



Seit Jahren Vertrauen
in die Beratung von Actinium

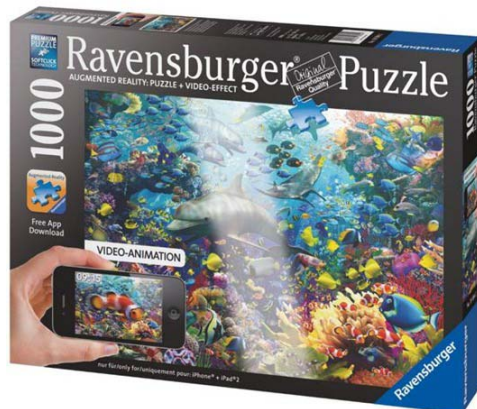


Der Ravensburger Buchverlag



Auch Traditionsunternehmen müssen mit der Zeit gehen. Das zeigt sich spätestens im Tagesgeschäft, wenn veraltete Prozesse die Arbeit unnötig erschweren oder sogar verlangsamen. Umsatzzahlen, Vertriebskanäle oder Marketingaktionen liefern Daten, die analysiert werden müssen. Die Pflege der Daten und die Erstellung von Berichten über Excel-Listen wird schnell zu einer Vollzeit-Aufgabe und eine regelrechte Datenflut nimmt überhand. Das belastet nicht nur das Alltagsgeschäft, sondern auch die Mitarbeiter. Auch der Ravensburger Buchverlag hatte mit solchen Problemen zu kämpfen, konnte diese aber mit einem starken und zuverlässigen Partner angehen und lösen. Aus dem Projekt entwickelte sich eine langjährige Zusammenarbeit, die bis heute Bestand hat und auch die kommenden Jahre vielversprechende Ergebnisse erwarten lässt.

Der Ravensburger Buchverlag wird in diesem Jahr 130 Jahre alt und steht seit seiner Gründung für qualitativ hochwertige Kinder- und Jugendbücher, denn das Familienunternehmen nimmt seinen Bildungsauftrag ernst und orientiert sich im Rahmen der Leseförderung an den Bildungsplänen. Neben dem hohen Maß an Qualität, das die bekannten Bücher mit der blauen Ecke auszeichnet, legt der Verlag besonders großen Wert auf das Lernen mit Spaß – denn der soll stets im Vordergrund stehen. Das Konzept geht mit einem jährlichen Umsatz von etwa 57 Mio. Euro perfekt auf.



Aber auch ein Traditionsunternehmen wie der Ravensburger Buchverlag muss mit der Zeit gehen. „Bis 2005 haben wir alle unsere Daten auf ein ERP-System übertragen. Das war sehr zeitaufwändig – von einer fehlenden Prozessdokumentation ganz zu schweigen“, berichtet Peter Nowotny, Vertriebsleiter in den Bereichen Service und Logistik beim Ravensburger Buchverlag. „Deswegen brauchten wir eine neue Basis, oder besser gesagt: Ein neues System, das auch ohne IT-Ausbildung betrieben werden kann.“

„Die Entscheidung für Actinium als Projektpartner fiel schnell. Das Unternehmen war uns bereits bekannt und nach einer persönlichen Bekanntmachung war klar, dass man das Projekt gemeinsam angehen will“

Peter Nowotny, Vertriebsleiter
beim Ravensburger Buchverlag

Hohe Anforderungen an einen neuen Partner. Es musste ein neues Vertriebsinformationssystem her, das einige Anforderungen zu erfüllen hatte. „Zunächst galt es, das Volumenproblem zu lösen. Die Daten sollten mindestens zehn Jahre lang zur Verfügung stehen. Zugleich wollten wir ein einheitliches Sicherheitskonzept und zu guter Letzt ein sinnvolles Berechtigungskonzept einführen: Nicht jeder darf oder will alles sehen“, erklärt Nowotny.

Als Projektpartner entschied sich das Familienunternehmen für das deutsche Business Intelligence Beratungshaus Actinium Consulting. „Die Entscheidung für Actinium als Projektpartner fiel schnell. Das Unternehmen war uns bereits bekannt und nach einer persönlichen Bekanntmachung war klar, dass man das Projekt gemeinsam angehen will“, so Nowotny. Actinium sei vor allen Dingen durch das Fachwissen der Mitarbeiter, seine Herstellerneutralität, Flexibilität und zu guter Letzt auch auf der persönlichen Ebene positiv aufgefallen. „Das war ein Schuss und ein Volltreffer.“

„Alles was uns wirklich wichtig war, hat sich auch verbessert. In der Technik profitieren wir von einer gesteigerten Performance, Verfügbarkeit, Verlässlichkeit - und damit einer geringen Wartungshäufigkeit - als auch von reduzierten Kosten“



Implementierung, optimiertes Tagesgeschäft. Nach umfassender Analyse der Probleme und Beratung durch Actinium Consulting entschied sich der Buchverlag für die Business Intelligence-Lösung arcplan Enterprise im Zusammenspiel mit dem Microsoft SQL Server. „Alles was uns wirklich wichtig war, hat sich auch verbessert. In der Technik profitieren wir von einer gesteigerten Performance, Verfügbarkeit, Verlässlichkeit – und damit einer geringen Wartungshäufigkeit – als auch von reduzierten Kosten“, erklärt Nowotny. Auch auf Mitarbeiterseite kann die Lösung punkten.

Während zuvor Access im Zusammenspiel mit Excel für die Erfassung von Ergebnissen und die Erstellung von Berichten erhalten musste und sämtliche Daten durch die Mitarbeiter verbreitet werden mussten, bringe

die neue Lösung eine nicht zu unterschätzende Zeitersparnis mit sich: „Die Datenbasis steht. Alles andere läuft im Hintergrund und funktioniert automatisch“, berichtet Nowotny.

Die Implementierung fand 2005 statt. Das Projekt wurde innerhalb von sechs Monaten umgesetzt. Nowotny erinnert sich: „Das was da geleistet wurde, ist einzigartig. Schon damals stellte sich heraus: Das ist schlicht und ergreifend eine ideale Partnerschaft.“ Eine Schulung für den Endanwender war nicht nötig. Mit der Lösung kann intuitiv gearbeitet werden, so dass im Anschluss an die Installation ein Learning by Doing erfolgt ist. Seit dem Go-Life sei die Lösung tagtäglich im Einsatz. Es habe lediglich ein Release-Wechsel im Jahr 2010 stattgefunden. „Mit dem Status quo sind mehr als 100% abgedeckt. Das ist vollkommen ausreichend“, erläutert Nowotny mit einem Augenzwinkern.

Erfolgreiche Zusammenarbeit. Der Buchverlag arbeitet mit Actinium nun schon viele Jahre zusammen. Dabei macht Nowotny eine Besonderheit aus: „Die Mitarbeiter von Actinium sind da alle schon seit etwa 10 Jahren. Das ist eine Kontinuität, die man sonst in diesem Bereich nicht kennt und die für uns besonders von Vorteil ist – denn dadurch ist eine gleichbleibende Betreuung garantiert.“ Auch der Support überzeugt ihn konsequent: „Der ist einfach sensationell gut. Wir haben immer die gleichen Ansprechpartner und die sind stets erreichbar.“

Dass der Buchverlag auch in Zukunft auf Actinium als Partner setzen wird, ist sicher. „Wir hatten erst kürzlich ein Gespräch wegen eines neuen Projektes. Wir wollen unsere SQL-Umgebung erneuern. Außerdem lassen wir uns im Bereich der Vertriebsplanung unter die Arme greifen“, so Nowotny, der sich auf die weitere Zusammenarbeit freut: „Das gefällt mir an Actinium besonders gut – die setzen nicht auf Schnick-Schnack, sondern schauen, was wir wirklich brauchen. Abgesehen davon halten sie seit Jahren das hohe Niveau.“



Ihr Ansprechpartner:

Thomas Limberger

tl@actinium.de

Tel. +49-8382-277278-27

Mobil: +49-172-5777012

Actinium Consulting GmbH

Robert-Bosch-Str. 28

D-88131 Lindau

www.it-jetzt-einfach.de