minubo
MAX YOUR PROFIT



VON 80% WARTUNGSMODUS ZU LLM-ANALYSEN: WIE GOLDNER FASHION SEINE DATENARCHITEKTUR AI-READY GEMACHT HAT

Von einem Data-Team, das zu 80 % im manuellen Wartungsmodus feststeckte und keine Zeit für strategische Themen hatte, hin zu 80 % freier Kapazität für Wertschöpfung; von fehleranfälligen Berichten zur Mittagszeit hin zu validierten Unternehmenszahlen verlässlich vor 6:00 Uhr morgens, von einer starren BI Legacy-Blackbox zu zukunftsweisenden LLM-Analysen und KI-Use-Cases, die messbare Einsparungen bei Werbe- und Druckkosten bringen: Dieser fundamentale Wandel gelang der GOLDNER Fashion Group durch den Wechsel auf die modular-hybride Datenplattform von minubo, die komplexe Daten-Basics automatisiert und dem Inhouse-Team gleichzeitig die volle Hoheit über seine Business-Logiken zurückgibt. Wie dieser Sprung zur AI-ready Datenarchitektur im Detail glückte, zeigt diese Case Study.

TRADITION TRIFFT ZUKUNFT

DIE ROLLE VON DATEN BEI GOLDNER

Die GOLDNER Fashion Group, mit einer Multichannel-Aufstellung aus Katalog, Online und Outlets, arbeitet seit Jahrzehnten mit Daten. Der Hintergrund ist nicht nur technischer Natur: Versandhandel ist traditionell datengetrieben, und Daten waren bei GOLDNER schon früh ein Werkzeug, um Entscheidungen im Tagesgeschäft besser treffen zu können.

Aber mit der Zeit änderte sich der Anspruch. Nicht die Richtung, aber der Maßstab: Daten mussten zuverlässig, nachvollziehbar und schnell genug sein, um Planung und Steuerung in der heutigen Zeit wirklich zu beschleunigen. Als gewachsenes Unternehmen bringt GOLDNER Datenkomplexität mit, die im Zusammenspiel vieler Systeme, Quellen und Geschäftslogiken besonderen Pflegeaufwand bedeutet. Genau hier entstanden Probleme, die man im Alltag nicht wegreden konnte.

GOLDNER

MADELEINE

ÜBER DIE GOLDNER FASHION GROUP

Die GOLDNER Fashion Group ist ein renommiertes Multichannel-Unternehmen für hochwertige und stilsichere Damenmode im Best-Ager Bereich mit Sitz im oberfränkischen Münchberg und beschäftigt ca. 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zur GOLDNER Fashion Group gehören die Modemarken GOLDNER und MADELEINE. Darüber hinaus bietet die GOLDNER Fashion Group mit den Fulfillment-Marken SULKY (Logistik) und GOLDNER Fulfillment (Kundenservice) Dienstleistungen im europäischen Raum an. Die Kundinnen in Deutschland und sieben weiteren Ländern Europas erreicht das Unternehmen online und per Katalog.

WENN DATEN DA, ABER NICHT „GRIFFBEREIT“ SIND

GOLDNER hatte Daten. Was fehlte, war die Sicherheit, dass sie im Alltag immer so funktionieren, wie man es für belastbare Entscheidungen braucht. Für CEO Marcus Anton war dabei nicht nur „Datenverfügbarkeit“ entscheidend, sondern ob Daten in der richtigen Qualität und im richtigen Timing für Planungs- und Steuerungsentscheidungen nutzbar sind.

LEGACY-FUNDAMENT, DAS MEHR BREMST ALS TRÄGT

Über Jahre entstand eine historisch gewachsene Datenarchitektur, die im Kern auf dem System eines externen Dienstleister basierte, welches zwar an die bestehenden Use-Cases angepasst wurde, aber keine Flexibilität und Transparenz bot. Das führte zu mehreren Effekten:

- **Blackbox-Abhängigkeit:** Zentrale Bereiche waren durch einen externen Dienstleister geprägt – mit begrenztem internen Know-how und langsamen Kommunikationswegen.
- **Starre Infrastruktur:** Das Setup war schwer erweiterbar und verursachte dadurch unnötig hohe Kosten im Betrieb.
- **Langsame Anpassungen:** Jede Änderung an der Datenlogik wurde mit der Zeit immer schwieriger und kostspieliger, da jede Anpassung durch den externen Dienstleister gemacht werden musste. Für ein datengetriebenes Unternehmen bedeutete das: Jede neue Fragestellung mutierte zur zähen Projektarbeit.
- **Shadow IT:** Mangelnde Flexibilität zwang die Teams dazu, neben dem offiziellen Datawarehouse, eigene, Parallelsysteme und Datenbanken aufzusetzen, um wiederkehrende Auswertungen zu automatisieren. Dies destabilisierte die Data Governance und schuf unkontrollierbare Datensilos.

DER ENDGEGNER IM E-COMMERCE: DIE ERP-KOMPLEXITÄT

Eine weitere Herausforderung – nicht nur bei GOLDNER, sondern in fast allen E-Commerce-Unternehmen – liegt in der Aufbereitung der ERP-Daten. Transaktionale Daten aus dem ERP-System sind das Fundament für alle weiteren Analysen. Aber ihre Aufbereitung und Modellierung ist extrem komplex und erfordert erheblichen manuellen Aufwand. Auch bei GOLDNER führte das zu klassischen Symptomen: Hohe Fehlerquoten, mangelnde Verfügbarkeit und enormer Zeitaufwand für manuelle Analysen. Diese Komplexität war ein zentraler Grund, warum die alte Infrastruktur zur Bremse wurde.

„BERICHTE MORGENS NICHT FERTIG“: GESCHWINDIGKEIT WURDE ZUM OPERATIVEN RISIKO

Im Tagesgeschäft zeigte sich das besonders bei Performance-Problemen. Wenn die Daten nicht sauber und schnell genug bereitstanden, verzögerten sich Auswertungen:

- **Berichte waren häufig erst ab mittags verfügbar** – zu spät für schnelle, morgendliche Entscheidungen.
- Teams mussten gezwungenermaßen mit **veralteten oder unvollständigen Daten** arbeiten
- Statt auf tagesaktueller Grundlage agieren zu können, wurden strategische Weichenstellungen oft vor sich hergeschoben

INTRANSPARENZ: WENN ABSTIMMUNGEN VERTRAUEN KOSTEN

Neben der Geschwindigkeit kam das zweite Thema: Intransparenz. Zahlen aus unterschiedlichen Abteilungen stimmten nicht miteinander überein. Unterschiedliche Definitionen und Silo-Sichten führten zu Unsicherheit und einer regelrechten Entscheidungslähmung.

CEO Marcus Anton bringt es auf den Punkt: *„Man kann entweder eine Entscheidung auf weniger guten Informationen treffen oder gar keine Entscheidung treffen. Manchmal ist gar keine Entscheidung zu treffen noch schlimmer als eine Probeentscheidung zu treffen.“*

Doch das Warten auf die „perfekten“ Daten kostete GOLDNER dauerhaft Geschwindigkeit und Handlungsspielraum.

DAS DATA-TEAM IM WARTUNGSMODUS (80% FEUERLÖSCHEN)

Weil der Zugriff auf Datenlogiken durch die Blackbox eingeschränkt war, verbrachte das interne **Data-Team rund 80 % seiner Zeit mit reiner Wartung und „Feuerlöschen“**. Für wertschöpfende Analysen, die das Geschäft aktiv steuern oder neue Technologien wie KI vorbereiten könnten, blieben nur 20 % der Ressourcen. Das Potenzial des Teams lag brach. Nicht, weil der Wille fehlte, sondern weil die Datenstruktur dafür nicht die nötige Basis lieferte.



DER WENDEPUNKT

DIE ENTSCHEIDUNG GEGEN DEN „GREENFIELD-ZWANG“

GOLDNER stand vor einer grundlegenden Entscheidung: Weiter am bestehenden Setup „reparieren“ oder die Ursachen radikal angehen?

Die ehrliche Erkenntnis war, dass der Aufbau einer komplett eigenen, internen Datenarchitektur von Grund auf an den Realitäten des Arbeitsmarktes scheitern würde. Marcus Anton beschreibt diesen strategischen Moment sehr direkt:

„Wir wollten eine komplette eigene Architektur aufbauen und sind nicht zuletzt aufgrund personeller Themen sofort zurückgeschreckt. Wir haben gesehen, wie schwer es ist, ein Team in entsprechenden Größenordnungen für so ein Projekt dauerhaft zu staffen. Wenn du ein Cloud-Setup haben willst, brauchst du keinen Vollzeit-Admin – aber versuch mal, eine 0,1-FTE-Stelle einzustellen.“

ANFORDERUNGEN AN EIN MODERNES DATA-SETUP

Als traditionsreiches und großes Unternehmen bringt GOLDNER eigene Ressourcen mit. Das Team sollte aktiv mitwirken – nicht nur als Nutzer, sondern als Gestalter. Das bedeutete konkret:

- **Echte Datensouveränität:** Das Inhouse-Data-Team soll die volle Kontrolle und Hoheit über die Business-Logiken behalten.
- **Standardisierung der Basics:** Keine Zeit verschwenden mit dem Neuerfinden des Rades (wie Daten-Pipelines oder Standard-Konnektoren).
- **Zukunftssicherheit (AI-Readiness):** Eine skalierbare, semantisch saubere Datenbasis als Fundament für zukünftige KI-Anwendungsfälle.



DIE LÖSUNG

DER HYBRIDE BI-ANSATZ (STANDARD + CUSTOM)

GOLDNER hat nicht einfach ein Tool „eingeführt“, sondern eine Datenarchitektur aufgebaut, die die Zusammenarbeit im Unternehmen neu organisiert. Die zentrale Idee war: Der Kern soll stabil und zuverlässig sein – und gleichzeitig muss genug Raum für individuelle Logiken bleiben.

Damit entsteht ein **hybrides Setup**, in dem nicht jede Änderung zur Großbaustelle wird. Und in dem das Data-Team die Rolle bekommt, die es haben sollte: Wert schaffen.
GOLDNER hat sich für die modulare BI-Plattform minubo entschieden. Die zentrale Idee: Der datentechnische Kern wird standardisiert und stabilisiert, während das GOLDNER-Team die volle Freiheit für wettbewerbsentscheidende Custom-Logiken behält.

Marcus Anton erklärt das Ziel: *„Wir wollten weg von 80/20 zu 20/80 – damit das Team die Kraft, die es hat, in die Entwicklung reinstecken kann. Entscheidend war für uns, dass es eine belastbare Basis gibt, auf der wir nicht bei jedem Detail wieder von vorne anfangen müssen – und dass wir gleichzeitig unsere individuellen Logiken abbilden können.“*

STANDARD (MINUBO): DIE BELASTBARE BASIS

Der Standardteil von minubo übernimmt das extrem aufwendige Fundament und sorgt für ein schnelles Multichannel-Onboarding:

- **AUTOMATISIERTE ERP-AUFBEREITUNG:** Transaktionale Daten aus dem ERP-System werden automatisiert, sauber modelliert und stabilisiert. Der klassische manuelle Projektaufwand entfällt komplett.
- **EXTRAKTION ALLER RELEVANTEN E-COMMERCE-QUELLEN:** Nahtlose Anbindung aller relevanten E-Commerce-Quellen (Shop, ERP, Marketing, Marktplätze, uvm.), ohne dass ein eigenes Team erforderlich ist.
- **800+ E-COMMERCE-KENNZAHLEN:** minubo liefert ein Datenmodell inklusive konsistenter Logiken, Definitionen und Semantik – von Haus aus “AI-ready” durch Metadaten & Guardrails.
- **MINUBO FRONTEND (OPTIONAL):** Intuitive Best-Practice Dashboards & Reports out-of-the-box für schnelles Reporting, tiefgehende Analysen und tägliche Action sind vorhanden – ohne Setup-Zeit. Jede Person im Team hat Zugriff auf relevante Daten im Self-Service.
- **KEIN VENDOR-LOCK-IN:** Bestehende Tools bleiben nutzbar. Easy Connect zu SuperSet, Power BI, ChatGPT, Claude, n8n und mehr. Wer (wie GOLDNER) etablierte Reporting-Strukturen hat, muss diese nicht aufgeben.

INDIVIDUALITÄT (OFFENES DWH): RAUM FÜR WETTBEWERBSVORTEIL

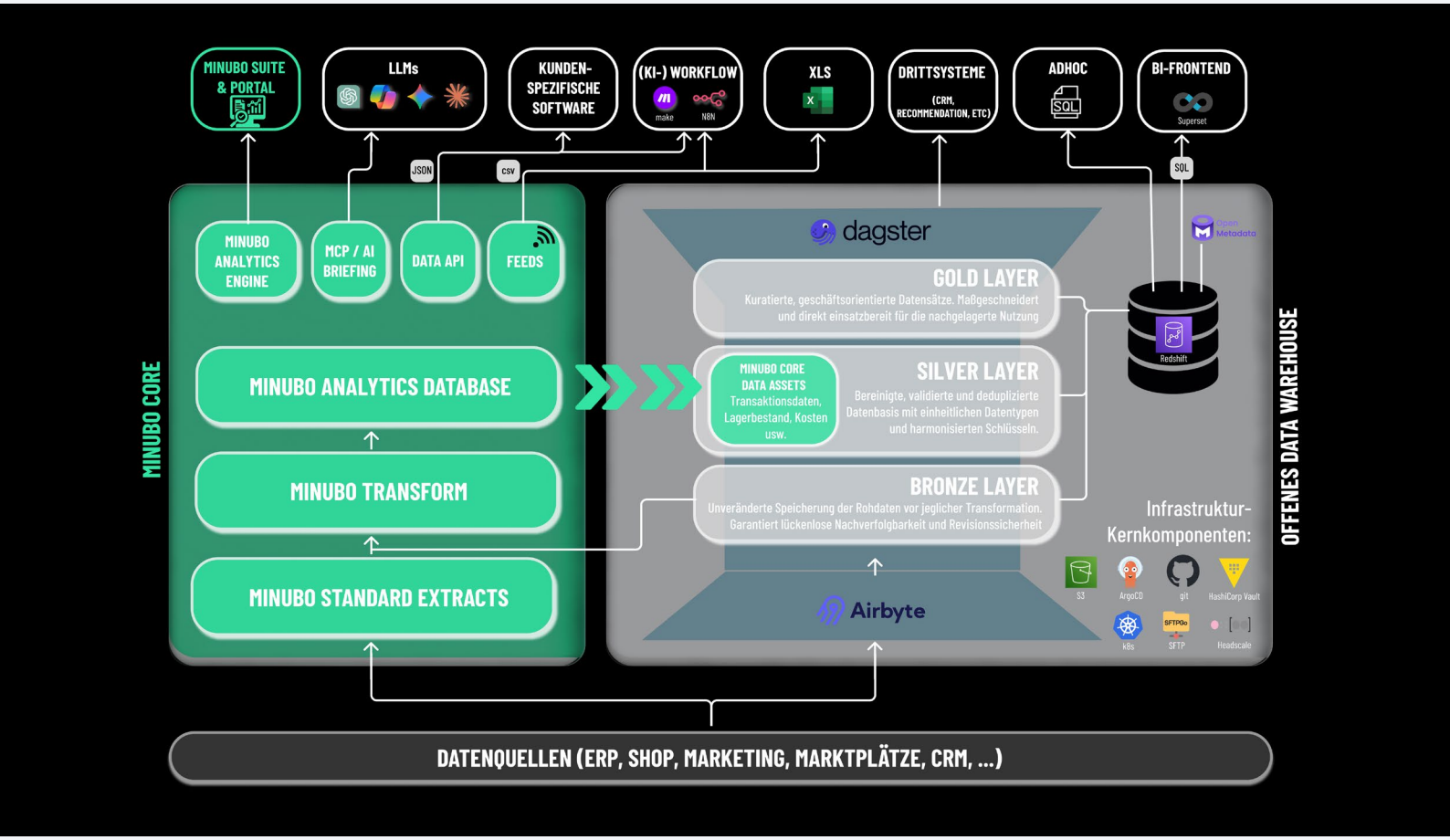
Alles, was GOLDNERs Geschäftsmodell speziell macht, bleibt in der Hand des eigenen Teams:

- **GEMEINSAME ENTWICKLUNG:** Enge Zusammenarbeit mit dem GOLDNER-Datenteam, transparente Datenmodelle, direkter Zugriff
- **KUNDENSPEZIFISCHE LOGIK & DATEN:** Fokus auf Anforderungen, die nicht im Standard abgebildet sind. Ein Beispiel ist das Kataloggeschäft: Die Verknüpfung von Aussanddaten mit transaktionalen Deckungsbeiträgen ist hochkomplex. Genau diese Verknüpfung erfordert Tiefe und saubere Logik – und zeigt, warum es in der Praxis mehr braucht als generische Standardauswertungen. Mit der neuen Architektur wird diese Komplexität automatisiert und präzise abgebildet
- **OFFENES DATA WAREHOUSE:** Trennung von Datenhaltung und Nutzung ermöglicht Zugriff auf alle Ebenen und Integration verschiedener Tools
- **CODE-OWNERSHIP STATT VENDOR-LOCK-IN::** Durch die konsequente Nutzung von Open-Source-Komponenten liegen alle Sonderlösungen im eigenen Git-Repository. Der Quellcode bleibt für das Kundenteam zu 100 % einsehbar, kontrollierbar und unabhängig

DER BLICK IN DEN MASCHINENRAUM

Techies, Data Engineers und IT-Architekten aufgepasst: Wer wissen möchte, wie eine hochmoderne, zukunftssichere Analytics-Infrastruktur heute aufgebaut sein muss, bekommt hier den Blick unter die Haube der GOLDNER-Plattform.

Die Architektur bei GOLDNER ist als mehrschichtige Analytics-Plattform mit klarer Trennung zwischen Datenextraktion, Orchestrierung, fachlicher Modellierung, analytischer Persistenz, Metadaten-/Dokumentationsschicht und konsumierenden Zugriffspfaden aufgebaut. Dieser Zuschnitt ist entscheidend, weil er Standardisierung im Plattformkern mit Flexibilität bei kundenspezifischen Erweiterungen verbindet.



INGESTION, VERARBEITUNG & ORCHESTRIERUNG

Auf der Ingestion- und Verarbeitungsebene werden operative Daten aus ERP, Shop, Marketing, Marktplätze, CRM und weiteren Fachsystemen eingebunden. Das ERP-System bei GOLDNER ist Diva auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central.
Die technische Extraktion und Verarbeitung der Daten erfolgt in einer Kombination aus **Dagster** und **minubo Core**:

- **Dagster** fungiert hierbei als Orchestrierungs- und Pipeline-Layer: Es steuert Ausführungsreihenfolgen, technische Abhängigkeiten, Scheduling, Monitoring, Fehlerpfade und Wiederanläufe von Jobs. Darüber hinaus dient es als Integrationsrahmen für zusätzliche, nicht-standardisierte Quellen wie Callcenter-Daten oder Kataloginformationen.

- Der **minubo Core** übernimmt darauf aufbauend die fachliche Verarbeitung, Standardisierung und KPI-Berechnung des minubo Datenmodells. Dadurch sind technische Pipeline-Steuerung und fachliche Modelllogik sauber voneinander getrennt.

ANALYTISCHE PERSISTENZ: DAS BRONZE-/SILVER-/GOLD-PRINZIP

Die Strukturierung der Datenverarbeitung folgt dem Bronze-/Silver-/Gold-Schema als architektonischem Ordnungsprinzip. Für die analytische Persistenz und Abfrage ist bei GOLDNER **Amazon Redshift** im Einsatz. Die Wahl dieser Engine folgt keinem isolierten Produktentscheid, sondern dem generellen Muster moderner analytischer Plattformen: Spaltenorientierte Speicher- und Query-Engines sind heute der dominante Ansatz für analytische Workloads, da sie bei großen Faktvolumina, spaltenselektiven Zugriffen, hoher Kompression und aggregationsintensiven Auswertungen signifikante Vorteile gegenüber transaktionsorientierten Datenbanksystemen bieten.

Für analytische Anwendungen mit kanalübergreifenden Daten, umfangreichen KPI-Modellen und wiederkehrenden Reporting- sowie Self-Service-Abfragen ist dieses Architekturprinzip besonders geeignet. minubo bleibt hierbei bewusst technologieoffen und kann abhängig von Betriebsmodell, Cloud-Umgebung und Kundenpräferenz alternativ auch **ClickHouse** oder **BigQuery** einsetzen.

BETRIEBSARCHITEKTUR, GITOPS & CLOUD-INFRASTRUKTUR

Die Betriebsarchitektur ist auf Reproduzierbarkeit und Portabilität ausgelegt. Durch den Einsatz von **Kubernetes** und **Argo CD** lässt sich die Plattform mit einem weitgehend identischen Betriebsmodell auf unterschiedlichen Infrastrukturprovidern aufsetzen. Dadurch wird die Umgebung unabhängig vom konkreten Hosting-Anbieter nach demselben deklarativen und automatisierten Betriebsansatz verwaltet.

Für GOLDNER läuft dieses Setup auf **AWS**. minubo übernimmt Setup, Deployment, Betrieb und Wartung der Infrastruktur, während die Datenhoheit vollständig bei GOLDNER verbleibt.

OPEN-SOURCE ALS SCHUTZ VOR DEM VENDOR-LOCK-IN

Ein zentraler architektonischer Vorteil liegt in der weitgehenden Nutzung offener Technologien auf Plattformebene. Komponenten wie Dagster, Superset, Kubernetes, Argo CD und OpenMetadata reduzieren das Risiko eines tiefen Plattform-Lock-ins und verbessern Transparenz, Austauschbarkeit und Erweiterbarkeit der Architektur. Gleichzeitig erlaubt die Plattform in der analytischen Persistenzschicht eine pragmatische Flexibilität zwischen unterschiedlichen Engines, ohne das Gesamtmodell zu verändern.

SEMANTIK, DATA GOVERNANCE & DOKUMENTATION

Die semantische und dokumentarische Ebene ist mit **OpenMetadata** umgesetzt. Dort werden die kundenspezifischen Datenmodelle dokumentiert und nachvollziehbar beschrieben; zusätzlich ist auch das minubo Core Datenmodell zentral referenzierbar. Diese Schicht dient damit vor allem der Auffindbarkeit, Nachvollziehbarkeit und fachlichen Dokumentation von Datenmodellen – nicht als operative Query- oder LLM-Zugriffsschicht.

PROGRAMMATISCHE SCHNITTSTELLEN & ENTKOPPELTE KONSUMSEITE

Der minubo Core stellt zusätzlich standardisierte Zugriffs- und Integrationsdienste bereit. Dazu gehören:

- **MCP-Server** für LLM-Zugriffe
- Eine **Data API** für die programmatische Nutzung der Datenbasis
- Ein **Feed-Server** für standardisierte Exporte

Aus Architektursicht ist das relevant, weil damit nicht nur die menschliche BI-Nutzung, sondern auch der maschinelle, programmatische und AI-nahe Zugriff als Teil des Plattformkerns verfügbar ist.

Auf Nutzerseite bleibt die Plattform absichtlich entkoppelt von einem einzelnen Frontend. GOLDNER nutzt mit **Superset** eine auf Wunsch ausgewählte Visualisierungslösung und kann parallel weitere Zugriffspfade wie Power BI, Excel, Ad-hoc-SQL oder LLM-gestützte Workflows via MCP und AI Briefing einsetzen. Diese Entkopplung zwischen Plattformkern und Konsumwerkzeugen ist ein wesentlicher Bestandteil des Architekturansatzes, weil sie technische Offenheit mit fachlicher Kontinuität verbindet.

WAS SICH IM KERN VERÄNDERT HAT

GOLDNER beschreibt den Unterschied vor allem als Entlastung im Alltag:

- Datenlogik wird nachvollziehbarer und konsistenter
- Auswertungen lassen sich schneller aufsetzen, weil die Basis stabil ist
- Das System unterstützt die Weiterentwicklung statt sie auszubremsen

Statt alles „eins-zu-eins“ selbst zu bauen oder komplett extern machen zu müssen, setzt GOLDNER auf einen modular-hybriden Weg: Der Grundstock ist standardisiert, die spezifischen Teile bleiben dort, wo GOLDNER Wettbewerb und Komplexität ausmacht, in der Kontrolle des eigenen Teams.

Marcus Anton unterstreicht: *„Das Team von minubo hat die Verantwortung übernommen. Die Migration war nicht leicht, aber sie hat funktioniert. Bis heute arbeiten wir sehr eng zusammen und gehen Probleme einfach an. Das ist eine wichtige Komponente – Vertrauen neben allen Produktfunktionalitäten.“*

ERGEBNISSE

WAS SICH FÜR GOLDNER KONKRET VERBESSERT HAT

Wenn man die Verbesserung in einem Satz zusammenfasst, ist es dieser: Entscheidungen wurden zuverlässiger, schneller und weniger abhängig von „wer bekommt wann welche Zahlen". Konkret lässt sie sich am besten an den harten, operativen Veränderungen im Business ablesen:

DATEN VOR 6:00 UHR – VOM REAKTIVEN VERWALTEN ZUM PROAKTIVEN STEUERN

Waren Berichte früher oft erst ab mittags verfügbar, stehen alle validen Daten heute zuverlässig vor 6:00 Uhr morgens bereit.
Business-Effekt: Das Management startet nicht mehr mit offenen Fragen in den Tag, sondern direkt mit Antworten. Entscheidungen werden nicht mehr vertagt, sondern direkt morgens datenbasiert umgesetzt.

PERFORMANCE-MARKETING – AGILE BUDGET-ALLOKATION TAGESAKTUELL

Das Performance-Marketing-Team agiert nicht mehr im Rückspiegel, sondern kann auf tagesaktuellen Werten aufbauen.
Business-Effekt: Werbebudgets können noch am selben Tag agil dorthin geshiftet werden, wo sie nachweislich den höchsten ROI erzielen – ein massiver Wettbewerbsvorteil im volatilen E-Commerce.

DEMOKRATISIERUNG DER DATEN – SCHLUSS MIT DEM EXPERTEN-BOTTLENECK

Vor der Transformation lag die Analysekompetenz exklusiv bei wenigen Spezialist:innen. Heute ist das Setup dezentralisiert. Durch gezieltes Self-Enablement (Workshops & minubo Academy) greifen Vertrieb, Marketing und Einkauf eigenständig auf Dashboards, Reports und (ad-hoc) Analysen zu.
Business-Effekt: Massiver Zeitgewinn für das Data-Team und schnellere Handlungsfähigkeit in den Fachabteilungen nach dem Motto: „Wir haben die Daten und entscheiden jetzt."

SAISONALE PLANUNGSPROZESSE – SICHERHEIT STATT PRAGMATISCHER NOTLÖSUNGEN

Die termingerechte Bereitstellung von hochdetaillierten Datenströmen für den Einkauf und Vertrieb war früher ein permanenter Risikofaktor.
Business-Effekt: Saisonale Planungsprozesse basieren nun auf präzisen historischen Realitäten statt auf Schätzungen. Das senkt das Risiko von Fehlkäufen und optimiert die Lagerhaltung.

STRATEGISCHE AGILITÄT – WACHSTUM VS. PROFITABILITÄT FLEXIBEL STEUERN

GOLDNER kann Kennzahlen nun so transparent machen, dass das Unternehmen je nach Marktlage extrem schnell den strategischen Fokus wechseln kann.
Business-Effekt: Sofortige Sichtbarkeit, welche Maßnahmen Marge bringen und welche Volumen treiben – für eine hochflexible Steuerung konkurrierender Unternehmensziele.

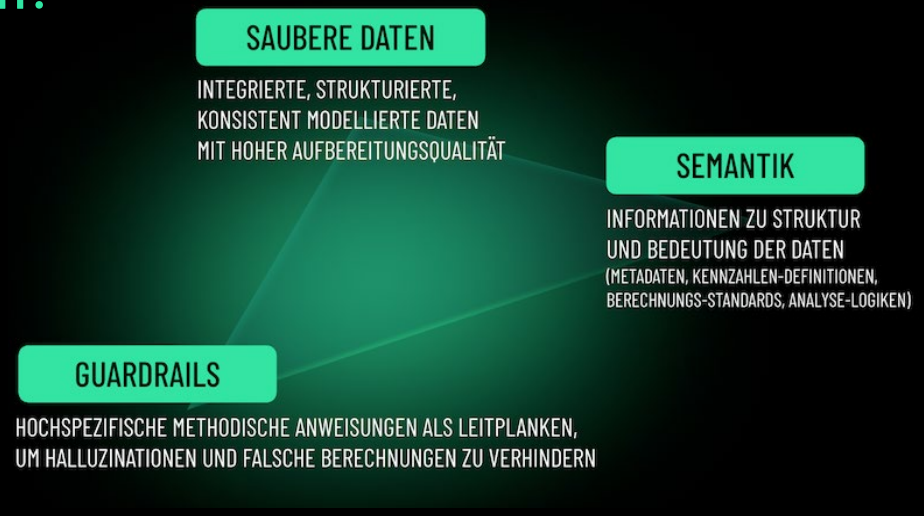


KI-READINESS ALS NÄCHSTE STUFE:

WAS DIE KI WIRKLICH BRAUCHT:

Dass KI im Gespräch war, ist verständlich. Aber GOLDNER hat KI nicht als „Buzzword-Projekt" behandelt, sondern als Folgeaufgabe – mit klarer Voraussetzung. Denn die alte Infrastruktur konnte KI-Anwendungen nicht zuverlässig unterstützen. Jetzt, mit einer stabilen und semantisch beschriebenen Datenbasis, kann das Team sich auf das konzentrieren, was vorher blockiert war: konkrete LLM-Projekte und Use Cases.

Denn wenn KI zuverlässig arbeiten soll, geht es nicht nur um Datenmenge oder Zugriff. Es geht um Zuverlässigkeit und dafür braucht sie bestimmte Bausteine: saubere Daten, Semantik und Guardrails.



Genau diese Voraussetzungen sind in der neuen Datenarchitektur erfüllt. Auf dem Weg dorthin wird KI nicht zur zusätzlichen Baustelle, sondern zur Erweiterung dessen, was Datenarbeit bei GOLDNER bereits kann.

Wie Marcus Anton es beschreibt: *„Das Team arbeitet eigenständig, und wir haben eine solide Basis, auf der KI tatsächlich liefern kann."* – genau diese Zuverlässigkeit ist der Kern des Fortschritts.

GOLDNER IST AI-READY – DREI KONKRETE KI-USE CASES IN DER PRAXIS:

BEISPIEL 1: STRATEGISCHE UMSATZPROGNOSEN & AD-HOC ANALYSEN VIA MINUBO MCP

Business-Teams müssen nicht mehr auf Analysten warten, um komplexe Fragen zu stellen. Über das minubo MCP (Model Context Protocol) sind KI-Assistenten wie ChatGPT oder Gemini direkt und sicher mit der Datenbasis verbunden. Wer im Team wissen möchte: „Wie hat sich der Bestellwert im letzten Quartal nach Kanal entwickelt?", tippt die Frage einfach ein und erhält in Sekundenschnelle verlässliche Insights direkt aus der validierten Datenbasis – ohne manuellen Datenimport ins LLM.

Der konkrete Härtetest: KI-Zweitmeinung für die strategische Jahresplanung. Wie tief diese Integration in der Praxis geht, zeigt ein konkreter Use-Case bei GOLDNER: Das Unternehmen betreibt seit vielen Jahren ein hochkomplexes, gewachsenes Excel-Tool zur Umsatzprognose. Gefüttert mit Kundenkohorten, Neukundenverhalten und strategischer Planung ist es das zentrale Steuerungsinstrument für den Customer Lifetime Value (CLV) und die Umsatzerwartungen der kommenden Geschäftsjahre. Das Ziel war nicht, dieses etablierte Tool abzulösen, sondern es datenseitig zu plausibilisieren: Kommt man mit einem völlig autarken, KI-basierten Ansatz auf ähnliche Prognosewerte? Dafür wurde ein LLM beauftragt, über das minubo MCP direkt auf das historische Kundenverhalten zuzugreifen und eigenständig eine kohortenbasierte Umsatzprognose für die nächsten Geschäftsjahre zu erstellen.

Das verblüffende Ergebnis: Der Ansatz funktioniert extrem schnell. Erste valide Trends lagen bereits nach **ein bis zwei Stunden** vor; nach wenigen Tagen des Fine-Tunings waren die KI-Prognosewerte absolut belastbar und plausibel.

Der Business-Effekt: Maximale Entscheidungssicherheit. Was früher wochenlange statistische Sonderprojekte oder teure externe Audits erfordert hätte, liefert heute in kürzester Zeit eine verlässliche, datenbasierte Zweitmeinung direkt aus dem operativen Live-Datenmodell.

BEISPIEL 2: DRITTANBIETER-TOOLS AUF STABILER BASIS

THREE.E, die Agentur, die GOLDNER langjährig im Bereich Performance Marketing unterstützt, hat auf der minubo-Datenbasis in Rekordzeit ein neues, KI-basiertes Simulations-Tool aufgebaut. Wo früher der ROI hinterfragt würde, können jetzt schnell gewinnbringende Tools entwickelt werden. Die stabile Datenbasis macht es möglich, dass externe Partner spezialisierte Lösungen aufsetzen, ohne erst monatelang Datenqualität zu klären.

BEISPIEL 3: ERSCHLIESSUNG UNSTRUKTURIERTER DATENQUELLEN (Z.B. CALLCENTER & PRINT)

GOLDNER nutzt die neue Datenbasis, um bisher unzugängliche Datenquellen zu erschließen und miteinander zu verknüpfen. So lassen sich etwa Callcenter-Daten transkribieren, mit KI analysieren und mit bestehenden Artikeldaten verknüpfen – um zu verstehen: „Welche Artikel werden nachgefragt, sind aber ausverkauft?" oder „Welcher Katalog passt am besten zu welcher Kundengruppe?"

Auch die analoge Print-Welt wird dadurch optimiert: Durch die intelligente Datenverknüpfung werden z.B. automatische Katalogsperren für Kunden eingerichtet, die sich laut eigenen Angaben auf längeren Reisen befinden. Das Ergebnis: **Messbare Einsparungen bei den Werbe- und Druckkosten.**

DAS NIMMST DU MIT NACH HAUSE

KEY TAKEAWAYS

Intransparente Prozesse, verzögerte Berichte, ein Data-Team im Wartungsmodus – das sind keine Probleme, die nur große Konzerne kennen. Fast jedes E-Commerce-Unternehmen kämpft irgendwann damit. GOLDNER zeigt, dass der Weg heraus möglich ist: Von „morgens kein fertiger Bericht" zu Ad-hoc-Analysen via LLM – skalierbar, übertragbar und mit einer modularen BI-Plattform wie minubo für Unternehmen jeder Größe realisierbar. Drei Erkenntnisse, die sich direkt übertragen lassen:

1) DIE ERP-AUFBEREITUNG ENTSCHEIDET ÜBER TOP ODER FLOP

ERP-Daten sauber zu modellieren und stabil zu machen, ist das unumgängliche Fundament. Die wahre Kunst liegt jedoch darin, diese hochgradig transaktionalen Daten in Kombination mit allen weiteren Quellen (Shop, Marketing, Marktplätze) sauber und logisch fehlerfrei zu verknüpfen. Hier liegt der größte Hebel für Qualität und Geschwindigkeit. Wer diesen Schritt ernst nimmt, schafft erst die echte Voraussetzung für alles, was danach kommt – von zuverlässigen Daily Reports bis zu intelligenten KI-Anwendungen.

2) KI BRAUCHT SEMANTIK, KONSISTENZ UND GUARDRAILS

LLMs sind nur so gut wie die Daten und der Kontext, den sie bekommen. Struktur und Bedeutung machen Ergebnisse zuverlässig. Ohne diese Basis wird KI zur Spielerei. Mit ihr wird sie zum echten Steuerungswerkzeug.

3) MODULAR DENKEN HEISST: KONTROLLE BLEIBT DORT, WO SIE HINGEHÖRT

Standard für den Kern, Custom für Edge Cases – so wird das Data-Team entlastet und kann wertschöpfend arbeiten. Das ist nicht nur effizienter, sondern auch der Weg zu echter Befähigung statt Abhängigkeit.

ÜBER MINUBO

minubo ist die Business-Intelligence-Lösung speziell für den E-Commerce. Ob als modularer Baustein für deine bestehende Infrastruktur oder als schlüsselfertige Gesamtlösung: minubo schließt die Lücke zwischen Rohdaten und Business-Impact. Dafür werden alle relevanten Daten – von ERP über Vertriebs- bis Marketingkanäle – verbunden und modelliert. So entsteht eine konsistente Datenbasis, um Profitabilität zu steuern und KI-Potenziale vollwertig zu nutzen. Das Ergebnis: Volle Transparenz statt Excel-Chaos.
Eine Plattform. Alle Daten. Unendliche Möglichkeiten für dich, dein Team und deine KI.

WIE BEREIT SIND DEINE DATEN HEUTE SCHON FÜR DIE KI?

Möchtest du erfahren, wie eine modulare Datenarchitektur auch dein Unternehmen „AI-ready" macht?

DEMO VEREINBAREN

minubo GmbH
Schwanenwik 24
D - 22087 Hamburg

Telefon: +49 (40) 2980675-101
Email: sales@minubo.com

www.minubo.com

