



BRAUEREI FOHRENBURG: VOLLE UMSATZ- UND ABSATZ- KONTROLLE MIT QLIKVIEW

„Früher konnten wir höchstens 60 Prozent der Auswertungen fahren, die heute mit QlikView möglich sind – und zwar wesentlich unkomplizierter, flexibler und ohne die EDV-Abteilung in Anspruch nehmen zu müssen.“

– Hans Steiner, Geschäftsführer,
Brauerei Fohrenburg GmbH & Co. KG



Unzureichende Analysemöglichkeiten

Bereits seit 1881 wird in Bludenz in Vorarlberg Bier gebraut. Damals betrug der Bierausstoß ca. 8000 Hektoliter pro Jahr, im Jahr 2011 wurden 178 000 Hektoliter produziert. Mittlerweile umfasst das Produktspektrum der Brauerei Fohrenburg 13 Bierspezialitäten sowie diverse Limonaden, die unter der Marke Diezано angeboten werden. Beliefert werden Handel und Gastronomie in Österreich vom Stammsitz in Bludenz sowie über ein Depot in Innsbruck. Darüber hinaus exportiert Fohrenburg ihre Bierspezialitäten nach Italien, Liechtenstein, in die Schweiz und den Oman.

Die Datenanalyse setzte die Spezialitätenbrauerei bislang mit ODM Open Data Miner um. Die Auswertungsmöglichkeiten waren jedoch sehr begrenzt. So war es beispielsweise nicht möglich, Umsatz- und Absatzzahlen nach Postleitzahlen oder Produktgruppen zu selektieren. Darüber hinaus mussten die erforderlichen Daten zunächst manuell exportiert werden, um sie weiterverarbeiten zu können.

„Insgesamt war das System einfach zu unflexibel für die Analyseanforderungen unseres Unternehmens. Umgesetzt wurden nur klassische Auswertungen für die Geschäftsleitung und den Vertrieb zu Umsatz und Absatz nach Kunden und Produkten. Damit waren die Möglichkeiten dann auch erschöpft“, erklärt Hans Steiner, Geschäftsführer der Fohrenburg GmbH & Co. KG. „Darüber hinaus mussten die Mitarbeiter bei Auswertungswünschen immer an die EDV herantreten. Das bedeutete zum einen Wartezeiten für die Kollegen in den Fachabteilungen, zum anderen wurden Personalkapazitäten der IT-Abteilung gebunden.“

Direkte Endanwendernutzung im Vordergrund

Abhilfe schaffen sollte eine neue Analyse- und Reporting-Lösung, die so unkompliziert ist, dass Mitarbeiter sie eigenständig auch ohne Unterstützung der EDV nutzen können. Zum Anforderungsspektrum gehörte außerdem eine Bandbreite an Analyseoptionen. Die Wahl fiel auf die Business-Discovery-Lösung QlikView, die

LÖSUNG IM ÜBERBLICK

Brauerei Fohrenburg GmbH & Co. KG

Die in Bludenz in Vorarlberg ansässige Brauerei beliefert Kunden aus dem Einzel- und Fachhandel sowie der Gastronomie mit diversen Bierspezialitäten sowie Limonaden. Das Unternehmen beschäftigt 112 Mitarbeiter. 2011 wurde ein Umsatz in Höhe von 21 Millionen EURO erwirtschaftet.

www.fohrenburg.at

Branche

Getränkeindustrie

Abteilungen

Controlling, Geschäftsführung, Produktionsplanung, Vertrieb

Regionen

Österreich

Herausforderungen

- Erweiterung der Analyseoptionen
- Flexibilisierung der Datenauswertung
- Entlastung der Abteilungen EDV und Controlling

Lösung

Bereitstellung von QlikView für 25 Mitarbeiter binnen vier Wochen

Vorteile

- Eigenständige Nutzung in den Fachabteilungen
- Ad-hoc-Auswertbarkeit nach individuellen Fragestellungen
- Deutlich geringerer zeitlicher Analyseaufwand
- Hohe Bandbreite an Auswertungen in unterschiedlicher Detailtiefe

Systemumgebung

Applikation: ODM

Datenbank: Oracle, Excel

QlikTech Partner

Lerox Datenverarbeitung GmbH



Steiner bereits im Rahmen seiner Tätigkeit für eine Molkerei kennengelernt hatte. Ausschlaggebend war insbesondere der Self-Service-BI-Ansatz des Systems: Mitarbeiter können eigenständig Informationen abrufen, aufbereiten und verteilen – ohne die EDV-Abteilung um Hilfe bitten zu müssen.

Entscheidungsrelevanz hatte darüber hinaus die hohe Analyseflexibilität. QlikView lädt zunächst eine große Zahl von Dimensionen in die Applikation. Berechnungen und logische Verknüpfungen erfolgen innerhalb der Anwendung in dem Moment der Datenabfrage. Dadurch können auch neue, unerwartete Fragestellungen sofort beantwortet werden. Technisch überzeugte QlikView auch durch die speicherbasierte Architektur: Diese ermöglicht es, beliebige Datenquellen einfach und sicher anbinden zu können. Dies ist ein wichtiger Aspekt, da Fohrenburg eine speziell für die Brauerei entwickelte Oracle-basierte Datenbank einsetzt sowie weitere Daten in Excel vorhält.

Überzeugt hat nicht nur die Software, sondern auch der Implementierungspartner Lerox Datenverarbeitung GmbH. Nach nur vier Wochen waren das System und erste Applikationen produktiv gesetzt.

Umsatz, Absatz und Produktion im Blick – auch mobil

Insgesamt vier Millionen Datensätze werden aktuell mit QlikView ausgewertet. Rund 25 Mitarbeiter nutzen die Business-Discovery-Lösung für verschiedene Auswertungen – wie etwa für Kennzahlenanalysen im Controlling. Die Produktion nutzt Produktionsmenüvergleiche über unterschiedliche Zeitperioden für die Planung der zu produzierenden Bier- und Limonadenmengen.

Die Mitarbeiter im Vertrieb setzen QlikView für kundenspezifische Analysen ein. „Wenn die Verkäufer früher zu Kundenterminen gefahren sind, hatten sie nur monatsbasierte Zahlen zur Verfügung, also Informationen, die zum Teil gar nicht mehr aktuell waren“, erläutert der Geschäftsführer. „Heute können wir auf Basis tagesaktueller Analysen verhandeln, die durch die mobile Nutzbarkeit von QlikView auch direkt vor Ort bei unseren Kunden abrufbar sind.“ Auch die Erfolgskontrolle von Aktionen mit dem Handel erfolgt mit der BI-Lösung. Die Geschäftsleitung nutzt tagesaktuelle Auswertungen von Umsatz- und Absatzzahlen nach Kriterien wie Produkt, Region sowie Zeitreihenanalysen. „Mit QlikView bin ich in der Lage, einfach und flexibel mit einem Klick sämtliche Informationen in unterschiedlicher Detailtiefe abzurufen, die ich für meinen Job brauche“, so Steiner. „Gleichzeitig werden die EDV und das Controlling entlastet und können sich ihren Kernaufgaben widmen.“

„Werden neue Applikationen benötigt, übernimmt Lerox zeitnah und mit absolut überschaubarem finanziellen Aufwand die entsprechende Entwicklung“, betont der Geschäftsführer.

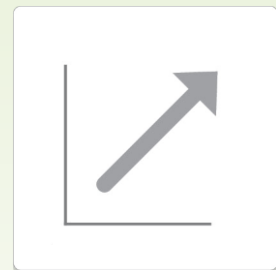
Weitere QlikView-Applikationen in Planung

Es ist beispielsweise geplant, das gesamte Vertragswesen in QlikView einzubinden. Verkäufer sind dann in der Lage, nicht nur Umsatz- und Absatzdaten der einzelnen Kunden abzurufen, sondern auch Informationen zu Darlehen, bereitgestelltem Inventar etc. Des Weiteren möchte Fohrenburg die BI-Lösung zukünftig im technischen Kundendienst sowie im Bereich Logistik einsetzen.

TIME TO VALUE

4 Wochen

für die Implementierung von QlikView und die Bereitstellung erster Applikationen



RETURN ON INVESTMENT

75 Prozent

weniger an Reporting-Aufwand