

Kommunale Holzverkaufsstelle beim Landratsamt Tuttlingen steuert Holzvermarktung mit Qlik

„QlikView hat uns eine völlig neue Transparenz ermöglicht. Streng nach dem Motto 'Visualisierung schafft Betroffenheit' haben wir jetzt echte Klarheit, aus der heraus wir handeln können, um noch effizienter arbeiten zu können.“

– Thomas Storz, Leiter Holzverkaufsstelle, Landratsamt Tuttlingen

Der Kunde

Das Landratsamt Tuttlingen ist kommunale Behörde des baden-württembergischen Landkreises und zugleich untere staatliche Verwaltungsbehörde mit einer großen Palette unterschiedlicher Funktionen. Eine der insgesamt 23 Verwaltungseinheiten der Behörde ist das Kreisforstamt, eine weitere die kommunale Holzverkaufsstelle.

Ausgangssituation

Zu dessen Aufgaben zählt unter anderem die Bewirtschaftung des nicht-staatlichen Waldes unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten. Hierzu gehört die Produktion und Ernte sowie Vermarktung von Holz und Nebenprodukten. Das Forstamt hat die Zuständigkeit für 150 000 Festmeter Holz, die von 19 Revierleitern mittels mobiler Endgeräte nach Baumart, Länge, Durchmesser, Verwendungszweck und Geokoordinaten erfasst werden. Die Verkaufsstelle kümmert sich dann um die Vermarktung an rund 35 Kunden der Holz- und Schadholzindustrie. Dazu gehören Unternehmen aus der Sägewerks-, Verpackungs- und Papierindustrie, der Baubranche sowie Privatpersonen. Dazu Thomas Storz, Leiter Holzverkaufsstelle, Landratsamt Tuttlingen: „Der gesamte Fluss des Holzes aus dem Wald an die Kunden entsprechend ihrer vertraglich vereinbarten Liefermengen und -termine wird von uns koordiniert. Wir müssen dafür

Sorge tragen, dass die Kunden rechtzeitig mit der gewünschten Qualität und Menge an Holz beliefert werden.“ Entsprechend wichtig ist es für die Verkaufsstelle, einen vollständigen Überblick über den Holzfluss zu haben. „Bisher hatten wir hierzu nur eingeschränkte Möglichkeiten, die Vertragsdaten mit den von den Revierleitern mobil erfassten Daten aus dem Wald abzugleichen. Noch dazu war der damit verbundene manuelle Aufwand zu hoch“, so Storz weiter.

Lösung

Aus dem privaten Umfeld des Leiters der Holzverkaufsstelle kam der Tipp, sich die Data-Discovery-Lösung QlikView näher anzuschauen. „Ich habe mir die kostenfreie Testversion auf meinen privaten Rechner geladen und einfach angefangen, zu experimentieren. Ich konnte alles darstellen, was ich sehen wollte. Das ging so komfortabel und schnell, dass ich sicher war, genau die richtige Lösung gefunden zu haben.“

QlikView kombiniert moderne Analyse- und Suchfunktionalitäten mit der einfachen, benutzerfreundlichen Umgebung, die man von Office-Anwendungen kennt. Die assoziative In-Memory-Suchtechnologie ermöglicht es Anwendern, Daten aus verschiedenen Quellen durch einfache Selektion und natürliche Sprachsuche uneingeschränkt in jede beliebige Richtung zu untersuchen – unabhängig

Lösung im Überblick

Kunde: Landratsamt Tuttlingen

Branche: Kommunale Verwaltung

Abteilungen: Holzverkauf

Region: Tuttlingen, Deutschland

Herausforderungen: Ablösung des manuellen Verfahrens zur Erstellung von Auswertungen über Holzfluss- und Vertrags/Belieferungsdaten durch eine BI-Lösung, die eine automatisierte Datenbereitstellung, eine unkomplizierte Nutzung sowie flexible Analysen ermöglicht.

Lösung: Implementierung von QlikView und Bereitstellung von drei Dashboards für die Bereiche Vertrag/Belieferung, Holzfluss sowie Strategie und Planung.

Vorteile:

- Automatisierte Datenbereitstellung
- Reduktion des Zeitaufwands für Analysen um 70 Prozent
- Einfache Bedienbarkeit auch ohne IT-Know-how
- Flexible Analysen auch ad-hoc
- Verfügbarkeit einheitlicher Reports als Gesprächsgrundlage mit internen und externen Partnern

Datenquellen: Excel

Qlik-Partner: B.i.TEAM Gesellschaft für Softwareberatung mbH

Time to Value

Wenige Tage

Bis zur produktiven Nutzbarkeit erster Applikationen

Return on Investment

70%

weniger Zeitaufwand für die Analyseerstellung

von vordefinierten Pfaden oder Hierarchien. Storz stellte QlikView der IT-Abteilung des Landratsamtes vor – und auch hier kam die Lösung sehr gut an.

Im Rahmen des im kommunalen Bereichs üblichen Ausschreibungsverfahrens erhielt der Qlik-Solution-Provider B.i.TEAM Gesellschaft für Softwareberatung mbH aus Karlsruhe den Zuschlag für die Realisierung des Projektes und eine Schulung der Mitarbeiter. Durch die Vorarbeit von Storz während der Testphase erfolgte die Produktivsetzung der QlikView-Applikationen binnen weniger Tage.

Einsatzbereiche und Nutzen

Analysiert werden Kundendaten sowie die von den Revierleitern erfassten Informationen zu den vermarktungsfertigen Holzlosen. Da es das Fachverfahren nicht erlaubt, diese Daten direkt aus der Datenbank in QlikView zu transferieren, werden der Holzverkaufsstelle täglich die relevanten Daten im .xls-Format per E-Mail an ein spezifisches Postfach gesendet, aus dem die Datei dann automatisch abgeholt und in QlikView eingelesen wird. Im Einsatz sind inzwischen drei Dashboards: Abgebildet werden die Bereiche Vertrag/Belieferung, Holzfluss sowie Strategie und Planung.

„Mit QlikView sehe ich sofort, wie die Lieferstände der einzelnen Verträge sind“, so Storz. „Früher musste ich, um dieselbe Information zu erhalten, drei oder vier Reports, die nicht im Kontext miteinander standen, auslesen und dann interpretieren. Jetzt kann ich jeden einzelnen Liefervertrag anklicken und sehe sofort den Status. Auch unsere Kunden können wir jetzt bei Rückfragen direkt informieren, ohne erst mühsam Zahlen

heraussuchen zu müssen.“ Die Zeiterparnis für die Analysen beziffert er auf rund 70 Prozent. Auch hinsichtlich der Analysevielfalt konnte die Holzverkaufsstelle nachlegen, wie Storz berichtet. „Wir haben eine höhere Flexibilität als früher. Zum Beispiel können wir Informationen abrufen, welcher Kunde wann beliefert wurde, welches Revier geliefert hat und welches noch nicht, wie die Gesamtlieferquote oder die Quote nach Verwendungszweck ist.“

Das Thema „heiße Lose“ ist durch den Einsatz von QlikView weniger heiß als bisher: Lose, die dringend in die Vermarktung müssen, weil zum Beispiel eine Entwertung durch biotische Schäden – etwa durch Schädlinge oder Pilze – droht, können sofort sichtbar gemacht und entsprechende Maßnahmen wie Sonderverkäufe eingeleitet werden. „Früher waren solche Überprüfungen zeitaufwändig. Heute geht das auf Knopfdruck“, so Storz. „Lose, die seit 25 Tagen nicht vermarktet wurden, kommen automatisch auf eine Warnliste.“ Auch in Sachen Darstellung der Planungsvollzugsdaten zum Planungszeitpunkt wie auch im unterjährigen Controlling konnte die Holzverkaufsstelle eine ganz neue Qualität der Darstellung erreichen.

Zukunft

Weitere Anwendungsszenarien in QlikView sind in Planung. So sollen etwa die großen kommunalen Waldbesitzer und die Darstellung bestimmter Daten wie beispielsweise Sortenanteile in einer Karte visualisiert werden. Zudem ist der Einsatz von QlikView in weiteren Ämtern angedacht. Bereits genutzt wird die Lösung beispielsweise in der IT.



„Wir wollten den manuellen Aufwand für Analysen senken und die Flexibilität der Abfragen erhöhen – mit einem Werkzeug, das auch von Nicht-ITlern unkompliziert einsetzbar ist. Diese Ziele haben wir mit QlikView eindeutig erreicht.“

– Thomas Storz, Leiter Holzverkaufsstelle, Landratsamt Tuttlingen