

Business Intelligence für die Textil-Branche

# Vom Erkennen der Kennzahlen

Der Handel mit Textilien ist kein einfaches Geschäft und obendrein noch schnelllebig. Andererseits besorgt sich keine andere Branche derart viele Daten mit relativ wenig Aufwand. Das Problem ist nur: Die Daten werden meist falsch, wenig oder gar nicht ausgewertet. Kein Wunder, ist nun der Begriff Business Intelligence in aller Munde, vorab in der Textilbranche. Wer morgen überleben will, kommt fast nicht mehr darum herum, diese zielgerichtete Unternehmensführung mit entsprechenden Kennzahlen einzuführen. Dabei bieten die neuen Programme der Medeas Software AG aus Horgen wertvolle Hilfe. Am ersten Medeas-Day vom 7. Mai 2007 konnte man sich davon ein Bild machen.

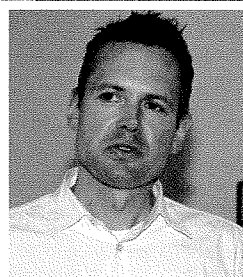
Peter Wäch

Die Zukunft im Textilhandel heisst Business Intelligence: Wer sich weiterhin auf dem hart umkämpften Markt behaupten will, muss seine Zahlen, sprich Daten, effizienter auswerten. Das machte auch Dr. Eric Scherer am ersten Medeas-Day im Hauptgebäude von Microsoft in Wallisellen klar. Der Mann kann auf eine langjährige Beratung zurückblicken im Bereich Business Intelligence (BI) sowie im ERP- und Warenwirtschaftsumfeld. Der versierte Berater der i2s Consulting Zürich ist zudem Lehrbeauftragter an der ETH Zürich sowie im Executive-MBA-Programm der RWTH Aachen und der Hochschule St. Gallen. Er weiss: «Viele aus der Branche betreiben ein sehr unstrukturiertes Auswerten ihrer Daten via herkömmlicher Excel-Sheets. Dabei handelt es sich bei den vorliegenden Zahlen um einen wahrhaft goldenen Schatz!» Fakt ist, dass BI bei den ganz grossen Händlern längst Standard und somit Realität ist. Bei 85 Prozent sind derartige Systeme bereits im Einsatz. «Nur so lassen sich die

knappen Margen erklären, die vielen das Überleben auf dem Markt sichern», so Dr. Eric Scherer. Die tagesaktuellen Daten



Fotos oben links: Eric Scherer, i2s Consulting, daneben Andreas Fritschi, Bébéhaus Wehrli; Foto in der Mitte: Markus Busch und Martin Spitzberg, Medeas; Foto rechts: Volker Diehl, Modehaus Diehl



werden nämlich zu 70 Prozent mittels BI herausgefiltert. Doch was bedeutet dies alles für kleine und mittlere Betriebe?

In der Praxis erprobt und einsatzbereit. Gerade mittelständische Unternehmen haben mit einer ausgeklügelten BI wie dem Programm Medeas eine reelle Überlebenschance. Es ist machbar, doch nur wie? In der Schweiz sieht die Realität so aus, dass nur gerade ein Viertel der KMU ein BI-System verwendet. Alle anderen arbeiten mit entsprechenden Excel-Programmen, die einerseits weit aufwendiger und andererseits auch unwirtschaftlicher sind. Dr. Eric Scherer plädiert gleich aus mehreren Gründen für eine BI-Solution: «Programme, wie sie die Medeas Software AG austüftelt, sind, wie irrtümlich oft angenommen, keine Pandora-Box!» Er verweist darauf, dass Business Intelligence nur «minimal invasiv» ist. Will heissen, das Vorgehen erfolgt schrittweise. Auch der Return of Investment, kurz ROI, lässt sich durchaus verkraften. «Die meisten Betriebe haben ihre Investitionen in ein BI-System nach einem Jahr herausgeholt», so Dr. Scherer. Des Weiteren können BI-Programme zeitlich beliebig gehandhabt werden, was somit auch keinen direkten Eingriff ins operative Geschäft verlangt. Zum Schluss versichert Dr. Eric Scherer: «Man kann davon ausgehen, dass die Technik und die vorhandenen Systeme nicht nur zur Verfügung stehen, sondern bereits praxiserprobt sind.»

Mehr Flexibilität und klare Strukturen. Dass dieses Fazit der Realität entspricht, konnte an diesem Tag auch Volker Diehl vom Modehaus Diehl aus Lörrach bestä-

tigen. Das Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von 10 Millionen Euro stieg 2006 als konventioneller BUS-Software-Anwender auf Medeas um. Diehl: «All unsere Abverkäufe sind jetzt klar ersichtlich!» Die Entscheidung erfolgte im Hinblick auf die höhere Anforderung durch ein Flächenwachstum. Nun bescheinigt Volker Diehl dank Medeas mehr Flexibilität und eine weit bessere EDI-Verarbeitung. Ein weiteres Fazit lieferte Andreas Fritschi, Geschäftsführer der beiden Unternehmen Bébéhaus Wehrli AG und Bastolino: «Die beste EDV und IT nimmt keinem Unternehmen einen Entscheid weg, sondern unterstützt ihn in der Entscheidungsfindung.» Seine täglichen Auswertungen mit einem BI-System umfassen Umsatzzahlen, Wareneingänge, Lagerentwicklungen sowie Einkaufsbudgetkontrollen. Daraus zieht dann Andreas Fritschi seine Konsequenzen und ergreift Massnahmen. Auch bei den wöchentlichen Auswertungen zeichnen sich klare Strukturen ab: Bruttogewinnüberwachung, Mitarbeiterumsätze, Lieferantenentwicklung, Rückstandüberwachung und Budgetabstimmung mit der Finanzbuchhaltung. Der Weg ist klar gekennzeichnet: Medeas setzt den Fokus auf die jeweiligen Bedürfnisse. Vereinfacht gefragt, heisst dies: Wann präsentiere ich welche Ware zu welchem Zeitpunkt für welche Art von Kundschaft? Wer die Warenwirtschafts- und Kassensysteme Medeas im Einsatz hat, nimmt eindeutig Abschied von starren ERP- und ähnlichen Systemen. Retailer und Allesverkäufer aus den Bereichen Mode/Textil, Sport, Schuhe und Accessoires erhalten mit Medeas nicht nur eine Gesamtlösung zu einer effizienteren Steuerung ihrer Prozesse, sondern auch zur komfortablen Bewirtschaftung einer komplexen Produktpalette. ■