

Resch&Frisch setzt auf die Business Intelligence -Expertise von heldendaten

Strategischer Mehrwert aus Datenanalyse mit QlikView

Als kleine Vorstadtbäckerei 1924 gestartet, hat sich der Backwarenspezialist Resch&Frisch Franchise GmbH zu einem international tätigen Unternehmen entwickelt und rangiert auf Platz drei der österreichischen Backwarenerzeuger. Die Produktionspalette reicht von klassischen Backwaren und Brot bis hin zu feinen Mehlspeisen und Torten sowie Snacks, Pizza und diätischen Produkten. Kunden sind 15 000 Gastronomiebetriebe und 140 000 Privatverbraucher in Österreich. Zusätzlich betreibt Resch&Frisch 16 Filialen im Zentralraum Oberösterreich. 1 337 Mitarbeiter sind heute für die Marke Resch&Frisch tätig. Das gesamte Sortiment wird nach dem eigens entwickelten Resch&Frisch-System und in mehr als 10 Ländern angeboten.

Als eine besondere Herausforderung in der Lebensmittelbranche nennt DI Bernhard Prechtl, Unternehmensentwicklung & strategisches Controlling bei Resch&Frisch, „kundenorientierte Lösungen im Tiefkühl-Backwarenbereich zu erstellen“. Dazu zählt auch die Auswertung von 80 Millionen Datensätze aus dem ERP-System, um zukünftig die gesamte

Wertschöpfungskette bis auf Detailebene zu analysieren und tagesaktuelle Steuerungs- und Zielgrößen den Entscheidungsträgern und Mitarbeitern anbieten zu können. Das Welser Familienunternehmen sah sich zu Beginn der Einführung einer neuen Systemlösung auch mit seinen heterogenen Datenbeständen konfrontiert. Diese galt es zusammenzufassen und gleichzeitig eine Informationsebene für die Entscheidungsträger zu schaffen.

Die Integration unterschiedlicher Datenquellen auf eine einheitliche, bedienerfreundliche Oberfläche sowie die Umsetzung und Implementierung des strategischen Controllingprojektes unterstützte heldendaten, einziger QlikView Elite Partner in Österreich. „Deren BI-Kompetenz und die Performance und Bedienerfreundlichkeit von QlikView haben uns überzeugt“, sagt Controllingleiter Prechtl. In nur 20 Beratertagen wurde das Projekt umgesetzt. „Die Implementierung und Abwicklung des BI-Projektes lief auf gleicher Wellenlänge und stets kompetent im Umsetzungs-Know-how.“, so Prechtl über das heldendaten-Team als Ansprechpartner vor, während und nach der Installation des Business Discovery Tools.

Der Einsatz eines innovativen und performanten Analysetools erlaubt nun die richtigen Schlüsse und Entscheidungen für die weitere Geschäftsentwicklung der drei Bereiche Zuhause, Hotellerie und Gastronomen sowie Bäckereifilialen und Café. „**QlikView ist ein schlagkräftiges Instrument für mehr Transparenz in den Geschäftsbeziehungen.**“, fasst Prechtl zusammen.

Wie setze ich die neuen Erkenntnisse zur Steuerung meiner Geschäftsprozesse ein?

Kennzahlen-System standardisieren und gleiche Sicht auf Daten schaffen!

Wichtigstes Erfolgskriterium des Backwarenprofis Resch&Frisch ist Qualität – das gilt für Rohstoffe ebenso wie für Produktion, Sortimentsgestaltung und Vertrieb. Als international tätiger Qualitätsanbieter von Backwaren ist es dem Betrieb wichtig, nicht nur die Herkunft seiner Rohstoffe zu kennen, sondern ständig auf Marktveränderungen mit einem angepassten Sortiment zu reagieren. Beim Backwarenspezialisten werden auch gesellschaftliche Entwicklungen, Ernährungstrends und Kundenbedürfnisse berücksichtigt.

Um die Einhaltung des hohen Qualitätsanspruches jederzeit überprüfen zu können, benötigt der Backwarenspezialist einen umfassenden Einblick in Kennzahlen aller Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Die Daten dazu kommen primär aus dem ERP-System Microsoft Dynamics AX bzw. der Business Software BMD NTCS. Eine wesentliche Zielsetzung für Resch&Frisch war daher, das Kennzahlensystem zu vereinfachen und die Vielzahl an Datenbeständen in eine Oberfläche zu bringen. Entscheidungsträger sollten eine standardisierte und breite Reportinglandschaft vorfinden und rasch die gleiche Sicht auf Daten in noch nicht gewohnter Qualität zur Verfügung gestellt bekommen.

Controllingleiter DI Prechtl wollte nach Installation der neuen BI-Lösung seine Sortimentsentwicklungen, Performancebenchmarks, die Personalstandentwicklung sowie Umsatz & Absatz und natürlich Marktentwicklung analysieren und entsprechende Reports bis auf

Detailebene stichtagsgenau erstellt wissen. Denn: vor Einführung von QlikView liefen Controllingprozesse sehr heterogen ab, Analysen wurden mit OLAP-Cubes gemacht, deren Performance, Managementtauglichkeit und Attraktivität den Ansprüchen von Resch&Frisch nicht entsprachen. Die Informationen aus Datenbanken und dem ERP System wurden in Excel verlinkt und stellten sich oftmals als redundant heraus. Händische Nacherfassungen waren daher notwendig und zeitaufwändig.

QlikView Self-Service-BI für Fachabteilungen und Management

Wertvolle Arbeitszeit, die dank der neuen BI-Lösung nun für andere Controllingaufgaben frei wurde, ist nur ein Aspekt an Einsparungspotenzial. Noch viel wesentlicher sei es, mit der neuen BI-Lösung „professioneller geworden zu sein“. Steuerungsrelevante Informationen aus unterschiedlichen Datenquellen können jetzt den Entscheidungsträgern schnell bereitgestellt werden und die Komplexität der Wertschöpfungskette besser und genauer abgebildet werden. Die Verarbeitungsgeschwindigkeit von Datenanalysen wurde ebenfalls optimiert. Resch&Frisch erreicht eine Verkürzung der Antwortzeiten bei Abfragen um 80 Prozent im Vergleich zu vorher mittels klassischer Cubes.

Aktuell setzen 90 Mitarbeiter bei Resch&Frisch aus den unterschiedlichsten Abteilungen wie Vertrieb, Produktion, HR, Marketing, Controlling aber auch Logistik & Einkauf rund 9 QlikView Applikationen zur Auswertung der Datensätze aus dem ERP-System ein. „Wir befinden uns in einem Lernprozess“ so Prechtl „die Mitarbeiter lernen, die Scheu vor dem Tool zu verlieren und erkennen, dass es ihnen in ihrer täglichen Arbeit weiterhelfen kann und nutzt“. Sein Tipp dazu: nicht zu viel an Informationen reinpacken „denn damit wird es unübersichtlich“

In der Produktion beispielsweise zeigt die BI-Lösung nun das noch zu produzierende Volumen an, ob zeitentsprechend geliefert wurde, wo noch Engpässe bestehen und welche Betriebsstätte noch Kapazitäten hat, um diese abzufangen.

Dank QlikView Self-Service-BI kann auch das Management nun selbst rasch relevante Informationen generieren. War vorher eine Analyse nur monatlich mit 30 Tagen Zeitverzögerung an Informationsgehalt machbar, liefert die Business Discovery Lösung heute „täglichen oder minütlichen Zugang auf die Wahrheit“ so Prechtl.

Für die Zukunft sind weitere Einsatzfelder geplant. Nach erfolgter zentraler Umsetzung ist der Einsatz von QlikView on mobile für den Außendienst bzw. die Verkaufsleiter vor Ort im Sinne einer CRM-Lösung angedacht. „Das wird für den Außendienst das nächste interessante Feature sein, um flexibel rund um die Uhr zuverlässige Informationen abzurufen und Entscheidungen an jedem Ort treffen zu können.“, bestätigt heldendaten Gründer Baldinger den nächsten Ausbauschritt bei Resch&Frisch.