



Kundenstory | Produktion

# TARGIT - von der Initiative Mittelstand ausgezeichnet und bei poresta systems bewährt

Die b-imtec GmbH gewinnt Innovationspreis-IT 2012 mit TARGIT Business Intelligence Suite - die BI-Lösung bietet mittelständischen Anwendern wie poresta systems die maximal mögliche Benutzerfreundlichkeit

Regelmäßig Daten zusammenzutragen, um aktuelle Analysen und Reports zu erstellen, kann für ein Unternehmen sehr mühsam sein. Die Business Intelligence Suite TARGIT stellt unternehmensrelevante Kennzahlen vollautomatisch und dazu täglich zur Verfügung. Für die schnell integrierte Business-Intelligence-Lösung (BI-Lösung) erhielt die b-imtec GmbH beim Innovationspreis-IT der Initiative Mittelstand den ersten Preis. Bereits über 4.500 Kunden mit mehr als 300.000 Usern weltweit setzen TARGIT ein, darunter poresta systems.

Wie so manches andere Unternehmen stand das Sanitärunternehmen irgendwann vor dem Problem, dass die Anforderungen an die Auswertung der Unternehmenskennzahlen immer komplexer wurden und Auswertungen über mehrere Mandanten sowie eine Gesamtbetrachtung im vorhandenen ERP-System nicht realisierbar waren. Auf der CeBit wurde poresta systems, ehemals illbruck Sanitärtechnik GmbH auf TARGIT aufmerksam.

„TARGIT ist nicht die einzige BI-Lösung auf dem Markt, aber sie ist einfach, lässt sich schnell implementieren und senkt die Kosten“, sagt Thomas Veit, Geschäftsführer von b-imtec. Ein Grund dafür: TARGIT setzt zu 100 Prozent auf Microsoft-Technologie auf. Das war auch ein wesentliches Auswahlkriterium von poresta systems an seine zukünftige BI-Lösung: „Wir arbeiten mit Microsoft Dynamics NAV™, das unter Microsoft SQL läuft. Reports sollten möglichst einfach aus NAV übergeben werden können, um grafische Darstellungen zu ermöglichen“, erklärt Stephan Scharr, Projektleiter ERP und stellv. EDV-Leiter von poresta systems. Viele BI-Hersteller würden eine neue Datenbank anbieten, was es notwendig macht, aufwendige Anpassungen vorzunehmen und sich neu in deren Administration einzuarbeiten - das entfällt bei TARGIT.

Was in kleinem Umfang begonnen hat, wurde stetig erweitert; heute nutzen Geschäfts- und Vertriebsleitung, Kostencontrolling und Kalkulation sowie der Vertrieb TARGIT. Hier ist auch die Anbindung nach außen für alle Außendienstmitarbeiter und Handelsvertreter über TARGIT Net problemlos möglich. „Die Anforderungen in den einzelnen Unternehmensbereichen konnten schnell umgesetzt werden, bei nur geringem Schulungsaufwand. Mit TARGIT sind unsere Mitarbeiter in der Lage, ihre eigenen Auswertungen durchzuführen. Sie können schnell auf relevante Zahlen zugreifen, z. B. um Kundengespräche besser vorzubereiten oder Marketing-Kampagnen gezielt zu steuern“, so Scharr. Für die Zukunft ist der Einsatz von TARGIT auch in Vertriebsplanung und Erfolgskontrolle geplant.

## poresta systems GmbH

poresta systems ist Anbieter für Wannenmontagesysteme und bodenebene Duschplatzlösungen. Der Sanitärexperte liefert für jede Einbausituation das passende Installationssystem. Individuelle Lösungen zur Bad- und Duschplatzgestaltung wie z. B. Schneckenduschen, Waschtische oder Badeplätze runden das Unternehmensportfolio ab.



„Mit TARGIT sind unsere Mitarbeiter in der Lage, ihre eigenen Auswertungen durchzuführen. Sie können schnell auf relevante Zahlen zugreifen, z. B. um Kundengespräche besser vorzubereiten.“

**Stephan Scharr, Projektleiter ERP und stellv. EDV-Leiter von poresta systems**