

QlikView sorgt für Aha-Erlebnis bei Gardinenspezialist ADO

„ QlikView hat unsere Erwartungen wirklich in vollem Umfang erfüllt. Die Analyse der Daten ist keine Baustelle mehr, die uns Kopfschmerzen macht – es läuft ganz einfach. “

Gerald Jungeblut, Leiter Organisation und IT, ADO Gardinenwerke

Die ADO Gardinenwerke haben erreicht, wovon andere Marken-Hersteller nur träumen: einen gestützten Bekanntheitsgrad von über 90 Prozent. Es gibt kaum jemanden, der sich nicht an die legendäre Fernseh-Werbung der 70er und 80er Jahre erinnert, die den Slogan „ADO - die mit der Goldkante“ fest in den Köpfen der Deutschen verankerte. 1954 gegründet, führt ADO heute mit Umsätzen von annähernd 130 Millionen Euro das Ranking der größten deutschen Hersteller von Gardinen- und Dekostoffen an.



Allein in Deutschland beliefert ADO rund 6.000 Warenhäuser, Raumausstatterschäfte und andere Reseller mit Gardinen- und Dekorationsstoffen aus der insgesamt 50.000 unterschiedliche Artikel umfassenden Produktpalette.

Doch auch in Sachen Informationstechnologie, ist der norddeutsche Stoffhersteller ganz vorne mit dabei. Sowohl im Stammwerk in Aschendorf,

als auch in den internationalen Tochterunternehmen, werden seit 2006 alle wertschöpfenden Prozesse von Einkauf, Produktion und Lager bis hin zu Auftragerfassung und -durchführung über ein modernes ERP-System abgebildet. Dementsprechend hoch ist das Datenvolumen, das für das anspruchsvolle Berichtswesen bei ADO nach verschiedensten Fragestellungen ausgewertet werden muss: Wie haben sich bestimmte Kunden entwickelt? Welche Artikel sind in welchen Ländern oder Regionen besonders absatzstark? Gibt es saisonale Abweichungen beim Abverkauf? Wie entwickelt sich der Absatz der einzelnen Modelle insgesamt?

Das im ERP-System integrierte Business Intelligence-Tool konnte diesen Anforderungen jedoch nicht gerecht werden. Zum einen war ein erheblicher Entwicklungsaufwand sowohl von interner als auch externer Seite notwendig, um überhaupt Reports erstellen bzw. neue Fragestellungen beantworten zu können. Zum anderen war die Konsistenz der Daten nicht immer gegeben. Darüber hinaus fehlte die Möglichkeit der Verarbeitung von Massendaten, was zu extrem langen Abfragezeiten führte. Auch ein Wechsel zwischen verschiedenen Ansichten und Daten per Mausclick war zwar möglich, aber umständlich.

„Mit der Zeit wurde die Unzufriedenheit bei den leitenden Mitarbeitern immer größer“, erinnert sich Gerald Jungeblut, Leiter Organisation und IT bei den ADO Gardinenwerken.

Lösung auf einen Blick

ADO Gardinenwerke

Mit einem Bekanntheitsgrad von über 90 % und Umsätzen von ca. 130 Mio. € ist ADO der führende Hersteller von Gardinen- und Dekostoffen in Deutschland

Branche

Handel

Abteilungen

Geschäftsführung, Vertrieb, Produktion, Finanzen, IT

Standorte

Deutschland

Herausforderung

- Effiziente Vertriebssteuerung
- Verarbeitung von Massendaten
- Inkonsistente Daten

Lösung

Vertriebsinformationssystem auf Basis von QlikView zur detaillierten Analyse der Entwicklung von 50.000 unterschiedlichen Artikeln bei 6.000 Kunden

Nutzen

- Ad-hoc Analysen mit beliebig vielen Selektionsmöglichkeiten
- Fachanwender können selbst flexible Analysen durchführen
- Kurze Antwortzeiten auch bei Massendaten
- Entlastung der IT

Systemumgebung

Datenquellen: ERP-System, in dem alle Prozesse von Einkauf, Produktion und Lager bis hin zu Auftragerfassung und -durchführung abgebildet sind



„Zudem wuchsen die Anforderungen an das Berichtswesen stetig, sowohl was die Datenmenge als auch die Selektionsmöglichkeiten betraf. Das System war einfach zu starr und zu träge, um erforderliche Kennzahlen und Reports in der Qualität zu liefern, die für eine optimale Datenanalyse erforderlich sind.“

Kurz zuvor hatte sich Jungeblut QlikView angesehen. Letzte Zweifel, ob das Tool tatsächlich hält, was es verspricht, konnten von einem neuen Controller ausgeräumt werden. Er hatte bei seinem vorherigen Arbeitgeber intensiv mit QlikView gearbeitet und wollte auch künftig nicht darauf verzichten. Jungeblut schritt zur Tat und lud sich eine Testversion von QlikView aus dem Internet herunter, exportierte die größte verfügbare Datei mit einer Millionen Datensätze aus dem ERP-System in eine Textdatei und importierte sie in das BI-Tool. Bereits zwei Tage später schlug die Geburtsstunde des ADO Vertriebsinformationssystems (AVIS). „Ich hatte ein echtes „Aha-Erlebnis“, ungefähr so wie damals, als ich zum ersten Mal statt Papier und Taschenrechner ein Tabellenkalkulationsprogramm benutzt habe. Einfach Zahlen eingeben oder variieren, auf einen Knopf drücken und schon kam ein Ergebnis.“

Die Live-Schaltung des Systems war daraufhin eine Frage weniger Wochen. Seitdem werden schrittweise immer neue QlikView-Applikationen für das Qualitätsmanagement, Vertriebscontrolling und die Logistik etc. aufgesetzt. Musste die IT-Abteilung früher zeitaufwändig die Anfragen der Fachabteilungen in entsprechende Anwendungen programmieren, die Auswertungen vornehmen und grafisch umsetzen, beschränkt sich diese heute darauf, operative Daten aus

dem ERP-System in QlikView-Dateien bereit zu stellen, in der alle benötigten Dimensionen enthalten sind. Die Mitarbeiter können dann selbständig ganz nach ihren Wünschen analysieren und über die integrierte Bookmark-Funktion flexibel an den individuellen Abfragen weiterarbeiten.

Bei der vorherigen Lösung konnten nur wenige Dimensionen wie Kunde, Artikel, Datum, Vertreter oder Artikelgruppen als Selektionsmöglichkeit ausgewählt werden. Mit QlikView sind die Mitarbeiter in der Lage, beliebig viele Filter einzusetzen – ganz nach Bedarf.

Aktuell nutzen Mitarbeiter aus strategisch wesentlichen Bereichen wie Lager, Fertigung, Controlling, Vertrieb, Steuerung, IT und Sekretariat der Geschäftsleitung QlikView, um aus Daten Informationen zu generieren.

„Durch den Einsatz von QlikView können 80 Prozent der Vertriebsanfragen heute ad-hoc gelöst werden. Eine enorme Zeitersparnis, die uns die Möglichkeit gibt, uns stärker um andere Aufgabengebiete zu kümmern“, so Jungeblut. Auch die Konsistenz der Daten ist kein kritisches Thema mehr. Besonders begeistert ist der IT-Leiter von der Möglichkeit, Daten selbst unterwegs offline auf einem Laptop analysieren und als Report ausdrucken, als PDF speichern oder in Microsoft Excel oder andere Office-Anwendungen exportieren zu können.

„QlikView hat unsere Erwartungen wirklich in vollem Umfang erfüllt. Wir sind sehr schnell und flexibel in der Lage, Daten in Informationen umzuwandeln. Die Analyse der Daten ist keine Baustelle mehr, die uns Kopfschmerzen macht, es läuft ganz einfach.“



Für eine weitere positive Überraschung sorgte der geringe Support-Bedarf sowohl seitens der IT-Abteilung als auch der Fachabteilungen. Die im Leistungsumfang enthaltenen QlikView-Trainings machen darüber hinaus zusätzliche Consulting-Tage für die technische Umsetzung neuer Anforderungen überflüssig.

„QlikView ist eines der besten Produkte, das ich in den letzten Jahren auf dem Softwaremarkt gesehen habe und ich bewundere denjenigen, der auf diese tolle Idee gekommen ist, Mengen von Daten so clever zu komprimieren, dass das System schnell reagiert und ich jede Information wieder als Filter für neue Abfragen nutzen kann. QlikView ist einfach genial, weil genial einfach!“, fasst Jungeblut kurz und treffend zusammen. Daher plant das Unternehmen zusätzlich, die BI-Lösung mittelfristig in ausgewählten europäischen Niederlassungen einzusetzen.

„Ich hatte ein echtes „Aha-Erlebnis“, ungefähr so wie damals, als ich zum ersten Mal statt Papier und Taschenrechner ein Tabellenkalkulationsprogramm benutzt habe.“

Gerald Jungeblut, Leiter Organisation und IT, ADO Gardinenwerke