

ERP- und CRM-Systeme kosteneffektiv verbinden

Ganzheitliche Business-Analysen automatisch generieren

Die Rentabilität steigern und die Betriebskosten senken – das neue SaaS Business Intelligence Tool Shibui-IT macht's möglich.

Die Entwickler von Shibui-IT hatten sich das Ziel gesetzt, das System nutzerfreundlich auszulegen, sodass die Mitarbeiter gerne damit arbeiten. So können sie mit geringem Aufwand die genauen Berichte nutzen, die das System erzeugt. Das steigert ihre Zufriedenheit und Effizienz, was dann in einer erhöhten Kundenzufriedenheit resultiert.

Was genau verbirgt sich hinter Shibui IT? Es handelt sich um ein Front End Tool, das ERP- und CRM-Daten verbindet und verarbeitet, um ganzheitliche Business-Analysen zu ermöglichen. Die Shibui-IT bereitet nicht nur ERP- und CRM-Daten für die Kontrolle und Analyse von Geschäftsaktivitäten auf, sondern gibt Entscheidungsträgern auch diejenigen Antworten, die normalerweise erst in einem Review Meeting zu erwarten sind.

Damit hilft Shibui IT den Unternehmen, sich schnell aktuellen Markt- und Wirtschaftsbedingungen anzupassen, was heute mehr denn je gefordert ist und sich für viele Unternehmen zu einer der größten Herausforderungen entwickelt hat.

Aber auf welche Datenbasis stützt sich beispielsweise die Geschäftsleitung eines Unternehmens, um die richtigen Entscheidungen zu treffen? Grundsätzlich stehen dem Management heute alle finanzorientierten Auswertungen wie Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kundenumsatzlisten zur Verfügung, die aus dem ERP-System erstellt worden sind.

Oftmals reichen diese Daten aber nicht aus, um tiefgehende Analysen durchzuführen. Doch unabhängig davon, ob es sich um Aufträge, Umsätze, die Erschließung neuer Märkte oder um die Entwicklung von Produkten handelt, für jede dieser Fragen sollten die richtigen Geschäftsinformationen vorhanden und verwendbar sein.

Auf den ersten Blick sieht diese Anforderung sinnvoll aus, kann aber in der Realität nur selten über die derzeit auf dem Markt verfügbaren Software-Systeme sofort zur Verfügung gestellt werden. Leider ist es oft der Fall, dass die erforderlichen Berichte nicht in den Standard-Bibliotheken des verwendeten Business Intelligence (BI) Tools aufrufbar sind. Mit großem Zeit- und Kostenaufwand verbunden müssen BI-Reporte deshalb zunehmend manuell erstellt werden. Diese Form von aufwändigem Reporting gewährleistet noch lange nicht, dass die erwünschten Geschäfts- und Wirtschaftsdaten, die notwendig sind, um sich ein vollständiges Bild von den Leistungsfähigkeiten des Unternehmens zu machen, tatsächlich inbegriffen sind.

In den allermeisten Fällen ist zudem auch das vorhandene Customer Relationship Management Tool (CRM) nicht effizient genug mit dem ERP-System verlinkt. Deshalb müssen die Stammdaten von ERP- und CRM-Systemen sehr aufwändig und kostenintensiv manuell verknüpft werden, um aussagekräftige Analyse-Reports zu kreieren.

Trotz dieser offensichtlichen Nachteile sind ERP und CRM bisher getrennte Systeme geblieben, obwohl die Zusammenführung zu einer einheitlichen Reporting-Plattform einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der Produktivität des Unternehmens leisten könnte.

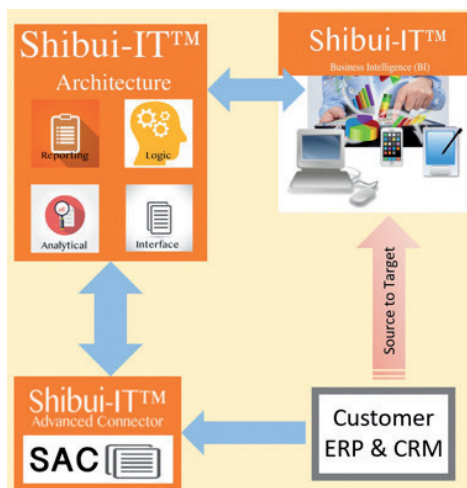
ERP und CRM kosteneffektiv verknüpfen

Weil jedoch beide Systeme komplexe Architekturen besitzen, sind viele Firmen der Meinung, dass die unternehmensweite Integration von Stammdaten sehr schwierig und mit enormen Kosten verbunden sei. Hinzu kommt, dass auf Vorstandsebene gezögert wird, bestehende ERP- und CRM-Lösungen zu verändern – oder wie im Fall von Shibui IT, sie mit einer Front-End-Plattformlösung zu ergänzen, weil die Vorteile dieser Lösung derzeit noch nicht bekannt sind.

»Genau hier setzen wir an«, sagt Klaus Müller, Founder von KDM Semi Consulting. »Wir wollen mit dem Mythos „If it ain't broke, don't fix it“ aufräumen und bieten Unternehmen eine kostengünstigere und effizientere Alternative – einen Ausweg sozusagen – aus dem Status quo.«

Denn die SaaS Software Suite Shibui-IT ermöglicht jede Form sowohl der ERP- als auch der CRM-Datenanalyse: Die Daten werden mithilfe eines Shibui-IT Advanced Connectors (SAC) entnommen und dann in eine Shibui-IT-Datenbank weitergeleitet. Diese Datenbank erlaubt eine Vielzahl von benutzerdefinierten BI-Applikationen, deren analytische Auswertung dem Nutzer danach ohne Wartezeit in einer Shibui-IT-Bibliothek vorliegt.

Anders als bei gängigen Methoden erlaubt der eigens entwickelte SAC die Verarbeitung von



Die Shibui-IT-Software-Bibliothek

ERP- und CRM-Daten aus verschiedenen Datenquellen. Während traditionelle BI-Tools nur begrenzt Erörterungen über die Performance von Unternehmen zur Verfügung stellen, schafft es Shibui-IT, die Datenanalyse und Weiterentwicklung strategisch in einem Schritt zu vereinen. Bewährte Konzepte und Praktiken wurden verbessert und zum Teil vollkommen überarbeitet, um Shibui-IT zu einem völlig neuartigen BI-Tool zu machen.

Anwendungen werden nicht nur in statische Online-Berichte verwandelt: Jedes Diagramm, jede Grafik oder Tabelle kann auch als Excel- oder Powerpoint-Datei „ready to go“ auf jeden Computer heruntergeladen werden – ob für interne (Review Meetings) oder externe (Lieferanten- und Kundenbesprechungen) Nutzungssituationen. Für Tablets und Smartphones wird eine nutzerfreundliche Shibui-IT-App bereitgestellt.

Die Funktionen im Detail

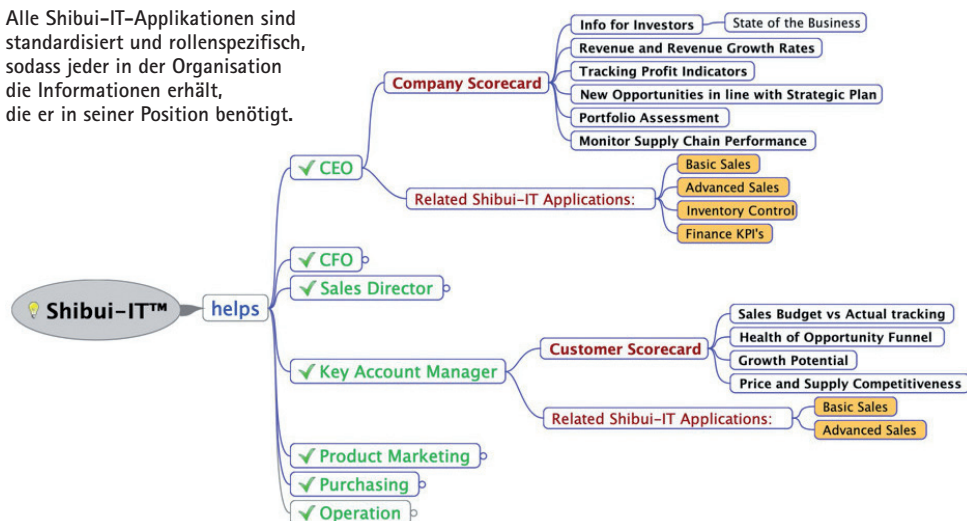
Was kann Shibui-IT im Detail? Shibui-IT wurde für den Einsatz großer und komplexer ERP- und CRM-Datensätze konzipiert. Es wandelt diese Datensätze in benutzerfreundliche und schnell zugängliche Diagramme oder andere Formen der visuellen Darstellung um, wobei ein umfangreicher Detailreichtum für weitere Analysen beibehalten wird. Das Hauptmerkmal des Shibui-IT Dashboard Tools ist die intuitive Benutzeroberfläche mit ihren Ad-hoc-Analysefunktionen und umfassenden Visualisierungsmöglichkeiten. Die Dashboard-Anwendungssoftware von Shibui-IT setzt sich aus einer Reihe von erprobten Programmen zusammen, die es Nutzern ermöglicht, vielfältige Aufgaben durchzuführen, auch wenn sie keinen technischen Hintergrund haben oder an



Klaus Müller, Shibui IT

„Shibui-IT erstellt nicht nur eine Vielzahl von KPI-Reports, sondern hilft dem Unternehmen auch, sie zu verstehen und richtig einzuordnen.“

Alle Shibui-IT-Applikationen sind standardisiert und rollenspezifisch, sodass jeder in der Organisation die Informationen erhält, die er in seiner Position benötigt.



keinen tiefergehenden Schulungen teilgenommen haben. Dank ShibuiWeb kann jeder erstellte Shibui-IT-Bericht, jedes Diagramm und jedes Fact Sheet mit nur wenigen Klicks sicher veröffentlicht und in allen gängigen Webbrowsern und in der Shibui-IT-App dargestellt und reproduziert werden.

Die Shibui-IT-Software-Bibliothek

»Die geschäftlichen Vorteile von Shibui-IT lassen sich nun einfach verdeutlichen«, sagt Klaus Müller. »Unser Produkt erstellt nicht nur eine Vielzahl von KPI-Reports, sondern hilft dem Unternehmen auch, diese zu verstehen und richtig einzuordnen.«

So können die Shibui-IT-Applikationen zeitgesteuert erstellt werden oder einfach „on the fly“ ausgeführt werden. Der Vorteil ist, dass die Berichte immer genau dann verfügbar sind, wenn der Benutzer sie benötigt, und zwar in Echtzeit.

Alle Shibui-IT-Applikationen sind standardisiert und dennoch rollenspezifisch. Das bedeutet, dass der CEO die Informationen bekommt, die er benötigt, um die Firma zu führen, während Account Manager Zugriff auf Berichte erhalten, die notwendig sind, um ihre Kunden besser bedienen zu können.

Die Shibui-IT-Architektur

Shibui-IT ist als Software as a Service (SaaS) für On-Premise Server oder Cloud Platforms erhältlich und verwendet virtuelle Maschinen, modernste Software-Logik, Netzwerkinfrastruktur und Speicherlösungen von führenden Unternehmen.

Der Systemarchitektur-Ansatz erlaubt jedes beliebige Skalierungsgrad und die Verwendung von praxiserprobten Software-Programmiersprachen. Der Einsatz der XLCubed-Software-Suite verwandelt die Shibui-IT-Applikationen in gebrauchsalitägliche Nutzenanwendungen.

Zudem wurde die Architektur so konzipiert, dass sie mit allen vorhandenen Kundensystemen verbunden werden kann, unabhängig davon, ob es sich um verschiedene Kundendatenquellen oder verschiedene Anwender-Tools wie Desktop-Terminals, Personal Computer, Tablets oder Smartphones handelt. (ha) ■

Anzeigen



Software Lizenzierung



www.wibu.com