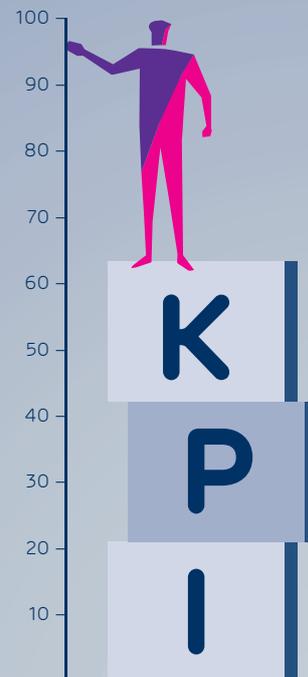


Game Changer Kennzahlen

Der Weg zum datengetriebenen Unternehmen:
Wie Sie mit einer durchdachten Kennzahlen-Strategie langfristig auf Erfolgskurs bleiben.



Das Geheimnis langlebiger Unternehmen? Der richtige Umgang mit den richtigen Kennzahlen, auch »Data-driven Decision Making« genannt. Die sogenannten KPIs (Key Performance Indicators) sind die Grundlage für ein datengetriebenes Unternehmen, sie decken Schwachstellen und Chancen auf oder identifizieren aufkommende Markt- und Branchentrends – sofern sie systematisch und strategisch eingesetzt werden. Kennzahlen sind dabei keineswegs nur den Big Playern vorenthalten, sondern gewährleisten auch bei mittelständischen Unternehmen, Start-ups und Local Heros eine erfolgreiche Unternehmensführung.

Wie also können mittelständische Unternehmen von KPIs profitieren? Wie können Hidden Champions ihre Kennzahlen effektiv nutzen und selbst zur Data-driven Company werden? Was sind Herausforderungen, die mit der Datennutzung einhergehen? Wie entwickelt man die passende Kennzahlen-Strategie, welche Kennzahlen sind relevant und wie kann man sicherstellen, dass die verwendeten Daten auch wirklich valide sind?

Inhaltsverzeichnis

Erfolgsrezept: Das datengetriebene Unternehmen	3
Zukunft antizipieren mit dem Frühwarnsystem Kennzahlen	
Wichtigstes Instrument: Die passende Kennzahlen-Strategie	4
Entwicklung einer Kennzahlen-Strategie	
Step 1: Unternehmensziele und Prozesse ausarbeiten	
Step 2: Kennzahlen auswählen	
Branchenkennzahlen	
Finanzkennzahlen	
Kundenkennzahlen	
Prozesskennzahlen	
Lern- und Entwicklungskennzahlen	
Step 3: Strategie anpassen und weiterentwickeln	
Datenvalidität prüfen	
Genauigkeit und Relevanz erhöhen	
Veränderungen abbilden & KPIs anpassen	
Step 4: Datengetriebene Entscheidungen treffen	
Shifts erkennen und Maßnahmen ableiten	
Hochwertige, valide Daten dank Business-Intelligence-Lösung	11
Manuelles Datenhandling: Fehlerhaft und zeitaufwändig	
Die Lösung: BI-Tools für saubere Echtzeit-Daten	
Datenvisualisierung & automatisiertes Reporting auf Knopfdruck	
Daten und Kennzahlen erfolgreich nutzen: Die Herausforderungen	12
Datensammlung und Datenqualität	
Datenanalyse und Entscheidungsfindung	
Technologie und Infrastruktur	
Datenschutz und Geheimhaltung	
Kultur und Mindset	
Kontinuierliche Verbesserung	
Beratung, Unterstützung & BI-Tools von ORDAT	14

Mit praktischen
Expertentipps zu jeder
Herausforderung!

Erfolgsrezept:

Das datengetriebene Unternehmen

Die Zeiten von »Bauchentscheidungen« sind vorbei. Ein **datengetriebenes Unternehmen** nutzt die Kraft der Daten, um objektive Entscheidungen zu treffen, seine Geschäftsprozesse zu optimieren und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Die Grundlage dafür sind **Business-Kennzahlen oder KPIs (Key Performance Indicators)**, welche die unternehmerischen Leistungen messen und faktenbasierte, aussagekräftige Informationen zu Prozessen und Zusammenhängen liefern.



Zukunft antizipieren mit dem Frühwarnsystem Kennzahlen

Veränderungen in der Nachfrage, im Wettbewerb oder in den Kundenpräferenzen lassen sich mit Hilfe von Kennzahlen frühzeitig erkennen.

KPIs schaffen Transparenz und zeigen mögliche Abweichungen der Geschäftsziele auf – und dienen daher als **Frühindikatoren oder Frühwarnsystem** eines datenorientierten Unternehmens.



Der Vorteil: Erfolgreiches Wissensmanagement

Wer Shifts schneller erkennt und faktenbasierte Analysen vorliegen hat, kann entsprechende, datenbezogene Maßnahmen einleiten und damit Risiken minimieren. Dadurch nehmen **Reaktionsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit** der Data-driven Company stark zu, was zum echten **Wettbewerbsvorteil** und damit zum **Game Changer** werden kann.

Krisensicherheit und Resilienz stärken

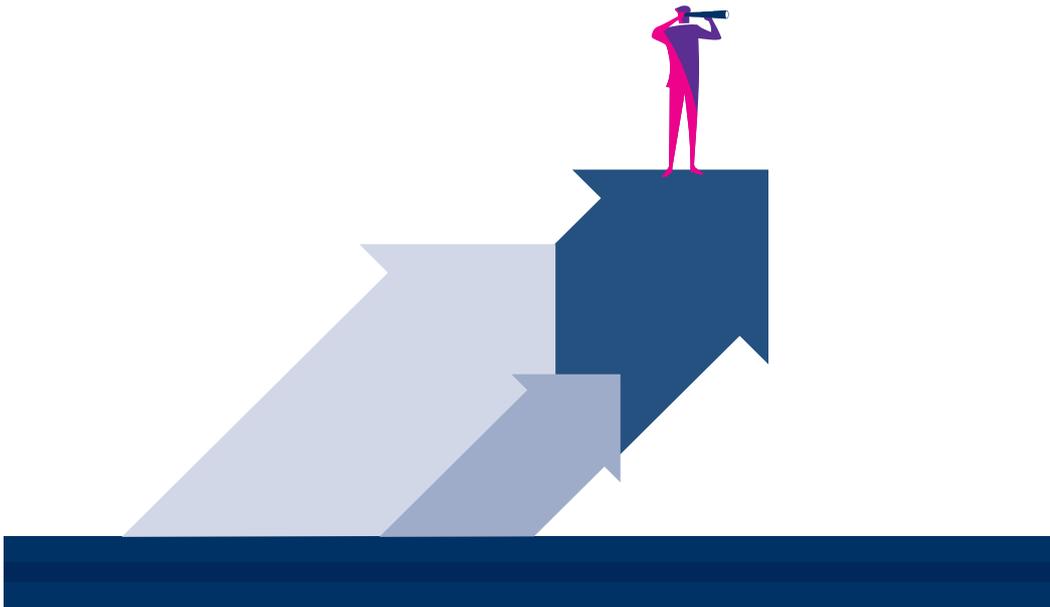
KPIs dienen der datengetriebenen Company zur Leistungsüberwachung, Entscheidungsfindung und Problemerkennung. Sie **schaffen Transparenz** über die definierten Business-Ziele und über die Effizienz der Prozesse und Abteilungen eines Unternehmens. Durch diese **Situational Awareness** lassen sich Chancen erkennen und große Resilienzpoteziale freischalten.



Wichtigstes Instrument: Die passende Kennzahlen-Strategie

Die richtige Kennzahlen-Strategie ist das Instrument, mit dem datengetriebene Unternehmen ihre Datennutzung operationalisieren und ihre Geschäftsziele quantifizieren. Doch welche Kennzahlen sind

wirklich von Bedeutung? Wie können sie strategisch eingesetzt werden und worauf muss man achten, um tatsächlich von ihnen profitieren zu können?



Entwicklung einer Kennzahlen-Strategie

Tatsächlich gibt es **keine »One-size-fits-all«-Lösung**, denn jedes Unternehmen hat seine eigenen Besonderheiten und Herausforderungen, die in den KPIs widerspiegelt werden sollten. Eine KPI-Strategie muss also **individuell entwickelt** und **an die Unternehmensprozesse angepasst** werden, damit sie wirklich zielführend ist. Dennoch lässt sich die Entwicklung einer passenden Kennzahlen-Strategie in die folgenden **4 Hauptschritte** unterteilen:

1. Unternehmensziele und Prozesse ausarbeiten
2. Kennzahlen auswählen
3. Strategie anpassen und weiterentwickeln
4. Datengetriebene Entscheidungen treffen

Auf den folgenden Seiten werden wir jeden Schritt detailliert für Sie erläutern, geben Ihnen wertvolle **Tipps für Ihre Strategie** an die Hand und stellen Ihnen **ausgewählte KPIs** vor, die Ihnen als Inspiration für Ihr eigenes Kennzahlen-Projekt und für Ihren Weg zur Data-driven Company dienen können.

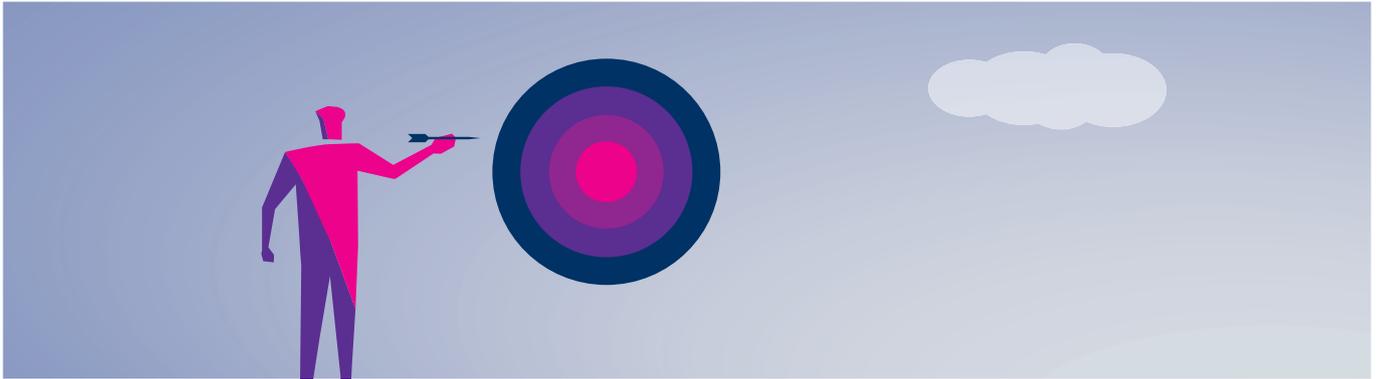
STEP 1

Unternehmensziele und Prozesse ausarbeiten

Kennzahlen werden immer aus den **Unternehmenszielen** abgeleitet. Ein Unternehmen sollte klare und messbare Ziele definieren und diese für die Kennzahlen-Strategie transparent machen. Die KPIs werden dann so ausgewählt, dass sie die Fortschritte in Bezug auf die zu erreichenden Ziele messen und abbilden können.

Nicht alle Prozesse in einem Unternehmen sind gleichermaßen relevant für den Erfolg. Indem Sie die **zentralen Prozesse identifizieren**,

können Sie gezielt die relevanten Kennzahlen für Ihre Geschäftsziele auswählen. Es lohnt sich, tief in die eigenen Prozesse einzutauchen. Welche spiegeln Ihre **Unternehmensrealität** wider? Und welche Branchen-Spezifika sollten bei der Auswahl von KPIs berücksichtigt werden? Mehr dazu in Schritt 2: Kennzahlen auswählen.



STEP 2

Kennzahlen auswählen

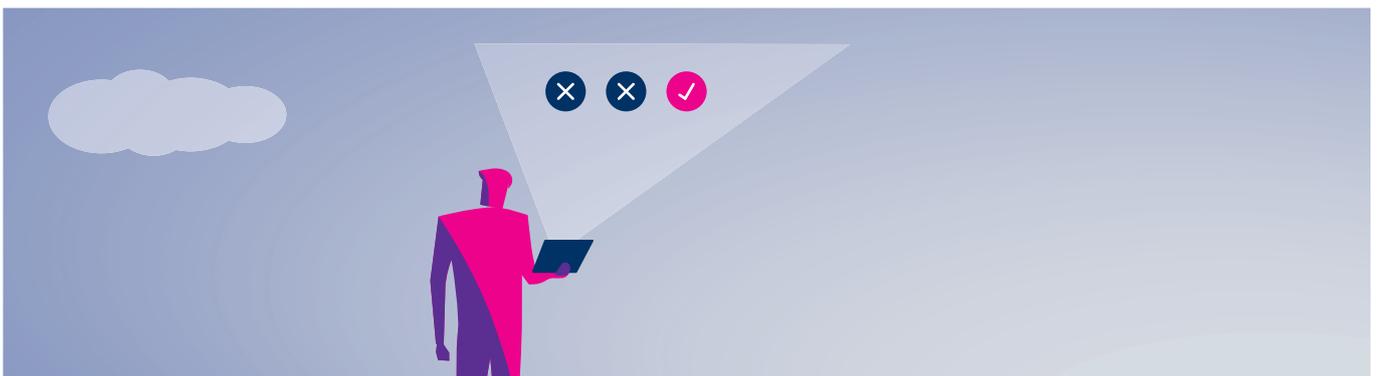
Wenn die Unternehmensziele und die relevanten Prozesse klar definiert wurden, ist es an der Zeit, spezifische Kennzahlen auszuwählen, mit denen die **relevanten Leistungen** gemessen werden können. Folgende Bereiche sind dabei zu betrachten:

- > **Branchenkennzahlen**
- > **Finanzkennzahlen**
- > **Kundenkennzahlen**
- > **Prozesskennzahlen**
- > **Lern- und Entwicklungskennzahlen**

Auf den folgenden Seiten führen wir Sie in die Bereiche ein und stellen Ihnen einige dazu passende Kennzahlen vor. Wichtig ist, dass Sie

sich auch bei einer Vielzahl von interessanten Kennzahlen auf die wirklich wichtigen für Ihre **strategischen Ziele beschränken** und hier unbedingt Prioritäten setzen. Denn das Monitoring von zu vielen Kennzahlen kann zu einer Informationsüberlastung führen, die den für Sie notwendigen klaren Blick auf die Dinge versperrt.

Neben der Relevanz sollten Sie bei der Wahl Ihrer KPIs auf eine gewisse **Ausgewogenheit** achten und möglichst viele Aspekte (mit möglichst wenigen Kennzahlen) abbilden: sowohl finanzielle als auch nicht-finanzielle Kennzahlen, sowohl kurzfristige als auch langfristige Perspektiven und sowohl interne als auch externe Aspekte der Leistung.





Interessante Branchenkennzahl

- > **Gesamtausrüstungseffektivität (Overall Equipment Effectiveness, OEE):**
Betrachtet Verfügbarkeit, Leistung und Qualität einer Produktion und identifiziert Bereiche und Prozesse, die verbessert werden können.

Branchenkennzahlen: Branche, Trends und Wettbewerber ausspähen

Technologische Entwicklungen oder **Trends** innerhalb einer Branche können die Auswahl der Kennzahlen beeinflussen. In hochautomatisierten Sektoren sind beispielsweise Kennzahlen zur Mitarbeiterproduktivität und Prozessautomatisierung besonders entscheidend. Auch **branchenspezifische Regulatoren** beeinflussen die Wahl der KPIs und legen beispielsweise einen speziellen Fokus auf die Überwachung von Qualitätsstandards.

Zusätzlich dienen **branchenabhängige Vergleichskennzahlen**, auch Branchenkenzahlen genannt, zum Vergleich, zur Orientierungshilfe und zur Bewertung des eigenen Unternehmens. Die Branchenzahlen spiegeln i.d.R. lediglich **Durchschnittswerte der Wettbewerber** wider, diese können jedoch dabei helfen, die eigenen Umsätze oder Kosten besser zu bewerten. Wenn **gravierende Abweichungen** zu finden sind, lohnt es sich, diesem Sachverhalt genauer auf den Grund zu gehen und entsprechende Verbesserungsmaßnahmen einzuleiten.



Interessante Branchenkennzahl

- > **Cashflow-Marge:**
Gibt Auskunft über die finanzielle Gesundheit und Stabilität des Unternehmens.
- > **Kapitalrentabilität (Return on Investment, ROI):**
Macht Investitionen vergleichbar und dient als Entscheidungshilfe.

Finanzkennzahlen: Wichtig, aber allein nicht ausreichend

Einer der größten Fehler von mittelständischen Unternehmen ist der **alleinige Fokus auf die Finanzkennzahlen**, also beispielsweise Umsatz, Gewinn, Umsatzrendite, EBIT, Kapitalrendite usw. Solche KPIs sind zweifellos wichtig bei der Bewertung des Unternehmenserfolgs, sie spiegeln jedoch lediglich die finanzielle Leistung wider. Sie liefern keine Informationen über die Qualität des Produkts oder der Dienstleistung, ebenso wenig über Aspekte wie die Kundenzufriedenheit oder die Lieferantenfähigkeit. Und auch die Wettbewerbsfähigkeit oder Trends und Treiber im Markt lassen sich nicht von den Finanzkennzahlen ableiten. Sie zeigen **kein vollständiges Bild der unternehmerischen Realität** und sollten daher nur im Zusammenhang mit anderen Kennzahlen betrachtet werden.

Entwicklung der Finanzkennzahlen

Finanzkennzahlen sind dann besonders interessant, wenn man ihre Entwicklung betrachtet. Als **absolute Zahl** dienen sie lediglich einer **einzelnen Momentaufnahme**. Schaut man sich jedoch die **Veränderungen im Laufe der Zeit** an, erhält man einen **tieferen Einblick** über die langfristige Leistungsfähigkeit.



Interessante Kundenkennzahlen

- > **Wiederkaufquote (Repeat Purchase Rate, RPR):**
Guter Indikator für Kundentreue.
- > **Kundenbindungsrate (Customer Retention Rate, CRR):**
Zeigt, ob Ihr Unternehmen erfolgreiche Kundenbeziehungen aufbaut.
- > **Kundenakquisitionskosten (Customer Acquisition Cost, CAC):** Gute Grundlage, um die Effizienz von Vertrieb und Marketing zu beurteilen und das Unternehmen strategisch auszurichten.

Kundenkennzahlen: Wie zufrieden und loyal sind Ihre Kunden?

Ohne zufriedene Kunden kein Erfolg. Kundenkennzahlen sind enorm wichtig, um die Kundenbeziehungen besser zu verstehen, gezielte Maßnahmen zu ergreifen und die Zufriedenheit und die Bindung zu verbessern. Denn wenn die Kunden nicht glücklich sind, nützen auch effiziente Prozesse nichts.

Kundentreue (Customer Loyalty) lässt sich nicht direkt berechnen, da sie sich aus einer Kombination verschiedener Verhaltensweisen zusammensetzt – etwa wie häufig Kunden einkaufen, ob sie das Unternehmen weiterempfehlen würden oder ob sie zur Konkurrenz abwandern. Im Kasten finden Sie einige Kennzahlen, mit denen die Kundentreue indirekt erfasst werden kann.



Interessante Prozesskennzahlen

- > **Liefertermintreue (On-Time-Delivery, OTD):**
Indikator für die Leistungsfähigkeit der Lieferkette.
- > **Kapazitätsauslastung (Capacity Utilization, CU):**
Gibt Aufschluss über die Effizienz und Produktivität der Anlagen, Maschinen oder Mitarbeitenden.
- > **Lagerumschlagshäufigkeit (Storage Handling Frequency, SHF):**
Gibt an, über welchen Zeitraum der Lagerbestand einmal komplett aufgebraucht bzw. verkauft wird.

Prozesskennzahlen: Leistungen und Zielerreichung immer im Blick

Prozesskennzahlen geben Auskunft über die **Prozessqualität**, also darüber, wie effizient oder stabil die internen Abläufe laufen. Sie bilden die betrieblichen Sachverhalte ab – sorgen also für Transparenz –, dienen der **Leistungsüberwachung** und zeigen, ob die geplanten Ziele erreicht werden. Mit Hilfe von Prozesskennzahlen kann man **Abweichungen frühzeitig erkennen** und rechtzeitig mit optimierten Workflows in den ineffizienten oder instabilen Prozessablauf eingreifen, um weiter auf Erfolgskurs zu bleiben.



Interessante Lern- und Entwicklungskennzahlen

- > **Mitarbeiterproduktivität:** Gibt Aufschluss über Personalbedarf und andere Personalentscheidungen.
- > **Mitarbeitertreue:** Indikator für Mitarbeiterzufriedenheit, Arbeitsumgebung und Unternehmenskultur.
- > **Fluktuationsrate, Krankenstandsquote, Kündigungsrate, Fehltag oder Fehlerrate:** Geben Aufschluss über Mitarbeiterzufriedenheit, Arbeitsbelastung, Arbeitsbedingungen und Betriebsklima.

Lern- und Entwicklungskennzahlen: Personalkennzahlen für den Unternehmenserfolg

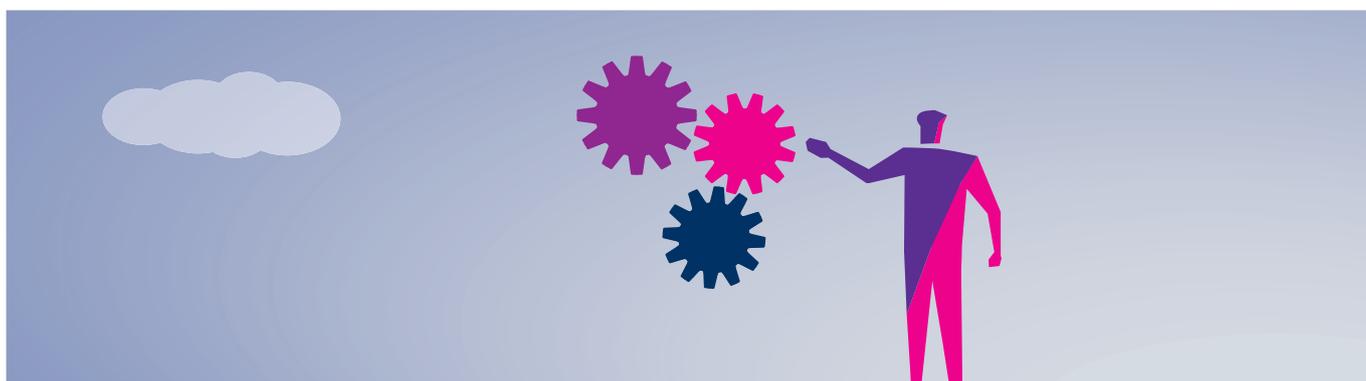
Bei dieser Kategorie geht es um die Entwicklung eines Unternehmens in Bezug auf Wachstum, Innovation (also Neuentwicklungen) und **Mitarbeitende**. Die Mitarbeitenden sind hier die Schlüsselgröße und wertvollste Ressource, mit der der Unternehmenserfolg gesichert werden kann. Besonders in Zeiten des Fachkräftemangels dienen sie als wertvolle Grundlage für ein **strategisches Personalmanagement**. Solche HR-Kennzahlen liefern wertvolle Einblicke in die internen Prozesse und zeigen indirekt auf, wo Verbesserungsbedarf besteht – etwa in puncto Mitarbeiterzufriedenheit oder Unternehmensführung und -kultur.

STEP 3

Strategie anpassen und weiterentwickeln

Der **erste Kennzahlen-Entwurf** ist fertig – alle relevanten Kennzahlen wurden ausgewählt. Damit ist ein wichtiger Schritt in der Kennzahlen-Strategie geschafft. Nun folgt die kontinuierliche Phase der

Anpassung und Weiterentwicklung. Denn erst nach initialem KPI-Setup zeigt sich, ob wirklich alle Prozesse optimal in den ausgewählten Kennzahlen abgebildet werden.



Datenvalidität prüfen

Zahlen sollten **messbar, nachvollziehbar und objektiv** sein. Die Sicherstellung von zuverlässigen Datenquellen, hoher Datenintegrität und **aktueller Daten** ist entscheidend für eine starke Datenbasis, die aussagekräftige Analysen und fundierte Entscheidungen unterstützt. Nur dann erhalten Sie belastbare Ergebnisse, mit denen Sie arbeiten und »Data-driven Decision Making« praktizieren können.

Die **Datenquelle** beeinflusst die Qualität, Relevanz und Zuverlässigkeit der Daten, es muss also genau geprüft werden, aus welchen Orten, Systemen oder Prozessen die Daten generiert wurden. Ist die Quelle **vertrauenswürdig und glaubwürdig**? Liefert sie **zuverlässige Informationen**?

Die **Datenintegrität** bezieht sich auf die Genauigkeit und Konsistenz der Daten im Laufe der Zeit. Eine hohe Datenintegrität bedeu-

tet, dass die Daten **korrekt, vollständig, konsistent** und **ohne Duplikate** oder Widersprüche sind. Gerade bei manuellen Reportings kommt es oft zu (gewollten und ungewollten) Manipulationen der Daten, was wiederum zu fehlerhaften Schlussfolgerungen führen kann.

Die **Datenaktualität** spielt ebenfalls eine wichtige Rolle: Wann sind die Daten entstanden? Veraltete Daten können ein falsches Bild der aktuellen Situation liefern, beispielsweise können alte Verkaufsdaten suggerieren, dass ein Produkt gut läuft, wenn die jüngsten Verkaufszahlen tatsächlich rückläufig sind. Idealerweise arbeitet man mit **tagesaktuellen Daten**, um den Zustand des Unternehmens perfekt abzubilden.

„ Bei den ganzen Stolpersteinen in Bezug auf **KPIs und Datenvalidität** lohnt es sich für mittelständische Unternehmen, einen Experten hinzuzuziehen, der Daten, Kennzahlen und Strategie genauer unter die Lupe nimmt. Mein Rat: **Holen Sie sich Unterstützung und Berater zur Seite**, das wirkt Wunder in Bezug auf Ihre Kennzahlen und Ihren Unternehmenserfolg.“

(Markus Schäfer, Geschäftsleitung ORDAT)

Tipp:

Mit **Business Intelligence Tools** lässt sich die **Datenvalidität** auf mehreren Ebenen stark verbessern. Mehr zum Thema finden Sie auf Seite 11.

Genauigkeit und Relevanz erhöhen

Die Auswahl und Verwendung von Kennzahlen ist keine einmalige Aufgabe, sondern ein fortlaufender Prozess für eine Data-driven Company. Dabei muss immer genau geprüft werden, ob die gewählten Kennzahlen wirklich zielführend und valide sind, nur so können sie zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Nach dem Erstentwurf zeigt sich, ob es noch Lücken gibt: Vielleicht werden einige Leistungen oder ganze Abteilungen noch nicht genau abgebildet. Mit der fortlaufenden Anpassung steigen die Genauigkeit, Relevanz und Nützlichkeit der gewählten Kennzahlen. Idealerweise wird die eige-

nen Kennzahlen-Strategie jährlich geprüft und auch in unterjährigen Planungsrunden kritisch betrachtet, kontrolliert und angepasst.

„ Eine Kennzahlen-Strategie ist ein **iterativer Prozess**. Der erste Entwurf wächst also mit der Zeit und entwickelt sich weiter, es kommen vielleicht weitere Kennzahlen hinzu und andere fallen wieder weg – bis man die Realität und die Leistung möglichst genau abgebildet hat.“

(Markus Schäfer, Geschäftsleitung ORDAT)

Veränderungen abbilden & KPIs anpassen

Bei **externen oder internen Veränderungen** sollte die Kennzahlen-Strategie ebenfalls **angepasst werden**: Veränderungen im Markt, neue Wettbewerber, technische Innovationen oder neue Gesetze und Kundenvorgaben können die Ziele und Prioritäten des eigenen Unternehmens beeinflussen. Prozessänderungen im Unternehmen,

neue Produkte oder Dienstleistungen können ebenso wie eine Änderung der Geschäftsstrategie oder Organisationsstruktur dazu führen, dass neue KPIs zur Messung der Effizienz oder der Leistung eingeführt werden sollten.

STEP 4 Datengetriebene Entscheidungen treffen

Sind KPIs ausgewählt und die Datenbasis validiert, wird Ihre Kennzahlen-Strategie fortan zum echten **Game Changer**, denn: Jetzt können Sie datengetriebene Entscheidungen treffen und als Data-driven Company agieren.

Die **Leistungen** und der Fortschritt der strategischen (Zwischen-)Ziele lassen sich nun **perfekt ablesen und überwachen** – ein Zustand von **Situational Awareness** für positive wie auch negative Abweichungen ist geschaffen: Entspricht die Kundenzufriedenheit dem gesetzten Ziel von 90% oder fällt die Zahl niedriger aus als geplant? Wurde die angestrebte Produktivitätssteigerung von 10% bereits erreicht? Und hat sich die Mitarbeiterfluktuation, wie geplant, um 5% reduziert?



Shifts erkennen und Maßnahmen ableiten

Shifts, Probleme und Chancen können nun vom datenorientierten Unternehmen in **entsprechende Maßnahmen** übersetzt werden. Dieser Schritt ist von entscheidender Bedeutung, denn sonst werden die Unternehmensziele womöglich nicht erreicht. Welche Schritte und Handlungswege abgeleitet werden, **hängt vom jeweiligen**

Sachverhalt ab: Eine hohe Ausschussrate kann beispielsweise auf Qualitätsprobleme im Produktionsprozess hinweisen. Maßnahmen könnten hier eine Überarbeitung der Qualitätskontrollen, Schulungen der Mitarbeitenden oder eine Investition in bessere Produktionsausrüstung sein.

Hochwertige, valide Daten dank Business-Intelligence-Lösung

Eine solide Datenbasis ist die Grundvoraussetzung für datengetriebene Unternehmen und für eine zielführende Kennzahlen-Strategie. Denn nicht-valide, ungenaue oder **fehlerhafte Daten** können zu fehlgeleiteten Entscheidungen mit potenziell **schädlichen Auswirkungen auf das Unternehmen** führen: Falsche Investitionen durch eine fehlerhafte Marktanalyse, Über- oder Unterproduktion durch falsche Verkaufs- oder Nachfragedaten oder ungenaue Finanzprognosen und fehlgeschlagene Marketingstrategien können die Folge sein.

Manuelles Datenhandling: Fehlerhaft und zeitaufwändig

Besonders das manuelle Zusammenstellen und Bearbeiten von Daten und Kennzahlen kann zu **tiefgreifenden Fehlern** und **manipulierten Daten** führen. Das Spektrum reicht von einfachen Tippfehlern bis hin zu komplexeren Fehlern wie dem Überschreiben von Daten, inkonsistenten Dateneingaben oder dem Verlust von Dokumenten. Noch dazu kommt, dass die manuellen Bearbeitungsprozesse i.d.R. **enorm zeitaufwändig** sind: Bis die Daten aktualisiert und bereitgestellt werden, sind sie oft schon wieder **veraltet**, liefern lediglich einen **Blick in die Vergangenheit** und sollten nicht mehr für Analysen oder Entscheidungen verwendet werden, denn: Durch das manuelle Aufbereiten **entstehen Lücken** zwischen dem, was die Daten zeigen, und dem aktuellen Stand der Dinge.

Datenvisualisierung & automatisiertes Reporting auf Knopfdruck

Die meisten BI-Tools stellen Daten in **leicht verständlichen Grafiken** und Dashboards dar, was die Dateninterpretation erleichtert. Die **Datenvisualisierung** ist ein entscheidendes Element der Datenanalyse: Sie bringt komplexe Daten in eine leichter zugängliche Form, dient damit dem besseren Verständnis und **verbessert die Dateninterpretation** und -analyse. **Muster, Trends und Einblicke** können durch Diagramme, Grafiken, Tabellen oder Heatmaps schneller und einfacher erkannt werden.

Die Lösung: BI-Tools für saubere Echtzeit-Daten

Softwarelösungen für Business Intelligence können **tagesaktuelle oder sogar Echtzeit-Daten** analysieren und darstellen. Das führt zur optimalen Aktualität und Relevanz der Daten – und ermöglicht den Unternehmen, **Veränderungen direkt wahrzunehmen** und blitzschnell auf diese **zu reagieren**.

Auch **Trends, Muster und Prognosen** werden von BI-Tools sichtbar gemacht und können zur fundierten, proaktiven Entscheidungsfindung beitragen. Neben dem Blick in die Vergangenheit und Gegenwart kann man dank der smarten Softwarelösung also auch ein Stück weit **in die Zukunft schauen**.

BI-Tools bieten der Data-driven Company eine **Vielzahl von Funktionen**, mit denen Sie eine valide Datenbasis schaffen können. Durch eine **automatisierte Datenintegration** sammeln BI-Tools Daten aus verschiedenen Quellen und bringen sie in ein **einheitliches Format**. Auch **Duplikate oder Inkonsistenzen** werden vom System **entdeckt**, was die Datenqualität deutlich erhöht.



Durch die Automatisierung von Datenverarbeitungsprozessen und Reportings werden **menschliche Fehler** reduziert und die **Datenaktualität massiv verbessert** – keine abgetippten Excel-Listen, die seit Wochen per Hand erstellt und bearbeitet werden. **Das Ergebnis: eine perfekte Übersicht und Auswertung aller relevanten Geschäftsdaten.** Auf Knopfdruck.

Intelligenz für Ihr Business:

Die BI-Tools von ORDAT

Lösungen für ORDAT.ERP und MS Dynamics

- ✓ Schnell integrierbar
- ✓ Übersichtliches Dashboard & Datenvisualisierung
- ✓ Automatisierte Reportings

Daten und Kennzahlen erfolgreich nutzen: Die Herausforderungen

Kennzahlen schaffen Transparenz und machen Wissen verfügbar. Der Weg zum datengetriebenen Unternehmen mit passender Kennzahlen-Strategie ist jedoch nicht von heute auf morgen getan, es handelt sich hierbei um einen **tiefgreifenden und transformativen Prozess**, der sich über verschiedene Ebenen erstreckt und mit einigen Hürden einhergeht.



Datensammlung und Datenqualität

Data-driven Company's sammeln kontinuierlich Daten aus verschiedenen Quellen. Die größte Herausforderung dabei ist die Datenvalidität, denn unvollständige, ungenaue oder fehlerhafte Daten können zu falschen Erkenntnissen und Fehlentscheidungen führen.

Expertentipp: Nutzen Sie ERP- und BI-Tools, die automatisch Daten aus verschiedenen Quellen für Sie zusammenführen, Duplikate entfernen und einheitliche Datenformate verwenden. Validieren Sie Ihre Daten, um eine zuverlässige Datenbasis zu schaffen.

Datenvalidität prüfen?

Mehr zum Thema Datenvalidität finden Sie auf den Seiten 9 und 11.



Datenanalyse und Entscheidungsfindung

Durch die Analyse der Daten und Kennzahlen können Unternehmen Muster, Trends und Einsichten aus großen Datenmengen gewinnen. Doch mit der wachsenden Menge an Daten steigt auch die Komplexität der Analyse, was wiederum zu Unsicherheiten und »Entscheidungs lähmung« führen kann.

Expertentipp: Nutzen Sie Dashboard-Tools oder BI-Plattformen, um Daten verständlich darzustellen. Durch die Schulung bestehender Mitarbeiter*innen oder die Anstellung von qualifizierten Datenanalysten können zuverlässige Reportings erstellt werden – für ein optimales »Data-driven Decision Making«.

Tipp: Mit **Business Intelligence** Tools haben Sie alle Kennzahlen immer Blick: **Tagesaktuell, visuell aufbereitet und per Klick verfügbar.**

Mehr zum Thema finden Sie auf Seite 11.



Technologie und Infrastruktur

Tools zur Integration, Speicherung, Analyse und Visualisierung der Daten sind fast unerlässlich für ein datengetriebenes Unternehmen. Doch der Aufbau einer entsprechenden Infrastruktur muss zunächst geleistet werden und geht mit Kosten und Investitionen einher. Auch die Auswahl der richtigen Lösung stellt viele Unternehmen vor eine Herausforderung.

Expertentipp: Eine schrittweise Investition in eine Cloud-basierte Lösung kann Kosten reduzieren. Lassen Sie sich von Branchenspezialisten über geeignete Technologien beraten.

Beratung, Unterstützung und BI-Tools vom Experten:

ORDAT unterstützt Sie auf Ihrem Weg zur Data-driven Company und zur passgenauen Kennzahlen-Strategie. Mehr Infos auf Seite 14.



Datenschutz und Geheimhaltung

Unternehmen müssen bei der steigenden Nutzung von Daten jederzeit sicherstellen, dass die strengen Datenschutzrichtlinien und -gesetz eingehalten und die Privatsphäre der Nutzer geschützt werden. Compliance-Auflagen und der Schutz gegen Cyberangriffe können komplex sein und erfordern ständige Überwachung.

Expertentipp: Durch die Anstellung von Datenschutzexperten oder externen Beratern können Sie sicherstellen, dass alle rechtlichen Vorschriften eingehalten werden. Mit verschiedenen Sicherheits- und Identifikationsmaßnahmen, Firewalls, einem zuverlässigen Berechtigungsmanagement, regelmäßigen Sicherheitsaudits usw. können Ihre IT-Spezialisten für den nötigen Schutz und die wichtige Geheimhaltung sorgen



Kultur und Mindset

Ein datengetriebenes Unternehmen besitzt oft eine Kultur des lebenslangen Lernens und der ständigen Anpassung, womit man bei einigen Mitarbeitenden oder Führungskräften auf Widerstand stoßen kann.

Expertentipp: Etablieren Sie eine klare Kommunikation über die Vorteile einer datengetriebenen Kultur und binden Sie Ihre Mitarbeitenden in den Veränderungsprozess ein. Bieten Sie interne Schulungen und Workshops für neue Technologien und Datenkompetenzen an.



Kontinuierliche Verbesserung

Ein dauerhaftes Engagement von Führungskräften und Teams ist nötig, um die datengetriebene Praxis laufend zu verbessern und anzupassen.

Expertentipp: Schaffen Sie eine Kultur des kontinuierlichen Lernens, in der Verbesserung als laufender Prozess und nicht als einmaliges Ziel betrachtet wird. Überwachen Sie Technologieentwicklung und Branchentrends, um up-to-date zu bleiben.

Beratung, Unterstützung & BI-Tools von ORDAT

ORDAT ist Ihr kompetenter Partner, wenn es um strategische Datennutzung und Kennzahlen geht. Mit unserer tiefgreifenden Expertise in Datenanalyse und strategischer Planung helfen wir Ihnen, Ihre Geschäftsziele mit klaren, aussagekräftigen und relevanten KPIs in Einklang zu bringen und unterstützen Sie in Ihrer Transformation zu einem datengetriebenen Unternehmen.

Unser Ansatz ist dabei nicht nur auf die **Einführung neuer Kennzahlen** ausgerichtet, sondern wir **prüfen und optimieren** auch Ihre **bestehenden Kennzahlensysteme**, um sicherzustellen, dass sie Ihren aktuellen und zukünftigen Geschäftsanforderungen entsprechen. Wir hinterfragen die Datenbasis und tauchen tief in Ihre Unternehmensprozesse ein. **Das Ergebnis ist ein Kennzahlensystem, dem Sie wirklich vertrauen können.** Unser Ziel ist es, sicherzustellen, dass Ihre KPIs nicht nur messbar, sondern auch sinnvoll, zielführend und strategisch relevant sind.

Zusätzlich zu unseren Beratungsleistungen bieten wir leistungsstarke **Business Intelligence Lösungen**, mit denen Sie Ihre **Daten effizient sammeln, analysieren und visualisieren** können, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Unsere BI-Lösungen sind **intuitiv und benutzerfreundlich** und **automatisieren anspruchsvolle Datenanalysen**. ORDAT unterstützt Sie bei der **Integration** dieser Tools in Ihr bestehendes System und schult Ihr Team in der effektiven Nutzung. Unser Ziel ist es, Ihnen die besten Werkzeuge an die Hand zu geben, um Ihre Daten optimal zu nutzen und Ihre Geschäftsziele zu erreichen.

Das sagen unsere Kunden:

” ORDAT.ERP bi ist ein wirklich leistungsfähiges System, das mir unverfälschte Transparenz über das Unternehmen liefert.“

(Dr. Oberreiter, Geschäftsführung BUZIL-WERK Wagner)

buzil

Lassen Sie uns gemeinsam Ihr Kennzahlenprojekt starten und auch Ihrem Unternehmen datenbasierte Entscheidungen und optimierte Geschäftsergebnisse ermöglichen.

Wir beraten Sie gern, finden gemeinsam die beste Lösung für Ihr Business und begleiten Sie auf Ihrem Weg der intelligenten Daten- und Kennzahlennutzung.



Ihr Ansprechpartner:

Lukas Ester

E-Mail: Lukas.Ester@ordat.com

Telefon: 0641 7941230

Zukunftsweisende ERP-Lösungen für den Mittelstand

ORDAT ist einer der führenden ERP-Anbieter für mittelständische Unternehmen in der produzierenden Industrie. Der ERP-Experte und zertifizierte Microsoft Partner entwickelt leistungsstarke, zukunftsweisende ERP-Lösungen, die speziell auf das Geschäftsmodell und die (Branchen-) Anforderungen seiner Kunden zugeschnitten sind.

Damit befähigt ORDAT seine Kunden, effizienter zu produzieren, mit relevanten Insights intelligenter und schneller zu agieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern.

Insbesondere Unternehmen in den Bereichen Automotive, Elektro-, Metall- und Prozessindustrie sowie Medizintechnik und kunststoffverarbeitende Industrie profitieren vom tiefen Branchen- und Prozesswissen des ERP-Spezialisten.

ORDAT ist ein bedeutender Faktor in der digitalen Zukunft des Mittelstands.





Transforming Business into Future.

Für mehr Informationen besuchen Sie
ORDAT unter: www.ordat.com