

---

## Der Sack voll Flöhe - SQL-Business: ERP-Software mit Data Warehouse

25.07.2005, 13:00 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Nissen & Velten Software GmbH*

---



Die Beschlägeausstellung im Hause von der Heydt

Wie ein Großhandelsunternehmen aus Millionen Datensätzen aussagekräftige Entscheidungsgrundlagen für das Management generiert.

Über 180.000 Artikel, fast 15.000 aktive Kunden, über 11.000 Preiszuordnungen, drei Großhandelsfilialen und ein Einzelhandelsbetrieb: Dieses Repertoire präsentierte der Produktionsverbindungshändler von der Heydt dem Software-Hersteller Nissen & Velten im Jahre 1997. Es war der Beginn einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Damals wurde das gesamte System von einem Tag auf den anderen auf das ERP-Programm SQL-Business umgestellt. Zwei Tage lang klappte alles bestens, dank der neunmonatigen Vorbereitung. Dann wurden die hundert Mitarbeiter mutig. Fehler häuften sich und das Chaos drohte. von-der-Heydt-Geschäftsführer Raphael Herbig erzählt jedem noch heute gern, wie ein vierköpfiges Team von Nissen & Velten sofort herbeieilte, Tag und Nacht den internen Support übernahm und so dem Handelsunternehmen „aus der Patsche“ half. Seitdem genießt von der Heydt seine vollintegrierte SQL-Business-Lösung für Warenwirtschaft und Finanzen. Lediglich das Auswertungsprogramm lief noch länger separat, und zwar keck auf dem Notebook des Chefs. Auch bei regelmäßiger Datensicherung war niemandem so richtig wohl dabei. Außerdem war diese Stand-alone-Lösung unkomfortabel, eindimensional und nahezu geschwätzig in ihren Auswertungsmethoden: Was wollte ein Außendienstler mit vier Seiten Zahlen pro Kunde, wenn am nächsten Tag acht bis zehn Besuche im Kalender standen? Der Wunsch „ein Blatt pro Kunde“ wurde immer drängender - und schließlich mit Geschäftsführer Jörg Nissen besprochen. Nach einem kurzen Umweg über ein AddOn mit Crystal Reports hatte Nissen & Velten die zündende Idee: Ein Data-Warehouse-Konzept musste her, das direkt in die bestehende Software integriert ist und schon aufbereitete Daten in Sekundenschnelle bereitstellen kann. Das SQL-Business-Modul „MIS“ war geboren! Gemeinsam mit von der Heydt entwickelte Nissen & Velten das neue Tool hart an der Praxis. Seit drei Jahren ist es nun bei dem Großhändler im täglichen Einsatz.

### Das Data Warehouse von SQL-Business

Für von der Heydt war klar, dass ihnen ein neues MIS nur im Rahmen der schon genutzten ERP-Software SQL-Business ins Haus kam. Denn im Gegensatz zu der alten, separaten Lösung sollte nun der gleiche Datenbestand wie in der Warenwirtschaft zugrunde liegen. Schon allein diese Datensystemintegration machte einen „himmelweiten Unterschied“ zu dem früheren Stand-alone-Produkt, betont Raphael Herbig. Ein MIS eines ganz anderen Anbieters hätte höchstens in einem Unternehmen Sinn gemacht, in dem sowieso eine heterogene DV-Landschaft zu betrachten ist. Aber bei von der Heydt war und ist SQL-Business so tief im gesamten Betrieb verwurzelt, dass Produkte anderer Anbieter einfach keinen Sinn gemacht hätten, ganz zu schweigen von der Leistungsfähigkeit des Programms. Jetzt läuft alles unter der gleichen Oberfläche mit den gleichen Funktionalitäten für alle Mitarbeiter. Der Außendienstler kann eine topaktuelle Auswertung mit den für ihn interessanten Daten am Vorabend schnell noch selbst ausdrucken. Das Management nutzt das MIS zur Jahresplanung für die Vertriebssteuerung und –planung. Monatliche Auswertungen gibt es für die Außendienststeuerung und die Erfolgskontrolle im Zusammenhang mit der Zielplanungsprämie. Auch für die einzelnen Profitcenter erstellt das MIS einen monatlichen Soll-Ist-Vergleich und kontrolliert ihn gleich selbst mit Warnfunktion. Dabei fließen die Daten direkt aus der Kostenrechnung ein. Als Profitcenter fungieren bei von der Heydt zum Beispiel die Fachbereiche Beschläge, Sanitär/Heizung oder Rollläden/Markisen.

Eine „schöne Sache“ sei auch die Potenzialanalyse für neue Produkte. Damit kann von der Heydt schnell herausfinden, ob sich für den potenziellen neuen Artikel überhaupt ein Kunde finden würde.

Auch die Mehrdimensionalität im MIS von SQL-Business „ist top“. Es gibt verschiedene Einstiegsmöglichkeiten für die Ergebnis-Sortierung. So können spezifische (An-)Sichten nach Kunden, Kundengruppe(n), Produktgruppe(n) oder anderen Auswertungseinheiten selbst gestaltet werden - jeweils mit Online-Analyse und komfortabler Drill-Down-Funktion bis auf die Belegebene hinunter.

SQL-Business generiert die gewünschten Berichte automatisch und verteilt sie auch gleich selbstständig an die berechtigten Mitarbeiter.

Insgesamt ist das Management des Handelsunternehmens mit dem MIS von SQL-Business erheblich aktueller informiert. Fehler können sehr viel schneller erkannt werden und richten so weniger Schaden an. Aufträge werden zeitnäher bewertet und die Abnehmerstruktur schneller, konkreter und differenzierter beurteilt. Dabei kann der Fokus sofort auf die kritischen Bereiche gerichtet werden. Da SQL-Business mit zahlreichen Ampel- und Warnfunktionen automatisch meldet, „wo's hängt“, brauchen sich die Entscheider wirklich nur mit den Sorgenkindern zu beschäftigen. Das bedeutet eine enorme Zeitersparnis, denn Routinekontrollen erledigt das System höchstselbst. „Bei mir läuft das MIS jeden Tag immer im Hintergrund“, bekräftigt Raphael Herbig, „ohne eine schnelle Auswertungsmöglichkeit geht es heute gar nicht mehr“.

### Das neueste Special

Seit 1997 nutzt von der Heydt SQL-Business und hat seitdem jedes Modul im Einsatz, das Nissen & Velten für seine ERP-Software herausbringt. Das neueste ist der automatische Einkauf. Dieses Modul prognostiziert den zukünftigen Bedarf aufgrund der Vergangenheitswerte. Dann ermittelt es den optimalen Lagerbestand und bestellt nach Lieferkonditionen und Verbrauch. „Zunächst glaubt man gar nicht, dass der Computer besser in die Zukunft schauen kann, als die erfahrenen Mitarbeiter“, erläutert Geschäftsführer Andreas Franz, „und dass er selbst beurteilen kann, was er nicht beurteilen kann.“ Nachts erledigt SQL-Business die Massenarbeit. Morgens entscheiden die Disponenten über die Zweifelsfälle, die ihnen das Programm vorlegt. Es berechnet sogar das Risiko aus dem Bedarfsverlauf und aus der Lieferantenzuverlässigkeit. Der anschließende Versandweg ist frei wählbar: per Fax, E-Mail, EDI, XML oder ganz konventionell per Post. „Gebräuchliche Bestellverfahren arbeiten meist mit fixen, manchmal auch individuellen Dispositionsformeln. Das Einkaufs-Modul von SQL-Business zeichnet sich nun dadurch aus, dass es sich selbst das jeweils beste mathematische Verfahren für die Berechnung des künftigen Bedarfs automatisch und zweifelsfrei herausucht, sei dies lineare Regression, gleitender Durchschnitt oder exponentielle Glättung“, erklärt Franz, der selbst mathematische Bestellverfahren entwickelte, bevor es dieses Modul von SQL-Business gab.

---

### Kriterien für die Anschaffung einer Data-Warehouse-Lösung

#### 1. komplette Datensystemintegration

Daten sollten direkt, ohne Schnittstellen, aus der Warenwirtschaft generiert werden können.

#### 2. flexible, individuelle Auswertungsraster

In der Betrachtung der Datenbestände sollten eigene (An-)Sichten einfach angelegt werden können.

3. hoher Automatisierungsgrad

Regelmäßige Auswertungen sollten sich von alleine generieren und auch selbst verteilen.

4. frei definierbare Berechnungen

Kaufmännische Formeln oder statistische Verfahren sollten einfach hinterlegt werden können.

5. unkomplizierte Jahresplanungen

Ist-Soll-Vergleiche mit dem Vorjahr sollten ohne zusätzliches Abweichungstool möglich sein.

6. Ampel- und Wächterfunktionen

Unterschiedlichste Alarmfunktionen sollten einfach eingestellt werden können und selbstständig Aktionen auslösen.

---

Über Nissen & Velten, SQL-Business und NVinity

Die Nissen & Velten Software GmbH mit Sitz im südbadischen Stockach wurde 1989 gegründet, beschäftigt derzeit 30 Mitarbeiter, entwickelt seit 1992 die ERP-Software SQL-Business und seit 2004 die Upgrade-Lösung NVinity.

Die modular aufgebaute Software SQL-Business bietet ein ausgereiftes ERP-System, samt CRM, Controlling und E-Commerce. SQL-Business integriert und organisiert sämtliche Unternehmensbereiche. Branchenlösungen gibt es für den technischen Großhandel, Versandhandel, Eisenwaren und Werkzeuge, Baustoffe und –beschläge, Chemie, Pharma, Kosmetik und Elektronik. Online-Analysen ermöglichen maximale Transparenz und unterstützen unternehmerische Entscheidungen. Die Software ist ein offenes System mit Client/Server-Architektur und setzt auf relationale Datenbanken wie Oracle, Microsoft SQL 2000 Server oder Gupta auf. Mit SQL-Business haben mittelständische Handels- und Industrie-Unternehmen ihre gesamte Warenwirtschaft im Griff, aber auch ihren Webshop samt Katalog und One-to-One-Commerce.

Das Nachfolge-Programm NVinity auf .NET-Basis ist unbegrenzt skalierbar, browserfähig, radikal anpassbar und absolut zukunftssicher. Die Schichtentrennung von Datenbanken, Business-Logik und Visualisierung für verschiedenste Endgeräte ermöglicht grenzenlose Mobilität und macht die Anwender unabhängig von Betriebssystemen und Oberflächen. NVinity ist für alle Unternehmensgrößen und alle Branchen geeignet.

Gemeinsam mit einem flächendeckenden Händler- und Partnernetz betreut der Software-Hersteller etwa 370 Projekte in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Lösungen von Nissen & Velten sind direkt beim Hersteller oder bei größeren System- und Softwarehäusern erhältlich.

Weitere Informationen unter: [www.nissen-velten.com](http://www.nissen-velten.com)

Nissen & Velten Software GmbH  
Goethestr. 33  
D-78333 Stockach  
Tel. +49 (0 77 71) 8 79 - 0  
Fax +49 (0 77 71) 8 79 – 1 11  
[info@sql-business.com](mailto:info@sql-business.com)  
[www.nissen-velten.com](http://www.nissen-velten.com)

## Portrait

Text ohne Abbinder: 7.460 Zeichen

Veröffentlichung honorarfrei, Belegexemplar erbeten

---

News-ID: 55080 • Views: 2255 (Stand: 24.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/55080/Der-Sack-voll-Floeh-SQL-Business-ERP-Software-mit-Data-Warehouse.html>