

# Effektives Controlling nach Maß

## Die Suche nach dem passenden BI-Tool

**G**anzheitliche Beratung in unterschiedlichen Unternehmensbereichen, die Berücksichtigung der strategischen Ausrichtung des Auftraggebers und dessen Weiterentwicklung sind Schwerpunkte der Arbeit der Dr. Kuhl Unternehmensberatung GmbH & Co. KG. Mit der Firma ABUS wurde durch das Projekt „Auswahl eines BI-Tools“ die Basis für eine langfristige Zusammenarbeit geschaffen.

ABUS ist ein Traditionsunternehmen mit enger Verzahnung seiner internationalen Standorte und den deutschen Produktionsstätten. Ziel der Einführung eines Business-Intelligence Tools war das Controlling effektiver zu gestalten, dabei sollten die individuellen Bedürfnisse von ABUS eine besondere Berücksichtigung finden.

*„Wir hatten die Einführung eines BI-Tools schon lange geplant, konnten sie mit internen Ressourcen aufgrund ihrer Komplexität jedoch bis dato nicht umsetzen. Deshalb haben wir alle vorbereitenden Arbeiten wie die Erstellung*



*eines Lastenheftes, die Vorauswahl geeigneter Anbieter und die gesamte Organisation und Abwicklung des Auswahlprozesses mit Hilfe der Dr. Kuhl Unternehmensberatung erledigt. Wir sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis. Das ausgewählte BI-Tool wird im Vertrieb bereits erfolgreich eingesetzt. In den Bereichen Einkauf und Produktmanagement wird es demnächst eingeführt.“*

Wolfram Schäfer,  
Leitung IT/Organisation  
ABUS August Bremicker Söhne KG



**ABUS - Das gute Gefühl der Sicherheit**

**Gegründet:** 1924

**Niederlassungen:** global agierend

**Mitarbeiter:** über 2.000 Mitarbeiter weltweit

**Angebot:** In den Bereichen Haussicherheit, mobile Sicherheit und Objektsicherheit werden weltweit anerkannte mechanische und elektronische Sicherheitslösungen geliefert. ABUS Markenprodukte genießen überall großes Ansehen. Kaum ein Unternehmen der Sicherheitsbranche hat einen so hohen Bekanntheitsgrad wie ABUS.

**Philosophie:** Das Plus an Sicherheit beim Schutz von Leben und Sachwerten ist die Philosophie von ABUS.



### Ablauf des Projektes:

- Situationsanalyse
- Ermittlung Änderungsbedarf
- Konzept Projektstruktur
- Lastenheft für Ausschreibung
- Durchführung der Ausschreibung
- Begleitung des Auswahlprozesses

\_Wir managen Projekte.

\_Wir digitalisieren Prozesse.

\_Wir setzen Strategien um.

Dr. Kuhl Unternehmensberatung  
GmbH & Co.KG  
Schmiedewiese 1  
37181 Hardegsen

Tel. 05505 2922  
info@DK-UB.de  
www.DK-UB.de

## Die Aufgabenstellung

Um effiziente Controlling-Abläufe im Unternehmen zu schaffen und einen schnellen Überblick über relevante Kennzahlen zu erhalten, suchte ABUS ein Business-Intelligence-Tool, das genau auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten ist.

Es sollte zunächst im Bereich Vertrieb und Controlling eingesetzt und später auf weitere Unternehmensbereiche ohne großen Aufwand erweitert werden. Die Zahl der Anbieter ist jedoch groß, die angebotenen Features, Möglichkeiten und Unterschiede im Preis oft nur für den Fachmann durchschaubar. Deshalb entschied sich ABUS, den Auswahlprozess gemeinsam mit einem Spezialisten, der Dr. Kuhl Unternehmensberatung, durchzuführen.

Folgende Aufgaben wurden dabei an die Unternehmensberatung übertragen:

- Erstellung eines Anforderungskonzeptes
- Vorauswahl einer geeigneten Analyse- und Reportinglösung
- Organisation und Betreuung der Ausschreibung
- Steuerung des Selektionsverfahrens bis zum Lösungsanbieter

## Das Verfahren

Ein passendes BI-System kann nur gefunden werden, wenn interne Strukturen, Dimensionen, Berichtswege und Erwartungen bekannt sind. Das Projekt startete daher mit einer Situationsanalyse, die folgende Bausteine enthielt:

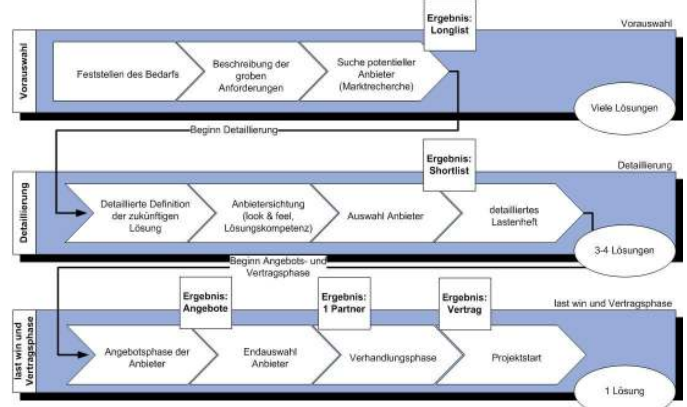
- Interview mit dem Leiter IT / Organisation und dem Leiter Controlling
- Analyse der vorhandenen / abzulösenden Informationen
- Aufnahme der zur Verfügung stehenden Datenquellen
- Analyse der bisherigen Kennzahlen

Basierend auf der Situationsanalyse, mussten im nächsten Schritt die richtigen Schlüsse für Veränderungen im bisherigen Berichts- und Analysesystem gezogen werden. Ein Schwerpunkt der Arbeit der Dr. Kuhl Unternehmensberatung ist es, Kompetenz direkt beim Kunden aufzubauen und die dort vorhandenen Potenziale zu nutzen. Auch Entscheidungen bleiben selbstverständlich in den Händen der Auftraggeber, werden jedoch gemeinsam vorbereitet.

In diesem Sinn wurden in einem Workshop folgende Ausgangspunkte mit den Mitarbeitern von ABUS erarbeitet:

- Definition der wichtigsten Kennzahlen und deren Priorisierung
- Anforderungen an das Berichtswesen
- Anforderungen an die Administration
- Technische Anforderungen (z.B. Server, Betriebssystem, Datenquellen, Anzahl User)

Nachdem in diesem Workshop die Anforderungen für das System festgelegt wurden, erstellte die Unternehmensberatung die Projektplanung und das Lastenheft.



Besonders wichtig war ABUS, dass das BI-Tool Anforderungen erfüllt wie:

- Planung, Analyse und Reporting von mehrdimensionalen Daten
- Auswertung statistischer, betriebswirtschaftlicher und technischer Daten unterschiedlichster Herkunft
- einfache Bedienbarkeit bei ad-hoc Analysen aber auch regelmäßigen Auswertungen
- schnell und flexibel
- ausgezeichnete grafische Funktionalität z.B. saubere Trennung der Vertriebsgebiete grafisch
- schnelle Erweiterbarkeit auf andere Unternehmensbereiche
- variables, sicheres Benutzerkonzept (Rechtesystem)
- seriöser, kompetenter Anbieter mit großer Projektkompetenz

Die langjährige Erfahrung der Dr. Kuhl Unternehmensberatung im Bereich BI garantierte dabei, dass technische und unternehmerische Risiken systematisch erfasst, bewertet und so bereits in der Ausschreibung minimiert wurden.

Aufgrund der Marktkenntnis erfolgte nun eine Grobauswahl geeigneter Anbieter (longlist). Aus dieser wurden 10 Unternehmen ausgewählt, die das Lastenheft erhielten und zur Abgabe eines Angebotes aufgefordert wurden. Nach Prüfung der eingehenden Angebote und Abgleich mit dem Lastenheft erhielten 4 Anbieter eine Einladung zum Workshop (shortlist). In diesem wurden die jeweiligen Lösungen mit Originaldaten vorgestellt.

## Das Ergebnis

Der Gewinner der Ausschreibung präsentierte nicht nur eine passende Produktlösung, sondern konnte ABUS auch davon überzeugen, dass seine Mitarbeiter das Projekt nachhaltig und kompetent unterstützten. Mit dem BI-Tool konnten die in das System gesetzten Hoffnungen im geplanten Zeitraum und mit dem geplanten Budget komplett erfüllt werden. Die Analysetätigkeit im Vertrieb wurde intensiviert. So kann künftig die Kundenplanung auf ein hoch solides Fundament gestellt werden. Dies führt zur realistischen Abschätzung von Verkaufspotenzialen und damit zur Optimierung des Vertriebs-Funnels. Perspektivisch wird das BI-Tool auch in den Abteilungen Einkauf und Produktmanagement angewandt, so dass durch noch bessere interne Vernetzung mehr Flexibilität für ABUS entsteht.