er-Jahren an ihrem Hauptsitz in Herzogenbuchsee in der Schweiz Schermaschinen und Schermesser für Schafe, Rinder, Kameliden, Ziegen und Pferde sowie Hunde. Das Familienunternehmen mit Tochtergesellschaften in Australien und Neuseeland sowie qualifizierten Vertriebspartnern in über 50 Ländern weltweit hat sich als global führender Hersteller von Tierschurmaschinen etabliert. Weltweit werden täglich Millionen Nutz- und Haustiere mit Heiniger-Maschinen geschoren und gepflegt.

Ausgangssituation

Gestiegene Analyseanforderungen und ein Wechsel des ERP-Systems von Microsoft Dynamics AX auf abas ERP machten für das Familienunternehmen die Anschaffung einer neuen Business-Intelligence-Lösung notwendig. Zum einen sollten die bereits über die vorherige Lösung möglichen Verkaufsanalysen auf ERP-Datenbasis

abgebildet werden. Zum anderen erwartete Heiniger flexible Analysemöglichkeiten – auch hinsichtlich der anbindbaren IT-Systeme.

Lösung

Entschieden hat sich Heiniger für die Analyse- und Reportinglösung Qlik. Ausschlaggebend für die Entscheidung waren der strukturierte Aufbau und die hohe Benutzerfreundlichkeit. Zudem überzeugte Qliks Flexibilität hinsichtlich der Anbindung von Datenquellen und der Umsetzung von Analysen.

Für die Projektumsetzung sorgte Informattec. Der als Qlik-Elite-Solution-Provider sowie Qlik-Expertisepartner zertifizierte IT-Dienstleister versorgt anspruchsvolle KMU und Grossunternehmen in der gesamten DACH-Region mit zukunftsorientierten Business-Intelligence-Lösungen und Services. Die Zusammenarbeit mit dem Partner verlief laut Daniel Heiniger, CEO der Heiniger AG, sehr gut: „Besonders beeindruckt haben uns die technologische Kompetenz und die Professionalität, mit der Informattec unser Projekt umgesetzt hat. Und auch auf der Personenebene hat es gut gefunkt.“

Einsatzbereiche und Nutzen

Binnen acht Wochen standen erste Verkaufsanwendungen für den produktiven Einsatz zur Verfügung. Heiniger setzt Qlik für unterschiedlich detaillierte Absatz-, Umsatz- und Margenanalysen nach Dimensionen wie Produkt, Kunde und Region ein. Zur Verfügung stehen

Lösung im Überblick

Kunde: Heiniger AG

Branche: Metallverarbeitung, Elektrische Geräte (Tierschurprodukte)

Abteilungen: Geschäftsleitung, Vertrieb, Einkauf

Region: Herzogenbuchsee, Schweiz

Herausforderungen: Ablösung der bisher eingesetzten BI-Lösung durch eine nutzerfreundliche, investitionssichere Software zur Auswertung von ERP-Daten für vertriebliche und Einkaufszwecke.

Lösung: Implementierung von Qlik, Anbindung von abas ERP und Bereitstellung von Applikationen für rund 10 Mitarbeitende. Implementierung von Jedox als voll mit Qlik integriertes Planungstool.

Vorteile:

- Flexibler Detaillierungsgrad der Analysen (Breite und Tiefe)
- Verfügbarkeit geovisualisierter Daten
- Eigenständige Umsetzung von Analysen in den Fachabteilungen, unabhängig von IT- oder Excel-Experten
- Investitionssicherheit durch Anbindbarkeit beliebiger Quellsysteme
- Vereinfachte, leistungsstarke Planung durch Integration von Jedox mit Qlik

Datenquellen: abas ERP

Qlik-Partner: Informattec Ltd.liab.co.

Time to value

8 Wochen

für die Implementierung
und Produktivsetzung erster
Applikationen

Return on Investment

Bis zu

2 Stunden

wöchentlich weniger Zeit-
aufwand für Analysen

zudem geografische Visualisierungen und Analysen. „Diese Möglichkeit, Daten auf der Weltkarte darzustellen, ist ein ganz grosser Vorteil von Qlik für uns“, sagt Daniel Heiniger. „Man sieht und versteht sehr viel schneller und besser, wie der Absatz weltweit läuft. Statt einen Berg an Zahlen können wir unserem Aufsichtsrat jetzt eine übersichtliche, verständliche Grafik präsentieren und bei Bedarf direkt tiefer in die Zahlen abtauchen.“

Ein weiteres Novum für Heiniger: Die Vertriebsmitarbeiter können sich vor ihren Kundenbesuchen auch mobil über ihre Kunden informieren, etwa zu den aktuellen Verkaufsverläufen.

Eine „BI-Premiere“ gab es dank Qlik für die Abteilung Einkauf – diese hatte ihre analytischen Anforderungen bisher manuell in Excel umgesetzt. Pro Woche sparen die Mitarbeitenden eine bis zwei Stunden Zeitaufwand durch die automatisierte Auswertung mit Qlik.

„Die Automatisierung führt ausserdem dazu, dass Analytik kein personenabhängiges Thema mehr ist“, ergänzt Daniel Heiniger. „Früher beschränkte sich die Umsetzung von Auswertungen auf die wenigen Mitarbeitenden mit Excel-Expertenwissen. Wenn die nicht greifbar oder mit anderen Aufgaben ausgelastet waren, mussten Analysen warten. Mit Qlik kann jeder Anwender die Informationen genau dann abrufen, wenn er sie benötigt.“

Bei den Mitarbeitenden schnitt Qlik vor allem in Sachen Nutzerfreundlichkeit und Performance gut ab, wie Daniel Heiniger bestätigt: „Dadurch, dass Qlik sehr gut strukturiert, schnell und intuitiv bedienbar ist, führen unsere Mitarbeitenden heute sehr viel häufiger Ad-hoc-Analysen durch.“



Auch den Wunsch von Heiniger, die Planung zu vereinfachen, konnte Informatec erfüllen: Implementiert wurde das Planungstool Jedox, welches Qlik nahtlos um leistungsstarke Planung und Predictive Analytics ergänzt. Jedox liest aus Qlik Basisdaten für die Absatzplanung aus. Auf deren Grundlage werden dann iterative Planungsrunden durchgeführt, bis die finalen Planwerte feststehen. Diese werden anschliessend wieder aus Jedox in das ERP-System zurückgespielt.

„Das Thema Planung war früher so komplex, das es fast zur reinen IT-Aufgabe mutierte“, erläutert der CEO. „Durch diesen Aufbau ist es uns gelungen, die Planung wieder beim Verkauf anzusiedeln, wo sie eigentlich auch hingehört. Und wir sind mit Jedox drei- bis viermal schneller mit unserer Absatzplanung.“

Zukunft

Der Einsatz von Qlik soll in Zukunft ausgeweitet werden. Angedacht sind beispielsweise Applikationen für die Produktion sowie die Abbildung der Kostenrechnung. Zudem ist die Einbindung von länderspezifischen Web-Daten geplant – etwa die Anzahl der Schafe.



„Mit Qlik können wir komfortabel, schnell und zuverlässig Kennzahlen und Analysen als Grundlage für unternehmerische Entscheidungen generieren.“

– Daniel Heiniger, CEO der Heiniger AG