

QlikView erobert die Schalungsspezialisten im Sturm

„QlikView ist sowohl bei der Geschäftsführung als auch bei den Mitarbeitern auf Anhieb sehr gut angekommen, weil der Mehrwert für alle auf einen Blick ersichtlich war. Heute möchte die Lösung niemand mehr missen.“

Gerhard Siebenhaar, Geschäftsführer, Holzco-Doka

Die Bauindustrie ist ein hartes Pflaster, der Wettbewerbsdruck gross. Gerade in einem so kompetitiven Markt ist es enorm wichtig, sämtliche relevanten Informationen jederzeit auf Knopfdruck bereit zu haben, um faktenbasierte Entscheidungen zu treffen. Bei Holzco-Doka übernimmt QlikView diese Aufgabe.

Die Schalungssysteme von Holzco-Doka bestimmen das Bild auf einer Vielzahl von Baustellen in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Der Marktführer aus Niederhasli bietet von der Beratung und Planung über die Montage von Spezial-



schalungen bis zum Verkauf und der Vermietung von Schalungssystemen alles aus einer Hand. Holzco-Doka ist ein zuverlässiger Partner, der seine Kunden in allen Schalungsfragen mit viel Fachkompetenz und jahrzehntelanger Erfahrung unterstützt. Um den eigenen hohen Anforderungen an die Auftrags-erfüllung gerecht zu werden, hat sich der Branchenprimus entschlossen, im Rahmen der Implementierung eines

neuartigen Unternehmensportals zusätzlich eine Business Intelligence (BI)-Lösung einzuführen.

Für die effiziente Abwicklung von Aufträgen setzt Holzco-Doka schon seit geraumer Zeit ein ERP-System ein, welches zwar alle Anforderungen an ein komplexes Warenwirtschaftssystem erfüllt, aber insbesondere beim Aussendienst mittlerweile an die Leistungsgrenze gestossen ist. Aufgrund der fehlenden Integration von Kommunikationswerkzeugen in Kombination mit der relativ umständlichen Handhabung und mangelnder Online-Anbindung kam es in der Vergangenheit immer wieder zu Missverständnissen in den Betriebsabläufen. Das hatte häufig zur Folge, dass die Mitarbeiter im Aussendienst immer wieder zum Telefon beziehungsweise Notizblock griffen und wichtige Informationen lieber auf diese Weise an den Innendienst übermittelten, anstatt Angebote und Aufträge direkt im ERP-System zu erfassen.

Effiziente Auftragsabwicklung mit neuem Mitarbeiterportal

Ahnhilfe sollte ein webbasiertes Unternehmensportal schaffen, welches die Prozesse für Standardangebote und -aufträge wesentlich vereinfacht und auf diese Weise die Akzeptanz für die softwaregestützte Arbeit im Aussendienst erhöht. Erreicht wurde dies durch eine gesamtheitliche, prozessorientierte Benutzeroberfläche, der alle im Einsatz befindlichen

Lösung im Überblick

Holzco-Doka Schalungstechnik AG

Wenn in der Schweiz gebaut wird, sind mit hoher Wahrscheinlichkeit die Schalungssysteme der Holzco-Doka Schalungstechnik AG im Einsatz. Das Unternehmen in Niederhasli liefert Lösungen von der Beratung und Planung über die Montage einzelner spezieller Elemente bis zum Verkauf und der Vermietung von Schalungssystemen. Die Holzco-Doka ist Teil der HIAG Beteiligung Holding AG. Nach langjähriger Zusammenarbeit mit der DOKA GmbH in Amstetten (Niederösterreich) übernahm die Holzco-Doka 1974 die Generalvertretung für die Schweiz und Liechtenstein. Das Unternehmen zählt heute rund 40 Mitarbeiter.

Branche

Bauindustrie

Standorte

Niederhasli, Schweiz

Herausforderung

- Unterstützung der Vertriebsorganisation
- Flexible und praxisnahe Auswertungen
- Vereinfachung und Beschleunigung des Analyse- und Reportingwesens
- Einfaches Tool mit Cockpit-Funktionalitäten
- Visualisierung von geschäftskritischen Kennzahlen

Lösung

QlikView ist voll in das webbasierte Unternehmensportal integriert und ermöglicht auf Knopfdruck die Analyse aller entscheidungsrelevanten Daten. So hat der Aussendienst in übersichtlicher Form alle wichtigen Informationen für die Auftragsabwicklung jederzeit verfügbar.

Nutzen

- Extrem schnelle Implementierung zu tiefen Kosten
- Analysen und Reports auf Knopfdruck
- Beliebige Ausbaufähigkeit
- Hohe Flexibilität, Skalierbarkeit und Performance von QlikView
- Effizientere Auftragsabwicklung

Systemumgebung

ERP-System als Hauptdatenquelle, SQL-Server als Datenbank.

QlikTech Partner

Heyde AG



Applikationen zu Grunde liegen. Der Benutzer hat damit sämtliche für ihn relevanten Informationen übersichtlich und systemunabhängig zur Verfügung. „Wir wollten ein Mitarbeiterportal, das die Standardprozesse in der Auftragsabwicklung praxisnah und visuell ansprechend abbildet und so die tägliche Arbeit erleichtert“, fasst Stephan Zeidler, Kaufmännischer Leiter bei Holzco-Doka, die Ansprüche zusammen. Realisiert wurde das Portal-Projekt durch die Schwesterfirma Itartis AG.

Nach der Fertigstellung des Portals hat der Integrationspartner Heyde (Schweiz) AG, der ein wichtiger QlikTech-Partner in der Schweiz ist, sehr schnell gemerkt, dass durch die Integration von QlikView ein zusätzlicher Mehrwert geschaffen werden kann. Und weil zwischen den beiden Geschäftspartnern ein langjähriges Vertrauensverhältnis besteht, hat Holzco-Doka auf eine zusätzliche Evaluation anderer BI-Lösungen verzichtet und sich auf die Empfehlung von Heyde verlassen. „Früher haben wir für unsere Analysen die Daten erst mühsam aus den unterschiedlichen Systemen zusammentragen müssen, um sie danach



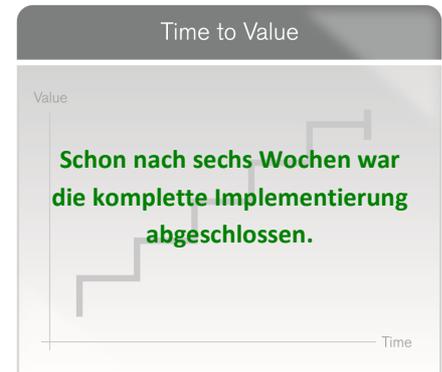
in Excel auszuwerten. Danach wurden sie ausgedruckt und an die verschiedenen Empfänger verteilt – eine sehr zeitintensive und wenig effiziente Angelegenheit“, erläutert Stephan Zeidler.

Es war also beschlossene Sache: QlikView war als BI-System gesetzt.

Die faszinierende Welt von Business Intelligence

„Wir haben diese Entscheidung nicht eine Sekunde lang bereut – ganz im Gegenteil“, freut sich Stephan Zeidler rückblickend. In enger Zusammenarbeit mit Heyde konnten innert kürzester Zeit schon erste Auswertungen vorgenommen und handfeste Resultate erzielt werden. Und bereits nach sechs Wochen war die komplette Implementierung abgeschlossen. „Ich hätte es niemals für möglich gehalten, dass ein BI-Projekt in nur wenigen Wochen so problemlos über die Bühne gehen kann“, sagt Stephan Zeidler begeistert. „Und das mit minimalem Schulungsaufwand – ein paar gute Tipps der Spezialisten von Heyde haben gereicht, um eigenständig Analysen durchzuführen oder ein auf die Bedürfnisse des Aussendienstes zugeschnittenes Dashboard zu entwickeln.“

Bei den Mitarbeitern und der Geschäftsleitung wurde QlikView sehr gut aufgenommen. Das zeigte sich zum Beispiel daran, dass seitens des Vertriebs nebst lobenden Worten auch sehr viele konstruktive Anregungen für mögliche zusätzliche Auswertungen gemacht wurden. Weil QlikView ausgesprochen flexibel ist, können diese bei Bedarf ganz einfach integriert werden. Dazu Stephan Zeidler: „Es gab von allem Anfang an keinerlei Berührungsängste oder gar Widerstände bei den Mitarbeitern. Viel mehr waren sie alle positiv überrascht von der Menge an neuen Informationen, die sie jetzt bekommen.“ Ein weiterer Vorteil: Die Eigenverantwortung der Leute hat seit der Einführung von QlikView zugenommen, weil sie eine transparente Sicht auf alle Prozesse



haben. So kann mit wenigen Klicks Ursachenforschung betrieben werden.

Weitere Einsatzgebiete in der Planung

Derzeit befindet sich QlikView einerseits bei der Geschäftsleitung und andererseits im Aussendienst, namentlich beim Vertriebs- sowie den Regionalleitern, im produktiven Einsatz. Aber es ist noch viel mehr geplant. So sollen in einer nächsten Phase auch Daten aus dem Finanzwesen und der Logistik untersucht werden und weitere wertvolle Informationen liefern. Es handelt sich dabei um einen rollenden Prozess und dank der Einfachheit von QlikView können weitere Anwendungsgebiete jederzeit ohne grossen Aufwand erschlossen werden.

Stephan Zeidler zieht ein rundum positives Fazit: „QlikView ist für mich mit Abstand etwas vom Besten, Faszinierendsten und am meisten durchdachte, das ich hinsichtlich Software je gesehen habe – und zwar sowohl aus IT- als auch Business-Perspektive. Ein solch extremer Nutzen mit so wenig Aufwand, das ist fast schon unglaublich.“

„Ich kenne keine andere Software als QlikView, bei der mit minimalem Aufwand ein Maximum an wertvollen Informationen gewonnen werden kann – eine Ausnahmeerscheinung mit einem sehr hohen Nutzen!“

Stephan Zeidler, Kaufmännischer Leiter, Holzco-Doka

© 2011 QlikTech International AB. All rights reserved. QlikTech, QlikView, Qlik, Q, Simplifying Analysis for Everyone, Power of Simplicity, New Rules, The Uncontrollable Smile and other QlikTech products and services as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of QlikTech International AB. All other company names, products and services used herein are trademarks or registered trademarks of their respective owners.

The information published herein is subject to change without notice. This publication is for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and QlikTech shall not be liable for errors or omissions with respect to this publication. The only warranties for QlikTech products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting any additional warranty.