



BOWA ELECTRONIC REALISIERT QLIKVIEW-VETRIEBS-COCKPIT MIT SAP®-ANBINDUNG

„Mit QlikView können wir unseren Vertrieb aus allen Blickwinkeln analysieren und so sicherstellen, die richtigen Entscheidungen in puncto Umsatzsteigerung, Ertragsoptimierung und Kostenreduktion zu treffen.“

– Günter Isenmann, Leiter Controlling, BOWA Electronic GmbH & Co. KG

BOWA
E I N F A C H S I C H E R

Vertriebs-Effizienz durch Transparenz

Die Hochfrequenz-Chirurgie gehört heute in der Welt der Elektromedizin zu den innovativsten und erfolgreichsten Technologien. Einer der führenden Anbieter entsprechender Geräten ist die BOWA Electronic GmbH & Co. KG, die sich seit rund 25 Jahren im anspruchsvollen Marktsegment der Medizintechnik bewegt. Getreu dem Unternehmensmotto „Einfach sicher“ produziert das in Gomaringen ansässige Unternehmen exklusiv in Deutschland und unterhält ein vollständiges Qualitätssicherungssystem für die Auslegung, Fertigung und Endkontrolle der Produkte. Das Sortiment deckt das gesamte Bedarfsspektrum moderner Kliniken und ambulanter OP-Zentren ab. Um den Vertrieb noch effizienter steuern zu können, war BOWA auf der Suche nach einer Software-Lösung, mit der einfach und schnell notwendige Kundeninformationen abgerufen werden können. Dazu gehören beispielsweise erworbene Produkte, offene Aufträge, ausstehende Zahlungsengänge etc.

Auswertung in SAP® zu komplex

Bisher mussten hierzu Daten in SAP® ausgewertet werden, was sich als zu inflexibel und kompliziert erwies. „Wir wollten eine Lösung, die genau wie unsere Produkte ‘einfach sicher‘ ist“, fasst Günter Isenmann, Leiter Controlling, BOWA Electronic GmbH & Co. KG, zusammen.

Der entscheidende Tipp kam schließlich vom SAP®-Partner des Elektronikanbieters, der cellent Mittelstandsberatung GmbH. Das auf Beratung und Umsetzung aller Themen rund um SAP®, QlikView®, CRM, mobile Lösungen und Microsoft® Infrastruktur sowie Managed Services spezialisierte IT-Dienstleistungsunternehmen empfahl QlikView. Die Business-Discovery-Plattform bietet anwendergesteuerte BI. Nutzer können sich schnell und einfach eigene Applikationen erstellen und die IT-Abteilung entlasten. „Da wir von cellent sowohl hinsichtlich des IT-Fachwissens als auch der Kenntnisse unserer besonderen Herausforderungen sehr überzeugt sind, bin ich dem Rat gerne gefolgt. Ich habe mir QlikView als Einzelplatzversion geladen, um

LÖSUNG IM ÜBERBLICK

BOWA Electronic GmbH & Co. KG
Als Anbieter der kompletten Palette an Hochfrequenz-Chirurgie-Geräten und -Zubehör ist BOWA ein international erfolgreiches Unternehmen im Bereich der Elektromedizin. Zum Leistungsspektrum gehören außerdem die Entwicklung und Fertigung innovativer Produkte für die Automobilindustrie. Das 1977 gegründete Unternehmen beschäftigt rund 600 Mitarbeiter an Standorten in Deutschland und Polen.
www.bowa.de

Branche

Medizintechnik
Automotive

Abteilungen

Controlling, Geschäftsführung, Vertrieb, Personalabteilung, Produktion, Service

Regionen

Deutschland

Herausforderungen

- Reduktion des Analyseaufwands von SAP®-Daten
- Flexibilisierung der Auswertungsoptionen
- Auswertung von Daten aus verschiedenen Systemen

Lösung

Bereitstellung eines Vertriebs-Cockpits für 25 Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen

Vorteile

- Auswertbarkeit von Daten aus diversen Quellen
- Eigenständige Nutzung ohne IT- oder externen Support
- Schnelle und flexible Analysen nach individuellen Fragestellungen

Systemumgebung

Applikationen: SAP®, MS Dynamics CRM
Datenbanken: Excel

QlikTech Partner

cellent Mittelstandsberatung GmbH

diese auf Herz und Nieren zu prüfen“, so Isenmann. Die Diagnose war eindeutig: „QlikView war genauso schnell, flexibel und unkompliziert, wie cellent sagte. Binnen kürzester Zeit konnte ich Daten aus SAP® und Excel aufbereiten.“

Einbindung verschiedener Datenquellen

Kurze Zeit später führte BOWA ein neues CRM-System ein. In der Folge mussten nun Daten sowohl aus SAP® als auch aus MS Dynamics CRM ausgewertet werden. Hier konnte QlikView erneut punkten: Durch die patentierte speicherbasierte Architektur können Informationen aus unterschiedlichsten Quellen ohne Voraggregation über Drittsysteme integriert werden. Schnell war entschieden, QlikView vollständig einzuführen. Die Implementierung verlief ohne Risiken und Nebenwirkungen: „Sowohl seitens der Software als auch des Partners verlief das Projekt absolut rund. cellent hat uns binnen eines Tages eine funktionierende Umsatzliste auf diversen Ebenen mit aktuellen und Vorjahres-Daten erstellt“, bestätigt Isenmann. „Nach 4 Wochen war QlikView implementiert und ein vollständiges Vertriebs-Cockpit verfügbar, über das sich unsere Außendienstler eigenständig auf Knopfdruck über die aktuelle Situation bei ihren Kunden informieren und so perfekt auf ihre Termine vorbereiten können.“

Zeit- und Informationsgewinn

Nicht nur der Vertrieb profitiert von den neuen Analyse- und Reporting-Möglichkeiten. Mittlerweile nutzen Mitarbeiter aus unterschiedlichsten Bereichen QlikView für ihre tägliche Arbeit. Ausgewertet werden rund 11 Millionen Datensätze aus SAP®, MS Dynamics CRM und Excel. Die Produktion informiert sich über Auftragsstatus und ausstehende Materiallieferungen. Der Service sieht bei Reklamationen auf einen Blick, welche Komponente aus welcher Produktionsserie in welcher Charge verbaut wurde. Die Personalabteilung kontrolliert Urlaubs- und Fehlzeiten. Das Controlling ruft monatlich die Materialpreisentwicklung ab. „Ein Highlight für mich ist die Monatsstatistik zu unserer Produktion, zu der wir gemäß ProdGewStatG gesetzlich verpflichtet sind“, betont der Controller. „Zwei Stunden habe ich bisher gebraucht, um die Zahlen aufzubereiten. Mit QlikView sind es zwei Sekunden.“ Zum Einsatz kommt die Business-Discovery-Lösung außerdem für das Banken-Reporting und die Management-Bewertung gemäß ISO 9001.

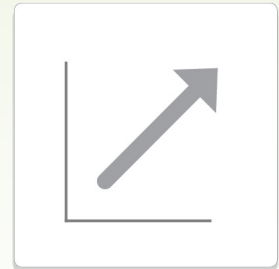
Minimaler Support-Bedarf

Begeistert ist Isenmann auch von dem unkomplizierten Handling: „Unsere IT-Abteilung brauche ich eigentlich nur, wenn es um neue Lizenzen geht. QlikView ist so einfach, dass wir nur in wenigen Ausnahmen externen Support für die Applikationserstellung benötigen. Sehr hilfreich ist außerdem die QlikCommunity. Hier finde ich in der Regel alle Antworten, die ich brauche.“ Mehr als 80.000 Mitglieder tauschen hier online ihre Erfahrungen rund um den Einsatz von QlikView aus und helfen sich gegenseitig, technische Probleme zu lösen.

Der Einsatz von QlikView bei BOWA soll in Zukunft ausgeweitet werden. Geplant ist eine Applikation für Kalkulationsvergleiche sowie die Ergänzung des Vertriebs-Cockpits um ein Lost-Order-Reporting. Darüber hinaus soll der Standort Polen direkten Zugriff auf QlikView erhalten.

TIME TO VALUE

4 Wochen für die Implementierung und Bereitstellung erster Applikationen



RETURN ON INVESTMENT

Reduktion des Analyse-Aufwands von 2 Stunden auf Sekunden