

Durch BI zur konsequenten Unternehmenssteuerung

Großhändler für Kfz-Ersatzteile und Zubehör verwirklicht mit Unterstützung von DATA MART Consulting einheitlich abgestimmtes Kennzahlensystem

Das 1924 gegründete Unternehmen Schäferbarthold mit Sitz in Porta Westfalica ist Großhändler für Fahrzeuersatzteile und -zubehör und wird bereits in der vierten Generation von Dr. Christian Schäferbarthold und Wolfgang Schäferbarthold geführt. In über 90 Jahren ist das Unternehmen stetig gewachsen. Heute betreut das Unternehmen mit etwa 300 Mitarbeitern Kunden in über 70 Ländern weltweit und ist für seine Qualität und schnelle Logistik bekannt.



Allerdings stand die Geschäftsführung zunehmend vor der Herausforderung, dass im Unternehmen kaum standardisierte Kennzahlen, Auswertungen und Berichte abteilungsübergreifend zur Verfügung standen. „Dies verhinderte eine wirklich fundierte Entscheidungsfindung, sodass die Steuerung zu einem guten Teil aus dem Bauch stattfand. Anomalien wurden zu spät erkannt und es gab nur eingeschränkte Möglichkeiten, die Profitabilität von laufenden Geschäften zu beurteilen“, berichtet IT-Leiter Frank Magliozzi.

„Gleichzeitig stieg das Arbeitsaufkommen für die reine Steuerung immer mehr an. In jeder Abteilung waren mehrere Mitarbeiter damit beschäftigt, mit viel Aufwand ihre eigenen Auswertungen und Berichte zu erstellen. Dies geschah hauptsächlich mit Excel.“

Das eigentliche Problem war jedoch, dass hier teilweise ein gänzlich verschiedenes Verständnis der Kennzahlen zugrunde gelegt wurde, d.h. eine Umsatzauswertung im Einkauf sah zum Beispiel anders aus, als eine im Marketing, obwohl sie die gleichen Artikel betraf. Darunter litten auch die Ausrichtung des Kundensortiments und die Finanzplanung. Wir machten uns daher auf die Suche nach einer Lösung“, so Magliozzi weiter.

Systematische Projektplanung

In der ersten Phase setzte sich das Unternehmen in Workshops mit externen Beratern zusammen, um ganz allgemein die Zielsetzungen des Projekts zu klären. „Folgende Punkte kristallisierten sich heraus: Kennzahlensysteme standardisieren, Entscheidungen besser treffen können, weniger Auswertungen in Abteilungen machen, Zentralisierung.



Hier kamen die Stichworte Data Warehouse und BI ins Spiel und uns wurde schnell klar, dass wir professionelle Unterstützung brauchten“, erläutert Magliozzi.

Das Unternehmen entschied sich daher für die Zusammenarbeit mit dem Beratungsunternehmen DATA MART Consulting mit Sitz in Hamburg und Neu-Isenburg. „Das Team beeindruckte uns sowohl in betriebswirtschaftlicher als auch in technischer Hinsicht. Hinzu kamen umfassendes fachliches Know-how im Handel und eine überzeugende konzeptionelle Projektplanung. Insbesondere die enorm hohe Spezialisierung auf BI hat uns überzeugt“, so Magliozzi.

Eine weitere Workshop-Phase mit DATA MART Consulting schloss sich an, um pro Fachbereich bzw. Zielgruppe die Anforderungen an und den Nutzen durch ein Data-Warehouse- und BI-System herauszuarbeiten. Am Ende wurden die fachlichen Ergebnisse mit der Geschäftsführung diskutiert und in einer Projektvision zusammengeführt:

„Durch BI zur konsequenten Unternehmenssteuerung durch ein aufeinander abgestimmtes Kennzahlensystem: Dadurch wollen wir ein besseres Geschäftsverständnis und eine stärkere Kundenorientierung erreichen und fundierte Entscheidungen treffen können.“

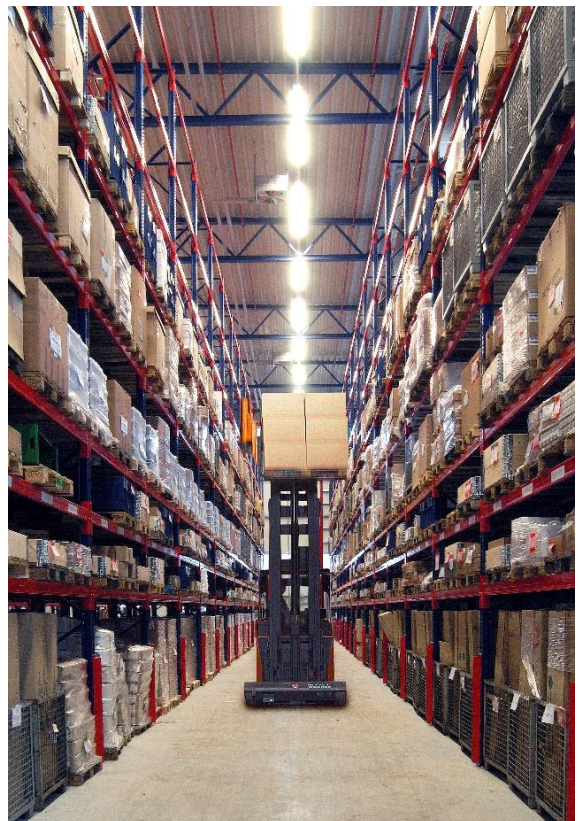
Dr. Christian Schäferbarthold, Geschäftsführer des Unternehmens

Auf dieser Basis wurde gemeinsam mit DATA MART Consulting ein ausführliches Fachkonzept erarbeitet, das auch die Rückkoppelung in die Geschäftsprozesse und Vorsysteme einschloss. Auf technischer Seite entschied sich Schäferbarthold für Microsoft SQL Enterprise Server als Basis des Data Warehouse und Bissantz DeltaMaster als Frontend. „Als wesentlich für den Erfolg und die Akzeptanz des Projekts erwies sich hier die Empfehlung von DATA MART, die Benutzer in die Entscheidung für das Frontend einzubinden. Wir von der IT hätten wahrscheinlich etwas anderes präferiert, aber die Benutzer haben ihre Wünsche ganz klar zum Ausdruck gebracht und fühlen sich entsprechend auch verantwortlich für das, was sie ausgewählt haben“, berichtet Magliozzi.

Professionelle Umsetzung

Über die Automation der ETL-Prozesse erfolgte die schnelle Anbindung von Quellsystemen. Die fachliche Detailanalyse und Qualitätssicherung in der Umsetzung durch DATA MART Consulting führte wiederum zu vielen Anpassungen in Vorsystemen und Prozessen. „Im ERP-System waren zum Beispiel in der Vergangenheit Anpassungen für Sonderfälle vorgenommen, aber nie wieder herausgenommen worden. Das hatte dann immer wieder zu verfälschten Zahlen in Berichten und Auswertungen geführt. Dadurch, dass wir jetzt alle Daten an einer Stelle zusammengefasst und die Kennzahlensysteme standardisiert haben, sind uns die Relationen zwischen den Daten bewusster geworden. Diese Anpassung in den Vorsystemen war sehr wichtig, allerdings auch sehr arbeitsintensiv“, so Magliozzi.

Vor allem von der professionellen Umsetzung durch und der flexiblen Zusammenarbeit mit DATA MART Consulting zeigt sich Magliozzi überzeugt. Wie er betont, sei die Terminplanung perfekt gewesen. „Es gab nicht einen einzigen Termin, der von DATA MART abgesagt wurde, das war wirklich sehr gut.



Das Team hat uns sehr viel Wissen weitergegeben und hat uns gründlich technisch geschult. Wir können inzwischen die grundsätzlichen Projektschritte selbstständig weiterführen, also wenn wir eine neue Kennzahl oder einen neuen Bericht und die Anbindung der Vorsysteme benötigen. Bei besonderen Anforderungen steht uns DATA MART aber immer noch sehr flexibel zur Seite und unterstützt uns hervorragend“, so Magliozzi zufrieden.

Fundierte Entscheidungsfindung

Das Berichtswesen ist heute nicht mehr starr, sondern dynamisch konzipiert. Das heißt, es gibt keine fertigen Berichte, sondern vorgefertigte Matrizen, die sich dynamisch anpassen lassen, um zum Beispiel für eine Auswertung die Verbindung einer bestimmten Kundengruppe zu einer bestimmten Artikelgruppe für eine bestimmte Zeitspanne darzustellen. „Früher hatten wir riesige ‚Excel-Tapeten‘, aus denen man sich irgendwie die passenden Zahlen heraussuchen musste. Heute haben wir ein Farbensystem, das nur aus Rot=schlecht und Blau=gut bzw. Abstufungen dieser Farben besteht. Die Geschäftsführung und die Benutzer müssen sich also nicht mehr alle Kennzahlen anschauen, sondern nur die, die rot oder dunkelrot sind und vielleicht auch mal die, die blau oder dunkelblau sind. Das System ist dabei auch so intelligent, dass es selbst die Aspekte hervorhebt, die der Aufmerksamkeit bedürfen“, so Magliozzi.

Vorteilhaft war seines Erachtens auch die schrittweise Umsetzung in abgeschlossenen Phasen. Nach jeder Phase setzten sich die Teams zusammen, prüften die Fortschritte und die weitere Planung und entschieden sich dann für das weitere Vorgehen. Insgesamt drei Phasen wurden auf diese Weise mittlerweile abgeschlossen, insgesamt sind sechs geplant. Insbesondere in Einkauf, Logistik und IT stehen noch keine Kennzahlen und standardisierten Berichte zur Verfügung. Außerdem gibt es noch Vertriebsaspekte, die offen sind, wie z.B. Wettbewerbspreise analysieren.

Gesamtes Unternehmen profitiert

Laut Magliozzi sind die positiven Auswirkungen des Projekts schon im ganzen Unternehmen, aber vor allem in der Geschäftsführung zu spüren: „In der Geschäftsführung haben wir bereits einen sehr hohen Nutzen und eine sehr hohe Akzeptanz, denn sie kann heute tatsächlich fundierte Entscheidungen treffen und zwar richtig schnell und mit deutlich geringerem Arbeitsaufwand, da sie heute mit aktuellen Kennzahlen arbeitet.“ Ein weiterer ganz großer Vorteil sei die deutliche Senkung des Arbeitsaufwands in den Abteilungen.

Statt früher rund 40 sind heute nur noch elf Mitarbeiter damit beschäftigt, neue Auswertungen und Berichte zu schreiben.

Der wirtschaftliche Nutzen für Schäferbarthold steht für Magliozzi daher außer Frage: „Allein der Arbeitsaufwand, den wir sparen, sorgt dafür, dass sich die Investition innerhalb kürzester Zeit amortisieren wird. Das ist schon enorm, was sich allein dadurch sparen lässt, dass sich die Mitarbeiter nicht mehr damit beschäftigen müssen, wo sie die richtige Kennzahl im ERP, im Produktinformationsmanagementsystem oder im Vertriebssystem finden. Diese Zeit können sie sich sparen und für wichtigere Aufgaben nutzen, wie Kundenkontaktpflege und Auftragsbearbeitung. Damit kommt das Projekt auch den Kunden zugute. Und das ist es, worum es am Ende geht“, so sein Resümee.

