



BRAU UNION ÖSTERREICH AG – Erfolg hat einen Namen: Top-Serviceleistungen

Die BRAU UNION ÖSTERREICH AG wurde 1921 als Braubank AG gegründet und ist heute mit einem Marktanteil von 54% eines der erfolgreichsten Unternehmen in Österreich und eines der bedeutendsten Brauunternehmen in Zentraleuropa.

Die nationalen Premium Biermarken der BRAU UNION ÖSTERREICH AG sind die Marken Gösser und Zipfer. Darüber hinaus besitzt die BRAU UNION ÖSTERREICH AG die Abfüll- und Vertriebslizenz für Softdrink-Marken wie beispielsweise Lipton Ice Tea, Pago oder Coca-Cola.

Seit 2003 ist die BRAU UNION ÖSTERREICH AG im Verbund der BRAU UNION AG mit all ihren zentraleuropäischen Aktivitäten in die niederländische Heineken-Gruppe integriert. 2003 erzielte die BRAU UNION ÖSTERREICH AG mit 2.237 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von rund 593 Mio. Euro, wobei rund 75% des Umsatzes aus Bierverkäufen (4.823.000 hl) und 18% aus sonstigen Getränken (985.000 hl) stammen.

Die BRAU UNION ÖSTERREICH AG ist nicht nur Bierproduzent und Getränkelielerant, sondern ein perfekter Dienstleister in der österreichischen Bier- und Getränkebranche. So bietet die BRAU UNION ÖSTERREICH AG ihren ca. 35.000 Kunden unter der Marke „progastro“ ein modernes Online-Services-Angebot.

Neue Hardware-Technologien erfordern innovative Softwarelandschaften

2002 entschied sich die BRAU UNION ÖSTERREICH AG ihr altes Host-System (IBM S/390) durch einen IBM iSeries Rechner zu ersetzen. Dies bedeutete eine völlige Neukonzeption der gesamten Softwarelandschaft und betraf u.a. das Verkaufstatistik-System, das eine Eigenentwicklung der IT-Abteilung der BRAU UNION ÖSTERREICH AG war.

Das Ziel war, die operative Berichtsgestaltung, die beim Host-System noch von der IT-Abteilung durchgeführt wurde, den Fachabteilungen zu ermöglichen. Um die dadurch geschaffenen freien Ressourcen in weiterführende Projekte – statt in eine aufwendige Wartung der User Desktops – investieren zu können, war ein System erforderlich, das keine Installationen auf den Frontend Geräten verlangte. Des Weiteren sollte die Datenerhaltung österreichweit zentral auf dem iSeries-Rechner erfolgen und damit die Basis aller Analysen bilden.



■ Die Situation

Die BRAU UNION ÖSTERREICH AG – mit einem Umsatz von rund 593 Mio. Euro und einem Marktanteil von 54% eines der bedeutendsten Brauunternehmen in Zentraleuropa – gehört seit 2003 zum Verbund der niederländischen Heineken-Gruppe. Ende 2002 stand man vor der Situation, den alten IBM Host-Rechner durch einen IBM iSeries Rechner ablösen zu müssen, um den zukünftigen Herausforderungen des Wettbewerbs weiterhin erfolgreich begegnen zu können.



■ Die Herausforderung

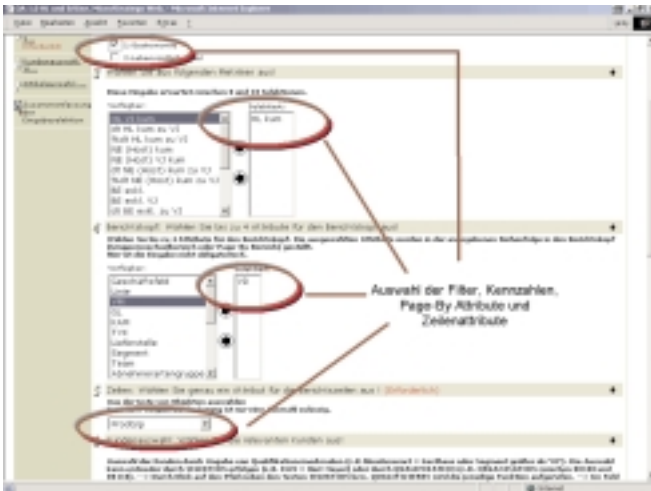
Durch die Systemumstellung wurde es notwendig, die gesamte Softwarelandschaft der BRAU UNION ÖSTERREICH AG der neuen Technologie anzupassen bzw. durch neue Softwarelösungen zu ersetzen. Somit musste für das bis dahin eingesetzte Verkaufstatistik-System, das eine Eigenentwicklung der BRAU UNION ÖSTERREICH AG war, eine alternative Lösung innerhalb von maximal 15 Monaten von der Fertigstellung des Pflichtenheftes bis zum Produktivstart gefunden werden.

■ Die Lösung

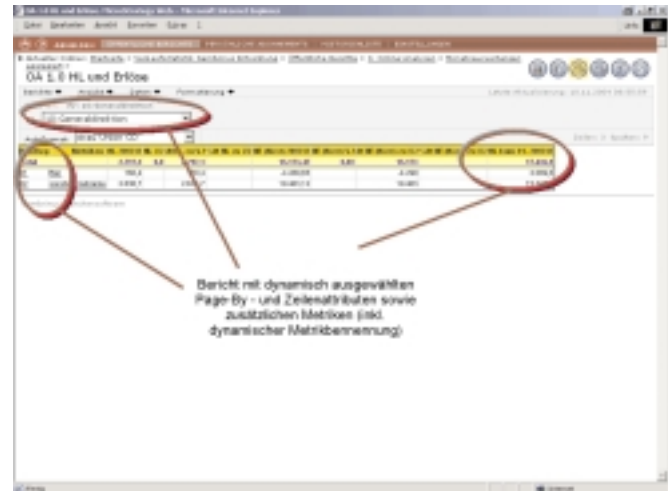
Die Funktionalität und Flexibilität eines Baukasten-Prinzips sowie die überzeugenden MicroStrategy Consulting-Leistungen sprachen vor allem für ein Neu-System auf Basis der MicroStrategy 7i Plattform. Ferner bieten die mit Hilfe der MicroStrategy 7i Plattform generierten Berichte die Möglichkeit, anhand von MS Office Produkten bei individuellem Bedarf auf einfachste Weise anzupassen.

Komplett neue Data Warehouse Lösung in maximal 15 Monaten!

Einen sehr engen Zeitplan von maximal 15 Monaten – von der Fertigstellung des Pflichtenheftes im Dezember 2002 bis zum Produktivstart des neuen Systems am 1. April 2004 – einzuhalten, war die Herausforderung schlechthin. Ferner galt, dass das Neu-System zumindest den gleichen Funktionsumfang und eine ebenso hervorragende Performance wie das Vorgängersystem – jedoch unter Verwendung der neuesten Technologie – bieten sollte. Die Informationen zu ca. 1.500 Produkten und



Dynamischer Analysebericht – Abfrage.



Dynamischer Analysebericht – Ergebnis.

Dienstleistungen sowie zu ca. 125.000 Stammdatensätzen zu bestehenden und ehemaligen Kunden sollten in Analysen und Berichten schnell und einfach für die Fachabteilungen verfügbar sein.

Ein weiteres Kriterium war, die Datenanalysen auf Tagesbasis für 2 Jahre, auf Monatsbasis für 27 Monate und auf Jahresbasis für 13 Jahre – und damit Analysen mit einem aktuellen Datenvolumen von ca. 65 Mio. Datensätzen bei jährlich steigendem Volumen – zu gewährleisten.

Das neue System sollte daher nicht nur die aktuellen Erfordernisse abdecken, sondern sich flexibel mit dem Unternehmen weiterentwickeln, ohne in der Performance nachzulassen. „Die besonderen Anforderungen an das neue Verkaufsstatistik-System – also letztendlich die für die Projektakzeptanz kritischen Erfolgsfaktoren – bestanden unter anderem darin, zusätzlich zum Standard eine dynamische Benennung der Kennzahlen zu implementieren sowie eine Möglichkeit zu schaffen, die es allen Anwendern mit Web-Frontend gestattet, beliebige Berichte am Arbeitsplatzdrucker als formatiertes Word-Dokument zu drucken“, erklärt Projektleiter Mag. Reinhard Reisinger.

Das Herzstück des neuen Verkaufsstatistik-Systems

Die Lösung der BRAU UNION ÖSTERREICH AG konnte – unter der zeitlichen Prämisse – nur im Einsatz eines Standardproduktes liegen. Im Januar 2003 entschied sich die BRAU UNION ÖSTERREICH AG im Rahmen eines umfangreichen Auswahlverfahrens anhand von zahlreichen Testaufgaben, die insgesamt vier Softwareanbietern gestellt wurden, für die MicroStrategy 7i Plattform als Basis Plattform für das neue Verkaufsstatistik-System.

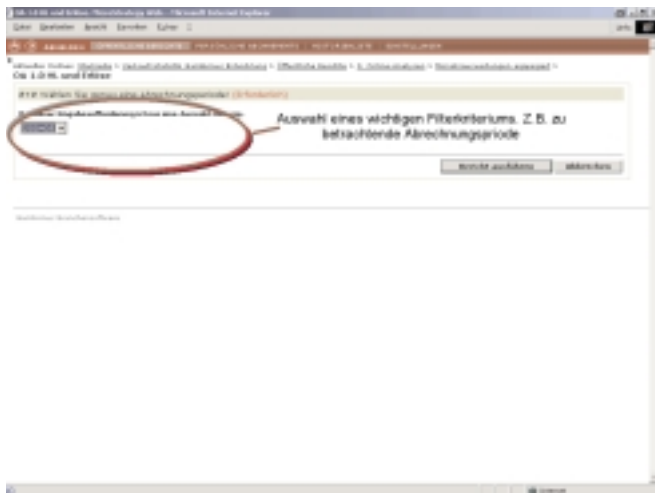
„Die entscheidenden Kriterien, die für MicroStrategy sprachen, lagen vor allem in der Funktionalität und der Flexibilität des Baustein-Prinzips der MicroStrategy 7i Plattform“, kommentiert Josef Breuer, Leiter Organisation-Systementwicklung rück-

blickend die Entscheidung. „Darüber hinaus hat der Kundenservice für die BRAU UNION ÖSTERREICH AG eine enorme Bedeutung, deshalb schauen wir bei den Serviceleistungen unserer Lieferanten ebenfalls ganz genau hin. Die MicroStrategy Consulting-Leistungen waren einfach überzeugend“, so Herr Breuer weiter. „Alles in allem haben wir uns für die Lösung mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis entschieden“, fasst Josef Breuer die Entscheidung vom Januar 2003 zusammen.



Flaschenabfüllung Brauerei Puntigam-Puntigamer.

Im Mai 2003 wurde dann bereits die erste Phase der zweimonatigen Datenmodellierung beendet und den Fachabteilungen konnten die ersten Berichte präsentiert werden. Ab September 2003 wurden nach und nach die ersten 250 Mitarbeiter in den Fachabteilungen auf die MicroStrategy 7i Plattform geschult, so dass im Dezember 2003 der Parallelbetrieb zum Vorgängersystem starten konnte. Am 1. Februar 2004 war Produktivstart der „Tagesstatistik“ und am 1. April 2004 erfolgte der Produktivstart der „Monatsstatistik“ – dem Herzstück der Verkaufsstatistik – bei gleichzeitigem Abschalten des Host-Systems.



Dynamische Kennzahlenbezeichnung – Abfrage.

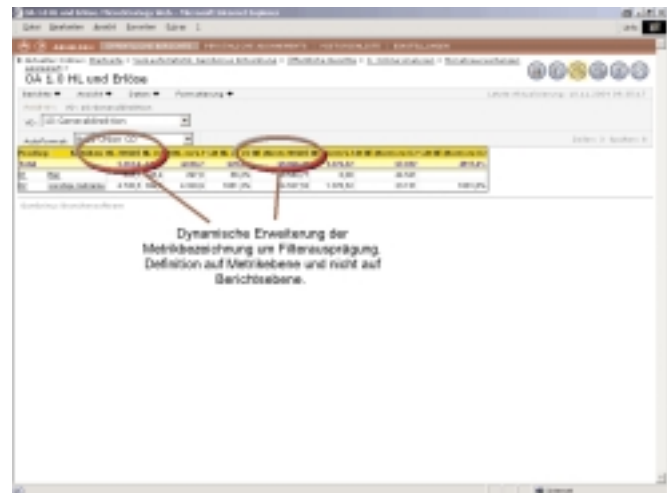
Seither nutzen rund 325 Mitarbeiter als „Interpreter“ in den Abteilungen Verkauf, Marketing, Controlling/Finance und Kundenservice die Analysen und Berichte des Verkaufstatistik-Systems mit Hilfe von MicroStrategy Web Reporter.

Außerdem können 35 „Info-Manager“ in den Fachabteilungen, nicht nur die bestehenden Standard-Analysen und -Berichte abfragen, sondern neue, individuelle Analysen und Berichte mittels MicroStrategy Web Professional erstellen.

„Auf Basis der MicroStrategy 7i Plattform bringen derzeit circa 200 Kennzahlen und 140 vordefinierte Standard- sowie 20 dynamische Online-Analyse-Berichte den Fachabteilungen neue Erkenntnisse. Darüber hinaus können die Info-Manager der Fachabteilungen Antworten auf spezielle Fragestellungen online – durch wahlfreie Clusteranalysen – herausfiltern“, so schildert Herr Reisinger den Zusatznutzen der neuer Analyse- und Reporting-Plattform.

Zu dem gibt es etwa 1.500 Berichts-Abonnements auf Standardberichte. Die Erstellung und Verteilung wird nach Bereitstellen der entsprechenden Basisdaten vollautomatisch vom ERP-System angestoßen. Den ca. 130 Mitarbeitern ohne PC werden Berichte in gedruckter Version inklusive personalisiertem Deckblatt und optimierter Anpassung an die Seitengröße zur Verfügung gestellt. Dies erfolgt über den vollautomatisierten Zentraldruck, welcher im Zuge des Projektes gemeinsam mit dem Implementierungspartner ETIXPERT Consulting entwickelt und anschließend in MicroStrategy integriert wurde.

Zur Zeit werden für diese Mitarbeiter ohne PC monatlich rund 20.000 Seiten erstellt und vom Rechenzentrum österreichweit verteilt. Alle anderen Mitarbeiter, die bereits Zugriff auf das neue System haben, können die Berichte durch Erweiterungen der Web-Druckfunktionalität mit den MS Office Standardprodukten öffnen, ggf. bearbeiten und lokal ausdrucken. Die Entwicklung einer dynamischen Kennzahlenbezeichnung



Dynamische Kennzahlenbezeichnung – Ergebnis.

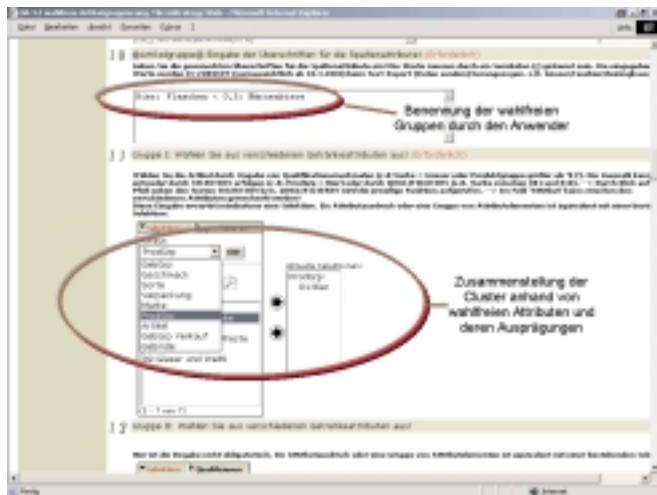
ermöglicht es den Anwender in auf alle Berichte ohne Anzeige der Selektionskriterien – wichtige Berichtsfilterkriterien (z.B. Abrechnungsmonat) direkt aus den Namen der Kennzahlen abzulesen.

Die Rohdaten erhält das Verkaufstatistik-System auf Basis der MicroStrategy 7i Plattform aus unterschiedlichen Datenquellen. Interne Datenquelle ist u. a. das ERP-System. Als externe Daten werden beispielsweise Marktforschungsergebnisse oder Point of Sales-Daten, die u. a. der Rewe-Konzern zur Verfügung stellt, mit in die Analysen einbezogen.

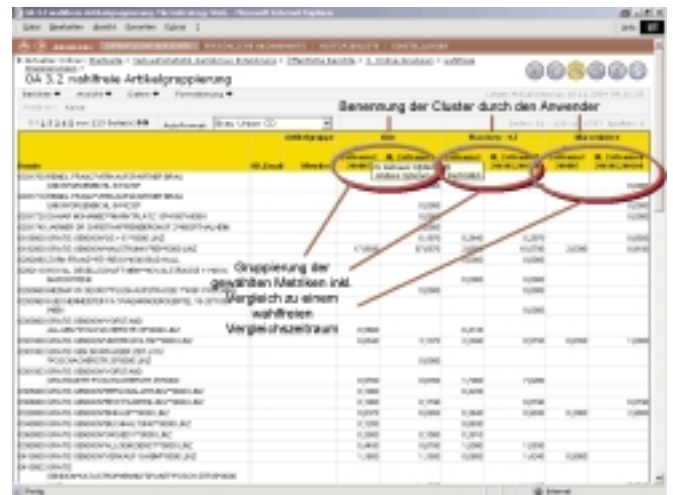


Faßabfüllung: an Spitzentagen werden in der Brauerei Wieselburg 800.000 0,5 l-Krüge! produziert!

Mit dem Verkaufstatistik-System werden nicht nur Daten der Absatzplanung ausgewertet, sondern auch Kundenstruktur-, Produktpotenzial- oder Trendanalysen durchgeführt. Damit hat die BRAU UNION ÖSTERREICH AG einen transparenten Blick auf den österreichischen Getränkemarkt, von heute und von morgen. Diese Trendinformationen werden nicht nur im eigenen Hause genutzt, sondern als Serviceleistung den Ver-



Wahlfreie Clusteranalyse – Abfrage.



Wahlfreie Clusteranalyse – Ergebnis.

kaufs- und Vertriebspartnern der BRAU UNION ÖSTERREICH AG zur Verfügung gestellt. Damit können diese ebenfalls proaktiv – entsprechend der neuesten Trends – am Markt agieren.

Des Weiteren analysiert die BRAU UNION ÖSTERREICH AG mit dem Verkaufstatistik-System die Vertragsdaten ihrer Verträge mit den Gaststättenpächtern sowie die Sortimentslistung im organisierten Lebensmittelhandel. So kann zum Beispiel analysiert werden, wo im Handel die Listung eines Produktes zweckmäßig ist und die damit verbundenen Listungskosten gewinnbringend eingesetzt werden.

Als nächstes plant die BRAU UNION ÖSTERREICH AG, die Fachabteilung Logistik mit rund 70 Usern ans Verkaufstatistik-System anzubinden. Ferner soll die Monatsstatistik um die Produktarten „Werbemittel, Dienstleistungen und Transportleistungen“ erweitert werden. Das bedeutet eine Erweiterung um ca. 17 Mio. Datensätze.

Technische Details

- Statistikdatenbank: IBM iSeries (DB2/400)
- Metadaten: MS SQL Server
- Datenvolumen: zur Zeit ca.10 GB
- ERP-Datenbank: IBM iSeries(DB2/400)
- ERP-System: Eigenentwicklung
- Analyse Werkzeug: MicroStrategy 7i Plattform
- Implementierungspartner: Extipert Consulting GmbH, Wien

Der Nutzen: Mehr Effizienz und Planungssicherheit in allen Abteilungen

Ursprünglich stand lediglich die Ablösung des IBM S/390 Host im Vordergrund. Ein Teilprojekt war auch die Ablöse des bestehenden Verkaufstatistik-Systems durch ein mindestens entsprechend leistungsfähiges, allerdings auf neuester Technologie basierendes System. Im Verlauf der Projektrealisierung wurde bald der Zusatz-Nutzen der MicroStrategy 7i Plattform deutlich:

Flexibilität, Zeitgewinn und Unabhängigkeit

Informationen können jederzeit und direkt von den Fachabteilungen abgerufen, ausgewertet und weiterverarbeitet werden. Komplexe Ad-Hoc Berichte wurden früher in der IT-Abteilung angefordert. Die Berichtserstellung, der Ausdruck und die Verteilung auf dem Postweg konnten bis zu zwei Tagen in Anspruch nehmen.

Freie Ressourcen

In der IT-Abteilung wurden freie Ressourcen für weiterführende IT-Projekte durch Verlagerung der operativen Berichtserstellung und -gestaltung in die Fachabteilungen geschaffen.

Neue Erkenntnisse für die Planung

Aufgrund der qualitativ besseren Kennzahlen stehen den Fachabteilungen neue Entscheidungsgrundlagen für die Planung zur Verfügung.