

WHITEPAPER

MARGEN MIT BI-SOFTWARE SYSTEMATISCH STEIGERN

Wie die Konsolidierung von Datensilos verborgene
Gewinnpotenziale freisetzt



Autor:
Stefan Weichand

Senior Business Development Manager

Tel.: +49 721 619096-41

E-Mail: stefan.weichand@generic.de

Inhalt

1	Einleitung	3
2	Die Margendruck-Krise in datenintensiven Branchen.....	3
2.1	Hintergründe des Problems.....	3
2.2	Aktuelle Entwicklungen.....	4
3	Datensilos: Die unsichtbare Margenfalle	4
3.1	Struktur der Silos	4
3.2	Auswirkungen auf Margen	5
3.3	Typischer Margenverlust.....	5
4	Business Intelligence als Lösung: Konsolidierung von Datensilos.....	5
4.1	Kernfunktionen	5
4.2	Vorteile Entscheider	6
4.3	Reale Best Practise Beispiele aus vergangenen Kundenprojekte	7
5	Aktuelle Entwicklungen in BI-Technologien	8
6	Herausforderungen bei der Implementierung	9
7	Zukunftsperspektiven: Business Intelligence als Margentreiber	9
8	Wie wir dein Unternehmen bei der Margensteigerung unterstützen	9

1 Einleitung

Du stehst als CFO, Controller, CEO, CDO oder Head of Data vor der Herausforderung, die Margen deines Unternehmens in Branchen wie Elektrotechnik, Intralogistik, Defence, Maschinenbau, Fertigung, Energie, Transportation oder Baubranche zu sichern. Steigende Gehälter, Materialkosten und Energiekosten schmälern die Rentabilität, während die operative Effizienz auf der Strecke bleibt. Ohne smart aufbereitete Daten bleibt unklar, wo genau die Margepotenziale schlummern – sei es in ineffizienten Produktionsprozessen, überhöhten Lagerbeständen oder suboptimalen Dienstleistungsabläufen. Dieses Whitepaper zeigt dir, wie **Business-Intelligence-Software (BI-Software)** Datensilos aufricht und verborgene Gewinnpotenziale freisetzt. Du erhältst einmalige Einblicke in echte Projekte, aktuelle Entwicklungen, Herausforderungen und Zukunftsperspektiven. Am Ende erfährst du, wie maßgeschneiderte Lösungen dein Unternehmen unterstützen können.

2 Die Margendruck-Krise in datenintensiven Branchen

In Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern und einem Umsatz jenseits der 100-Millionen-Euro-Marke häufen sich Datensilos mit drastischen Folgen: ERP-Systeme, CRM-Tools, Lagerverwaltungssoftware und Controlling-Module speichern Informationen isoliert. Die Fertigungsabteilung meldet Engpässe, die Logistik hohe Transportkosten, doch eine ganzheitliche Sicht auf korrelierende Datenpunkte fehlt. Laut Branchenstudien sinken die Bruttomargen in der Fertigung um bis zu 5 Prozentpunkte jährlich durch unkontrollierte Kostensteigerungen, während die operative Effizienz stagniert.

2.1 Hintergründe des Problems

Steigende Personalkosten resultieren aus Fachkräftemangel und Tarifierungen, Materialpreise schwanken durch globale Lieferkettenstörungen, und Energiekosten explodieren in energieintensiven Sektoren wie Maschinenbau oder Energieversorgung, nicht zuletzt auch durch die Energiewende und den Energiehunger neuer Datenzentren. In der Intralogistik addieren sich Verzögerungen durch manuelle Prozesse zu hohen Stillstandzeiten. Ohne integrierte Daten siehst du nur Symptome: Hohe Abschreibungen auf Lagerware in der Baubranche oder ineffiziente Ressourcennutzung in der Transportation. Die Konsequenz: Du verlierst 10–20 Prozent potenzieller Marge, weil Ursachen wie

übermäßige Überstunden oder ineffiziente Maschinenauslastung ebenso wie mögliche Sales-Potenziale verborgen bleiben.

2.2 Aktuelle Entwicklungen

Die Digitalisierung beschleunigt sich. Cloud-basierte Systeme wie .NET- und Azure-Umgebungen ermöglichen Echtzeit-Datenverarbeitung. In der DACH-Region setzen immer mehr Mittelständler auf Microsoft-Stack-Lösungen, die Skalierbarkeit bieten. Dennoch nutzen nur 30 Prozent der Unternehmen BI-Tools vollständig, was zu einer "Datenfalle" führt: **80 Prozent der Daten bleiben ungenutzt, wie Studien zeigen.**¹

3 Datensilos: Die unsichtbare Margenfalle

Datensilos entstehen durch historische Systemvielfalt. Eine Herausforderung sind Legacy-Software-Systeme für die Fertigung, separate Service-Management-Software für den Kundenservice oder klassische Excel-Tabellen im Controlling. Jede Abteilung optimiert lokal, doch global versickern Margen.

3.1 Struktur der Silos

- **Produktionssilos:** Maschinenbau und Fertigung speichern Auslastungsdaten isoliert; du siehst nicht, dass 15 Prozent Maschinenzeit ungenutzt bleibt.
- **Logistik- und Lagersilos:** In Intralogistik und Transportation fehlt die Verknüpfung von Bestands- und Transportdaten, was zu 20 Prozent höheren Lagerkosten führt.
- **Finanz- und Controlling-Silos:** CFOs und Controller arbeiten mit verzögerten Reports; Echtzeit-Kostenanalysen fehlen.
- **Service- und Kunden-Silos:** Defence und Baubranche verlieren durch unkoordinierte Serviceaufrufe Umsatzpotenziale.

1: [80 % der Unternehmensdaten bleiben ungenutzt – und das ist ein Milliardenproblem](#)

3.2 Auswirkungen auf Margen

- **Kostentransparenzmangel:** Ohne Konsolidierung übersiehst du, dass 25 Prozent der Energiekosten in ineffizienten Prozessen stecken.
- **Entscheidungsverzögerungen:** Du reagierst zu spät auf Preissteigerungen, was die Marge um 3–7 Prozent drückt.
- **Verpasste Potenziale:** In der Elektrotechnik könnten Produktkonfiguratoren Umsatz um 15 Prozent steigern, bleiben aber datengetrennt.

3.3 Typischer Margenverlust

Bereich	Häufiger Verlustfaktor	Pot. Margen-Gewinn durch BI-Lösung
Personalkosten	Überstunden, ineffiziente Prozesse	8–12 %
Materialkosten	Überbestände, schwankende Preise	10–15 %
Energiekosten	Ineffiziente Nutzung, Intransparenz	5–30 %
Operative Effizienz	Stillstandzeiten, veraltete Prozesse	12–18 %

4 Business Intelligence als Lösung: Konsolidierung von Datensilos

BI-Software aggregiert Daten just-in-time weltweit aus allen Quellen in ein zentrales Dashboard. Du erhältst Live-Insights: Wo versickern Margen? Welche Prozesse können optimiert werden? Wie kalkuliere ich weltweit Produktpreise oder verkürze die Time-to-Offer, Time-to-Value bzw. Time to Market-Zeiten.

4.1 Kernfunktionen

- **Datenintegration:** Verknüpfung von ERP, CRM, Lagerverwaltung und Controlling via APIs in robuste .NET/Azure-Umgebungen.
- **Analyse-Tools:** Predictive Analytics prognostizieren Kostensteigerungen.
- **Visualisierung:** Interaktive Dashboards zeigen Margenentwicklungen branchenspezifisch, z. B. Maschinenauslastung in der Fertigung.
- **Automatisierung:** KI-gestützte Alerts bei Abweichungen, z. B. Fehler in der Produktion, Wartungsinformationen für Maschinen oder steigende Materialkosten in der Baubranche.

4.2 Vorteile Entscheider

CFO: Konsolidierte P&L-Statements auf Knopfdruck

Heute: Dein Controlling-Team verbringt die erste Woche jedes Monats damit, Daten aus ERP, CRM, HR und Produktion manuell zusammenzuführen und in eine Power Point Präsentation zu überführen. Die P&L-Statements, die beim Vorstand ankommen, sind Momentaufnahmen – veraltet, fehleranfällig und nicht drill-down-fähig. Wenn der Aufsichtsrat fragt "Was treibt die Margenveränderung in Segment X?", brauchst Du Tage für die Antwort.

Zukünftig: Du öffnest ein Dashboard und siehst Deine konsolidierte P&L – über alle Geschäftsbereiche, Standorte und Kostenstellen hinweg. Echtzeit, nicht Monat-3-Rückblick.

Controller: KPIs wie EBITDA-Marge in Echtzeit tracken.

Heute: Du pflegst ein Dutzend Excel-Dateien, die Du aus verschiedenen Systemen manuell befüllst. Die EBITDA-Marge berechnet sich aus Daten, die aus dem ERP exportiert, mit HR-Kosten ergänzt und mit CRM-Daten abgeglichen werden müssen. Bis alles stimmt, sind die Zahlen schon wieder veraltet. Und wenn der CFO "mal eben schnell" eine Sonderauswertung will, bedeutet das einen halben Tag Arbeit.

Zukünftig: Die KPIs werden automatisch berechnet und in Echtzeit aktualisiert und sind weltweit jederzeit abrufbar.

CEO / CDO: Strategisch optimieren – z. B. Supply Chain in Transportation

Heute: In Deiner Supply Chain versickern Millionen – Du weißt aber nicht wo. Die Logistikdaten liegen im TMS, die Auftragsdaten im ERP, die Kundendaten im CRM und die Produktionsdaten im MES. Niemand hat den Gesamtüberblick. Entscheidungen über Routenoptimierung, Lagerstandorte oder Make-vs-Buy basieren auf Erfahrungswerten und Bauchgefühl, nicht auf Daten. Und der CDO weiß, dass die Daten da sind – aber er kann sie nicht zusammenbringen, weil jedes System eine Insel ist.

Zukünftig: Alle Daten fließen in eine konsolidierte Plattform. Du siehst den gesamten Wertschöpfungsstrom – vom Lieferanten über die Produktion bis zum Kunden – in einem Dashboard.

4.3 Reale Best Practise Beispiele aus vergangenen Kundenprojekten

4.3.1 Service-Management-Software zur weltweiten Kundendienst-Koordinierung (Deutsches Groß-Unternehmen, 4,3 Mrd. Umsatz)

Herausforderungen

- Ablösung einer 15 Jahre alten Softwarelösung
- Parallelbetrieb des weltweiten Kundendienstes
- 7.000 weltweite User
- Höchste Sicherheitsstandards

Lösung

- Live-Migration und Ablösung der alten 2-Terrabyte großen Datenbank
- Integration verschiedener Unternehmensapplikationen (SAP, CRM, AD, DMS, Telefonie, ...)

Business Nutzen

- Betreuung der kompletten Maschinen-Lebenszyklen mit 24/7-Ticketsystem
- Full-Service-Management von der Call-Aannahme bis zum Abschlussbericht
- Für die Zukunft aufgestellter wartbarer Quellcode

4.3.2 Weltweite BI-Lösung für Maßnahmen-Tracking (Deutscher Konzern, 90 Mrd. Umsatz)

Herausforderungen

- Händische Bearbeitung via Excel des weltweiten Forecastings von 160 Werken
- Jedes Werk arbeitet mit separaten Insellösungen und Listen
- Keine globale Übersicht über alle Kennzahlen und Maßnahmen
- Komplexe Konzernstruktur schließt Standardlösungen kategorisch aus

Lösung

- Individuelle, webbasierte Maßnahmen-Tracking Software Lösung für 20.000 User weltweit
- Monetäre Bewertung von Maßnahmen
- Integration in verschiedene PDCA-Systeme

Business Nutzen

- Kontinuierliche Verbesserung von Produktionslinien, Logistik und Prozessen
- Chancen-Risiken Analyse mit Probability und Impact

- Performante UX orientierte Software sorgt für die Nutzerakzeptanz
- Live-Dashboard zum Status der Zielerreichung der Organisationseinheiten

4.3.3 KI-Fehlererkennung und IO/NIO-Sortierung in der Produktion (Deutsches Unternehmen, Weltmarktführer, 349 Mrd. Umsatz)

Herausforderungen

- Hoher Ausstoß von Produkten (55 Mio. jährlich)
- Ohne rechtzeitige Prüfung entstehen Risiken für größere Schäden an der Strecke und längere Stillstände
- Entlastung des Prüfpersonals

Lösung

- Eine KI setzt auf ein Kamerasystem mit direkter Anbindung an die Maschinensteuerung
- Die KI erkennt Abweichungen und Anomalien durch Deep-Learning-Modelle
- Echtzeit-Auswertung & Visualisierung sorgt für automatisierten IO/NIO-Warensplit

Business Nutzen

- Die Lösung verbessert die Performance der gesamten Anlage
- Gesteigerter Gesamtwirkungsgrad der Clip-Automatisierung
- Grundlage für weitere KI-basierte optische Prüfungen in anderen Produktionsbereichen

5 Aktuelle Entwicklungen in BI-Technologien

Der BI-Markt wächst rasant: Cloud-Lösungen dominieren mit 40 Prozent jährlichem Wachstum.

Microsoft Power BI und Azure Synapse integrieren nahtlos mit C#-basierten Anwendungen. Trends:

- **KI-Integration:** Machine Learning erkennt Muster in Silodaten, z. B. Vorhersage von Ausfällen in Defence.
- **Edge-Computing:** Für Intralogistik Echtzeit-Daten von IoT-Sensoren.
- **No-Code/Low-Code:** Controller bauen Dashboards ohne IT-Abhängigkeit.
- **Datensicherheit:** DSGVO-konforme Lösungen für DACH-Region, mit Azure-Souveränität.

In der Fertigung ermöglichen smarte BI-Tools digitale Zwillinge, die Margen um 15 Prozent heben.

6 Herausforderungen bei der Implementierung

Trotz hohem Potenzial gibt es Hürden:

- **Technische Integration:** Legacy-Systeme in Maschinenbau erfordern ETL-Prozesse (Extract, Transform, Load).
- **Datenqualität:** Inkonsistente Daten aus Silos führen zu Fehlentscheidungen.
- **Change Management:** Mitarbeitende*r in widerstehen neuen Tools.
- **Kosten:** Initiale Investitionen. Der ROI kann jedoch innerhalb von 12 Monaten durch 10–20 Prozent Marge erreicht werden.

7 Zukunftsperspektiven: Business Intelligence als Margentreiber

Bis 2035 wird BI autonom: Smarte IT übernimmt 50 Prozent der Analysen. In deiner Branche:

- Elektrotechnik: Predictive Maintenance spart 20 Prozent Kosten.
- Defence: Sichere Datenkonsolidierung für Compliance.
- Transportation: Optimierte Routen senken Fuel-Kosten um 15 Prozent.

Die Folge: Mit BI steigert du nicht nur Effizienz, sondern schaffst Wettbewerbsvorteile.

8 Wie wir dein Unternehmen bei der Margensteigerung unterstützen

Wir bieten maßgeschneiderte **Business-Softwarelösungen**, die genau auf deine Bedürfnisse abgestimmt sind. Unsere **Business-Intelligence-Software** konsolidiert Datensilos aus ERP, CRM und Lagerverwaltung in Echtzeit-Dashboards, basierend auf C#, .NET und Azure. Du erhältst:

- **Controlling-Software:** Präzise Margenanalysen mit predictive Forecasting.
- **Lagerverwaltungssoftware:** Reduziert Bestandsverluste um bis zu 25 Prozent.
- **Service-Management-Software:** Optimiert Dienstleistungen in Intralogistik und Baubranche.
- **Produktkonfiguratoren:** Erhöht Umsatz in Maschinenbau und Fertigung.

Dein Partner für nachhaltige Digitalisierung: generic.de

generic.de ist ein etablierter IT-Dienstleister und Microsoft-Partner mit Sitz in Deutschland, der seit über 25 Jahren mittelständische Unternehmen und Konzerne in der DACH-Region bei der

digitalen Transformation begleitet. Von individueller Softwareentwicklung über Cloud-Migration bis hin zu Datenintegration und Business Intelligence – das Team vereint tiefes technisches Know-how mit echtem Verständnis für Geschäftsprozesse.

Was uns auszeichnet:

- **Über 25 Jahre Erfahrung** in der Umsetzung skalierbarer IT-Lösungen für Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Größen
- **Microsoft-zertifizierte Expertise** – von Azure über Power Platform bis Dynamics 365
- **Dedizierter Support & persönliche Ansprechpartner**, die dein Projekt von der Analyse bis zum Go-Live begleiten
- **Praxisbewährte Methoden**, die nicht auf der grünen Wiese entstanden sind, sondern in hunderten erfolgreichen Projekten geschärft wurden

Wir wissen, dass Datensilos, fragmentierte Systeme und fehlende Transparenz nicht nur Nerven kosten – sie kosten echtes Geld. Deshalb analysieren wir zuerst, bevor wir loslegen. Kein Buzzword-Bingo, sondern fundierte Bestandsaufnahme deiner IT-Landschaft mit konkreten Handlungsempfehlungen.

Bereit, verborgene Potenziale in deinem Unternehmen freizusetzen?

Vereinbare jetzt deine unverbindliche Erstanalyse – in einem persönlichen Gespräch zeigen wir dir, wo deine größten Hebel liegen und wie aus Datensilos echte Wettbewerbsvorteile schaffst.

Jetzt Analyse-Workshop anfragen | Oder ruf uns einfach an – wir freuen uns.



Jörg Lenz

Key Account Management

Tel.: +49 721 619096-50

E-Mail: joerg.lenz@generic.de



Marcus Schönherr

Sales Manager

Tel.: +49 721 61 90 96-43

Mobil: +49 174 7026360

E-Mail: marcus.schoenherr@generic.de