

Fundierte Entscheidungen mit Business Intelligence
SIEVERS-GROUP optimiert Analysen und
Reportings bei Mirka Schleifmittel

Das skandinavische Unternehmen Mirka ist einer der global führenden Schleifmittelhersteller. Ein Geheimnis des Erfolgs liegt im Wissen um die individuellen Kundenwünsche und internationalen Absatzmärkte. Diese Erkenntnisse zieht Mirka aus zahlreichen Daten, die täglich erhoben und aufbereitet werden. Aus unstrukturierten Massendaten wird dabei eine leistungsfähige Entscheidungshilfe bei produkt- und vertriebsbezogenen Fragestellungen. Seit Kurzem kommt dazu die Business-Analytics(BA)-Lösung IBM Cognos 11 zum Einsatz. Die Migration auf die neue Version der Software übernahm die SIEVERS-GROUP. Außerdem unterstützte das IT-Architekturhaus Mirka im Rahmen eines umfassenden Onboardings bei der Implementierung von Berichten und Dashboards. Das Ergebnis: Die Mirka-Mitarbeiter erstellen heute eigenständig komplexe Reports, deren Informationsgehalt zu einer positiven Geschäftsentwicklung beiträgt.

Menschen in Industrie und Handwerk die Möglichkeit bieten, bessere Leistungen zu bringen: Dieses Ziel hat Mirka auf seine Fahne geschrieben. Das finnische Unternehmen vertreibt ein umfangreiches Portfolio aus Schleifmitteln, Polituren sowie Maschinen und Zubehör. 95 Prozent der Produkte werden exportiert. Der internationale Vertrieb erfolgt über weltweit 18 Tochtergesellschaften und ein globales Netzwerk aus Importeuren und Vertriebshändlern. Alle Fäden laufen bei Theo Sakalis am deutschen Standort in Sulzbach (Taunus) zusammen. Der Leiter der Geschäftsentwicklung tauscht sich permanent mit den Tochtergesellschaften aus, überwacht die Dynamiken der Märkte und gibt Ziele für die Geschäftsentwicklung vor. Dazu bedient er sich intelligenter Werkzeuge, die dem Unternehmen jenen Wissensvorsprung liefern, mit

dem sich der eigene Qualitätsanspruch optimal erfüllen lässt. Seit Langem gehört IBM Cognos zu den eingesetzten Technologien. Da die bisherige Version die erforderlichen Datenmengen nicht mehr verarbeiten konnte und der Hersteller zudem den Support einstellte, war es Zeit für eine Migration auf das neueste Release IBM Cognos 11. „Die erste Herausforderung bestand darin, einen geeigneten Partner für das Projekt zu finden“, beschreibt Theo Sakalis die Ausgangslage. „Erschwerend kam hinzu, dass von unserer 1999 eingeführten alten Lösung keine Unterlagen mehr existierten.“ Auf Empfehlung von IBM wandte sich der Manager schließlich an die SIEVERS-GROUP, die das Projekt von der Konzeption über die Integration bis zum Support während der Inbetriebnahme und darüber hinaus begleitete.

Umfangreiches Onboarding sorgt für reibungslosen Start

Während der Installation der neuen Plattform arbeitete Mirka mit der alten Lösung weiter, von der regelmäßig Backups erstellt wurden. Kurz vor dem Abschalten migrierte die SIEVERS-GROUP die vorhandenen Berichte auf die neue Version – das bestehende Wissen blieb folglich lückenlos erhalten. Damit Mirka die Potenziale der neuen Lösung bestmöglich ausnutzen kann, stellte das IT-Architekturhaus ein umfangreiches Onboarding-Programm zusammen. Dazu gehörte eine viertägige Schulung der Key-User am Unternehmenshauptsitz in Finnland. Ein wichtiger Punkt auf der Agenda war das Erstellen der sogenannten Dynamic Cubes. In diesen Würfeln werden die Rohdaten aus dem ERP-System gesammelt, verknüpft, betriebswirtschaftlich aufbereitet und anschließend in IBM Cognos bereitgestellt. Alle Informationen, mit denen später Analysen durchgeführt werden, müssen vorab in den Dynamic Cubes zusammengeführt werden, zum Beispiel Kunden-, Absatz- und Umsatzdaten. Dank der Schulungen können die IT-Mitarbeiter nun für jede beliebige Business-Information eigenständig die benötigten Datenwürfel generieren und bei Bedarf aktualisieren, also an eine veränderte Datenlage anpassen. Dazu werden neue Informationen über Nacht aus dem ERP-

oder CRM-System in den Cube-Designer eingepflegt, wo die Mitarbeiter den Cube bearbeiten können.

Unstrukturierte Daten werden zur Business-Information

Die neue BA-Software ist für Mirka ein unverzichtbares Tool, um die Geschäftsentwicklung verstehen und steuern zu können. „Wir sehen zum Beispiel genau, welche Artikel das Unternehmenswachstum beeinflussen, und können unsere Sortimentsplanung danach ausrichten“, erklärt Sakalis. Außer in der Geschäftsentwicklung setzen auch die Mitarbeiter im Produktmanagement, Vertrieb und Marketing in unterschiedlichen Ländergesellschaften auf die Reports aus IBM Cognos. Im Vertrieb liefern sie beispielsweise wichtige Informationen zur Entwicklung von Kunden, Produkten, Vertriebsgebieten oder Roherträgen. Die Daten helfen bei der Entscheidung, welche Produkte fokussiert werden oder welche Kunden einen Bonus erhalten sollen. Bonusabrechnungen auf der Basis vorab definierter Ziele können durch IBM Cognos zudem stichtagsbezogen kalkuliert werden. Durch die Integration der neuen Lösung optimiert Mirka außerdem die Prozesse bei der Neueinführung von Produkten: So lassen sich die Preis- und Umsatzentwicklungen auf Tagesbasis verfolgen und mit den definierten Zielvorgaben für Preise und Deckungsbeiträge vergleichen. „Wenn wir sehen, dass sich ein Produkt in einem Land nicht wie geplant entwickelt, können wir schnell reagieren und zum Beispiel den Preis anpassen“, beschreibt Sakalis.

Vorteile für Mitarbeiter und Kunden

Durch die Migration auf IBM Cognos 11 verschaffte die SIEVERS-GROUP Mirka Zugang zu den fortschrittlichsten Business-Intelligence(BI)-Technologien. Dabei ist die Software als sogenannte Self-Service-BI-Lösung intuitiv zu bedienen und ermöglicht den Mitarbeitern, eigenständig benötigte Reports zu erstellen. Das spart Zeit und steigert die Agilität des Unternehmens. Die fertigen Reports werden automatisiert an einen definierten Verteilerkreis gesendet. Darüber hinaus können Berichte auch

über mobile Endgeräte erstellt werden, sodass die Vertriebsmitarbeiter die Möglichkeit haben, unterwegs produktiv mit der Lösung zu arbeiten. Die Visualisierung der Analyseergebnisse erfolgt mithilfe interaktiver Dashboards. Mirka arbeitet dabei bevorzugt mit Bubble Charts. Diese Darstellungsform zeigt Abhängigkeiten und Zusammenhänge besonders gut und hilft dabei, betriebswirtschaftliche Fragestellungen einfach zu beantworten. Doch nicht nur intern bringt die Lösung Vorteile – auch die Mirka-Kunden und -Anwender profitieren: „Durch die Analyse, beispielsweise des Absatzes einzelner Artikelgruppen pro Land oder pro Kunde, können wir unser Portfolio kontinuierlich an die Anforderungen eines Marktes oder einzelner Marktsegmente anpassen“, erläutert Theo Sakalis. „Auf diese Weise erhalten unsere Handelskunden Produkte, die ihnen mehr Umsatz und Ertrag bringen.“

Langfristige Zusammenarbeit angestrebt

Mit IBM Cognos 11 hat Mirka nicht nur viele neue Funktionen aus der BA-Welt für sich erschlossen – auch die Qualität der erstellten Analysen und Berichte hat sich deutlich verbessert. „Für einen klassischen Report wie eine Monatsauswertung benötigen die Mitarbeiter zwar immer noch rund einen Tag. Dafür erhalten wir nun aber bei gleichem Zeitaufwand einen viel komplexeren und damit aussagekräftigeren Bericht“, sagt Sakalis. Aufgrund der bisherigen positiven Erfahrungen bleibt die SIEVERS-GROUP auch über das Onboarding hinaus fester Ansprechpartner für Mirka. „Die Professionalität und die Fachkompetenz der SIEVERS-GROUP haben uns von Anfang an überzeugt“, so Sakalis. „Wir möchten auch in Zukunft von dem Know-how der Osnabrücker BA-Experten profitieren und setzen daher auf einen engen Austausch und regelmäßige Softwareschulungen. Denn mit dem Wissen steigt nicht nur die Effizienz im Umgang mit der Lösung, sondern auch das Vertrauen in das Produkt.“

Stand: Oktober 2019

Umfang: 7.601 Zeichen inklusive Leerzeichen

Bilder:

- 1. Mirka Hauptsitz und Produktionsstätte in Jeppo, Finnland**
- 2. Nachpolieren**
- 3. Produktion**
- 4. Training Technology Center**

Alle Bilder: © Mirka GmbH

Bildunterschriften:

- Bild 1:** Mirka ist einer der global führenden Schleifmittelhersteller.
- Bild 2:** Das finnische Unternehmen vertreibt ein umfangreiches Portfolio aus Schleifmitteln, Polituren sowie Maschinen und Zubehör.
- Bild 3:** Ein Geheimnis des Erfolgs liegt im Wissen um die individuellen Kundenwünsche und internationalen Absatzmärkte.
- Bild 4:** Eine leistungsfähige Entscheidungshilfe bei produkt- und vertriebsbezogenen Fragestellungen bieten die Daten, die Mirka täglich erhebt und mithilfe der Business-Analytics(BA)-Lösung IBM Cognos 11 aufbereitet.

Die SIEVERS-GROUP

Die SIEVERS-GROUP bietet seit 30 Jahren anspruchsvolle IT-Lösungen in den Bereichen betriebswirtschaftliche Software, Infrastruktur und Telekommunikation. Als Full-Managed-Service-Dienstleister liefert das IT-Architekturhaus sämtliche Lösungen aus einer Hand. Oberstes Ziel ist die Entwicklung ganzheitlicher IT-Architekturen, die alle individuellen Kundenanforderungen berücksichtigen, Geschäftsprozesse verschlanken und dabei immer

dem Grundsatz der Nachhaltigkeit genügen. Zu den Kernkompetenzen zählen insbesondere innovative Outsourcing-Modelle und Managed Services, wie zum Beispiel die eigene Cloud-Lösung, mit der Unternehmen ihre IT in Teilen oder auch vollständig auslagern können. Die SIEVERS-GROUP ist bundesweit an fünf Standorten vertreten und beschäftigt zurzeit mehr als 330 Mitarbeiter. Hauptsitz ist Osnabrück.

Unternehmenskontakt SIEVERS-GROUP

Martin Hupe • SIEVERS-SNC Computer & Software GmbH & Co. KG

Ein Unternehmen der SIEVERS-GROUP

Hans-Wunderlich-Straße 8 • 49078 Osnabrück

Telefon: 0541-9493-174 • Fax: 0541-9493-274

E-Mail: presse@sievers-group.com • Internet: www.sievers-group.com

Pressekontakt

Charlotte von Spee • additiv pr GmbH & Co. KG

Pressearbeit für Logistik, Stahl, Industriegüter und IT

Herzog-Adolf-Straße 3 • 56410 Montabaur

Telefon: 02602-950 99-12 • Fax: 02602-950 99-17

E-Mail: cs@additiv-pr.de • Internet: www.additiv-pr.de