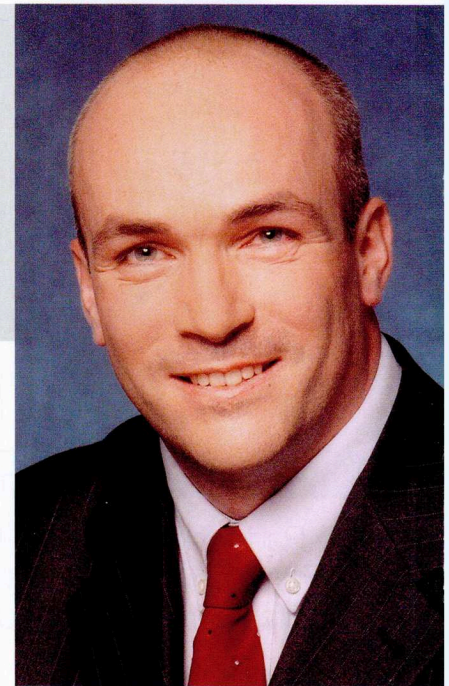


KOMMENTAR | BUSINESS INTELLIGENCE

Steckbrief

Name: Mag. Norbert Kainc
Position: Geschäftsführer
Unternehmen: Confirm Business Consulting
Portfolio: Confirm unterstützt Unternehmen von der Analyse über die Konzeption bis hin zur Implementierung unternehmensweiter Analyseplattformen zur Unternehmenssteuerung.
Web: www.confirm.at



BI im Mittelstand: Was wirklich nötig ist

Norbert Kainc, Geschäftsführer von Confirm Business Consulting, über die aktuellen Problemstellungen von Business Intelligence in mittelständischen Betrieben.

Es beginnt bei der Heterogenität der Stammdaten. Eine Unzahl von Stammdaten aus verschiedensten Systemen wie Finanzbuchhaltung, Auftragsverwaltung, CRM etc. macht eine globale Sichtweise von vornherein fast unmöglich. Allein die banalen Daten wie Kunden, Lieferanten und Artikel stellen viele Unternehmen schon vor größere Probleme.

Es ist schwierig, innerhalb eines Unternehmens eine gemeinsame Sichtweise und eine gemeinsame »Sprache« zu definieren. Ein Controller hat auf den Umsatz eine vollkommen andere Sichtweise als ein Vertriebsmitarbeiter. Während für einen Vertriebler der Auftragseingang wesentlich ist, interessiert sich der Controller für Themen wie Zahlungszeit und Zahlungsziel und fokussiert sich auf das Datum der Rechnungslegung. Ein Mitarbeiter im Rechnungswesen legt seinen Schwerpunkt wiederum auf das Datum des Zahlungseingangs.

Unkenntnis über die wahren Steuerparameter. Wesentlich ist die strikte Ausrichtung auf die wichtigsten vier bis fünf Kernkennzahlen. Die einzig wichtige Frage ist: Was beeinflusst den Umsatz tatsächlich? Wenn fünf Mitarbeiter im Un-

ternehmen nach dem Umsatz gefragt werden, erhält man meistens fünf verschiedene Antworten. Die Unternehmensführung muss sich bewusst werden, woher die Differenzen kommen, und sich auf eine Zahl endgültig festlegen. Dieses Problem ist oft systemimmanent und zieht sich durch viele Unternehmensbereiche.

Übermaß an Berichten und Listen. Welcher der unzähligen Berichte, die unter meist hohem Zeitaufwand (ca. 40% Zeitaufwand alleine im Controlling!) entworfen werden, wird wirklich gelesen? Niemand sieht sich derartige Berichte an, und daher haben sie auch keinen Einfluss auf Entscheidungen. Tonnen an Papier landen früher oder später in der Rundablage oder im Reißwolf. Vor lauter Bäumen sieht die Unternehmensführung keinen Wald mehr. Eine klare Regelung muss festlegen, welche Zahlen die Geschäftsführung zur Entscheidungsfindung wirklich will und braucht.

Ein Produkt löst kein Problem. Indem man ein Data Warehouse oder ein BI-Tool aus dem »Regal« kauft, ohne genaue Anforderungsdefinitionen festgelegt zu haben, löst man Probleme, die man ohne das Produkt gar nicht hätte! Gerade mittelständische Unternehmen brauchen oftmals

»Man kann mit bereits vorhandenen Werkzeugen den Herausforderungen begegnen, indem man strukturiert die Ziele definiert.«

NORBERT KAINC
 GESCHÄFTSFÜHRER VON
 CONFIRM BUSINESS CONSULTING

keine neuen Tools. Man kann mit den bereits im Unternehmen vorhandenen Werkzeugen den Herausforderungen begegnen, indem man vorher strukturiert und mit professioneller Unterstützung die Aufgabenstellung und Ziele definiert.

Relevanz zur IST-Situation. Strukturen und Zugang von Budgetierung haben keine Relevanz zur IST-Situation. Generell lässt sich feststellen, dass zwischen Budgetierung und IST oftmals kein Zusammenhang besteht, d.h. die Planung basiert auf völlig anderen Sichtweisen als das IST-Reporting. Das impliziert, dass SOLL-IST-Vergleiche nicht nur von zweifelhafter Qualität, sondern einfach sinnlos sind.

Norbert Kainc