

Daten – das Öl des 21. Jahrhunderts

Bessere Entscheidungen mit Business Intelligence

Digitalisierte Geschäftsprozesse beschleunigen unternehmensinterne Abläufe, verbessern die Prozessqualität und senken Kosten. Mit Business Intelligence nutzen Unternehmer das volle Potenzial, das in Unternehmensdaten steckt.



Dank moderner Business-Intelligence-Lösungen haben Unternehmen eine gute Datenbasis für ihre Entscheidungen.

VON ALEXANDER FRITZ

Die Digitalisierung erzeugt Tag für Tag in jedem Unternehmen und in jeder Branche Unmengen an neuen Daten. Was auf den ersten Blick nach unzugänglichen Datenbergen aussieht, birgt zahlreiche Chancen, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Doch wie können Unternehmen diese Daten nutzen, um strategische wie operative Entscheidungen zu treffen?



Alexander Fritz ist Teamleiter Business Intelligence bei der Kumavision AG.

Fernab des Bauchgefühls

Business Intelligence unterstützt Unternehmen dabei, Probleme zu erkennen und Lösungen zu finden. Unternehmer und ihre Mitarbeiter stehen jeden Tag vor Fragen wie: In welchen Regionen verkaufen sich welche Produkte besonders gut? Wo sind Ressourcen nur schwach ausgelastet? Wie entwickeln sich Auftragseingang und Liquidität? Welche Ursache haben Absatzschwankungen? Wie erfolgreich war eine Marketing-Aktion? Vermutlich haben viele Unternehmer bisher bei solchen Fragen oft nach dem Bauchgefühl entschieden oder Auswertungen mit großem Zeitaufwand erstellt. Mit Business Intelligence bekommt man eine klare Antwort auf solche und weitere Fragen zur Unternehmens- und Prozesssteuerung.

Business Intelligence greift auf verschiedene Datenquellen zu, analysiert die Daten und bereitet sie auf. Unternehmen erhalten so ein aussagekräftiges Gesamtbild des Unternehmens, das Abteilungs- und Applikationsgrenzen überwindet. Damit lassen sich Chancen und Trends erkennen und Risiken identifizieren, bevor diese akut werden. Business Intelligence darf nicht auf das ERP-System beschränkt werden, sondern sollte alle Datenquellen im Unternehmen integrieren, zum Beispiel CRM, Online-Dienste und weitere Datenbanken. Wenn beispielsweise Webshop, Newsletter-Tool und ERP-Software zusammen ausgewertet werden, lässt sich der Erfolg von verschiedenen Online-Marketing-Aktivitäten transparent darstellen.

Vielfältige Visualisierungsalternativen

Die Zeiten, in denen Kennzahlen als dröge Excel-Listen verteilt wurden, sind glücklicherweise vorbei. Moderne Business-Intelligence-Lösungen wie beispielsweise „Microsoft Power BI“ bereiten die Daten in Dashboards und Berichten grafisch und interaktiv auf. Dabei stehen vielfältige Visualisierungsalternativen zur Verfügung. Trends und Zusammenhänge werden so auf einen Blick sichtbar. Was ist unter interaktiv zu verstehen? Auf der einen Seite bedeutet das, dass der Anwender bei Auswertungen Zeiträume selbst wählen und weitere Filter flexibel einsetzen kann. Auf der anderen Seite kann der Anwender Dashboards und Reports per Drag and Drop selbst erstellen beziehungsweise erweitern, ohne dass dafür externe Unterstützung erforderlich wäre.

Die Digitalisierung bietet auch bei der Auswertung der Daten neue Möglichkeiten: Dashboards mit relevanten Kennzahlen lassen sich einfach in mobile Apps für den Außendienst integrieren. Im Vertriebsgespräch erkennt der Mitarbeiter sofort, wie sich etwa der Umsatz des Kunden in den vergangenen Monaten entwickelt hat und wo noch ungenutzte Absatzpotenziale vorhanden sind. Es besteht auch die Möglichkeit, BI-Auswertungen direkt in das ERP-System zu integrieren. Alternativ können Berichte automatisiert über Workflows erstellt und verteilt werden, zum Beispiel detaillierte Tages- oder Wochenreports an die direkten Kollegen oder monatliche Kurzzusammenfassungen an das Management.

GRAFIK: KUMAVISION

Die digitale Transformation betrifft alle Unternehmensbereiche und damit auch die gesamte IT-Infrastruktur. Ideal ist daher ein Partner, der in mehreren Welten zu Hause ist, und wie Kumavision neben ERP auch CRM, BI und Dokumentenmanagement implementiert. Denn die Herausforderung besteht immer darin, zuerst den Prozess zu betrachten und dann erst das für die Lösung der Aufgabenstellung passende Produkt zu identifizieren. Wenn ein Dienstleister zu sehr auf ein Produkt fokussiert ist, erhalten die Unternehmen schnell wieder die In-sellösungen, die sie eigentlich abschaffen wollen. ■

KURZ VORGESTELLT

Die „KUMAVISION AG“ mit Sitz in Markdorf/Bodensee entwickelt und implementiert ERP- und CRM-Systeme für mittelständische Unternehmen auf Basis der Softwareplattform Microsoft Dynamics - auch als Cloud-Lösungen. Seit vielen Jahren auf die Fertigungsindustrie spezialisiert, ergänzen Lösungen für Handel, Healthcare und Projektdienstleister sowie Business Intelligence und DMS-Lösungen das Portfolio. Mit über 700 Mitarbeitern an 25 Standorten in D-A-CH und Italien ist die Gruppe nach eigenen Angaben der weltweit größte Integrationspartner für Microsoft-Businesslösungen auf Basis „Dynamics“.

► www.kumavision.com

Steuertipp

Vererbung der Gesellschaftsanteile einer GmbH

Die Abgleichung zwischen Testament und Gesellschaftssatzung ist für Unternehmer zwingend. Allgemein sind die Regelungen in der Gesellschaftssatzung vorrangig und die Gesellschaftsanteile an einer GmbH entsprechend dem GmbH-Gesetz vererblich. Im Gegensatz zur Personengesellschaft kann die Vererblichkeit als solche nicht ausgeschlossen werden. Insofern in der Satzung festgehalten wird, dass der Geschäftsanteil mit Ableben erlischt, ist dies damit unwirksam.

Nichtsdestotrotz besteht wie bei den Personengesellschaften die Möglichkeit, in der Satzung die Fortsetzung der Gesellschaft mit nur einem bestimmten Erben oder anderen Personen vorzusehen. Dies ist auf zwei Wegen möglich: In der Satzung können die Erben verpflichtet werden, den Geschäftsanteil der GmbH an eine bestimmte Person, an eine von den Gesellschaftern zu bestimmende Person oder an die übrigen Gesellschafter abzutreten. Zweitens besteht die Möglichkeit, im Gesellschaftsvertrag allgemein oder unter bestimmten Voraussetzungen die Einziehung des auf einen Erben übergegangenen Geschäftsanteils vorzusehen. Allerdings ist diese zweite Variante umstritten, wenn hier die Einziehung des Geschäftsanteils



Joachim Schramm ist Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Vorsitzender der steuerpolitischen Kommission des Verbands „Die Familienunternehmer“, Berlin.

automatisch mit dem Tod eines Inhabers als erfolgt gilt. Besonders ist, dass durch den Gesellschaftsvertrag eine Abfindung zugunsten der Erben ausgeschlossen oder begrenzt werden kann. Hier ist oftmals der Buchwert üblich. Die Einziehung oder Abtretung ohne Abfindung wird in der vorherrschenden Literatur als Zuwendung auf den Todesfall angesehen. Hier kann Erbschaftsteuer nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 Satz 2 ErbStG entstehen. Eine sinnvolle regelmäßige Überprüfung des Gewählten ist hier ebenfalls empfehlenswert. ■

► www.schramm-und-partner.de