



Land: Österreich

Branche: Retail

Kunde: bauMax

bauMax ist ein österreichisches Familienunternehmen, das bereits seit 15 Jahren in Zentral- und Osteuropa expandiert. Die Geschäftstätigkeit von bauMax beruht auf der Idee des DoItYourself. Das Ziel ist es, diese Idee an möglichst viele Menschen in Zentral- und Osteuropa weiter zu vermitteln und den Kunden bei der Durchführung ihrer Bau- und Heimwerkerprojekte behilflich zu sein.

Ausgangssituation:

Eine Vielzahl von Quellsystemen und verschiedenen Quellen, machte es immer schwieriger und aufwendiger Kennzahlen zu generieren.

Lösung:

Microsoft SQL Server 2000
Microsoft Analysis Services
Microsoft Datamining
Microsoft Reporting Services

Vorteile:

2005 legte bauMax den Grundstein für:

- übersichtliche Mitarbeiterinformation.
- Eine zentrale Datenquelle
- Zentrales Intranetportal
- Erweiterte Analysefähigkeit

MEP - Markt-Ergebnis-Programm:

Vertriebscontrolling-Tool ermöglicht bauMax seine führende Rolle im DoItYourself Markt auszubauen

„Die Entwicklung eines skalierbaren Vertriebscontrolling auf Basis von Microsoft SQL-Server hat uns gezeigt, wie wichtig es ist immer die richtigen Daten für richtige Entscheidungen zu haben“

Klaus Kreuzinger, IT bauMax

Mit dem Ziel die bauMax Märkte in Österreich zu optimieren wurde das Markt-Ergebnis-Programm ins Leben gerufen. Durch Maßnahmenpakete wie Kundenservice, Merchandising Freiflächen, Warenverfügbarkeit, Kundenorientierung, Warenbestandskosten, Inventurdifferenz, Verderb, etc. soll der Umsatz gesteigert und die Kosten reduziert werden. Zur laufenden Kontrolle wurden ca. 100 Kennzahlen, definiert, die aus den unterschiedlichsten Vorkontrollsystemen kommen. Um eine bessere Steuerungsmöglichkeit zu haben wurde ein eigenes Management-Cockpit mit unserem Microsoft Certified Partner imposult GmbH & CO KG mit einer Ampelfunktion implementiert.

Situation:

bauMax ist ein österreichisches Familienunternehmen, das bereits seit 15 Jahren in Zentral- und Osteuropa expandiert. Die Geschäftstätigkeit von bauMax beruht auf der Idee des DoItYourself. Das Ziel ist es, diese Idee an möglichst viele Menschen in Zentral- und Osteuropa weiter zu vermitteln und den Kunden bei der Durchführung ihrer Bau- und Heimwerkerprojekte behilflich zu sein. „Durch die Vielzahl von Quellsystemen und verschiedenen Quellarten wurde es immer schwieriger und aufwendiger Kennzahlen zu generieren und Reports zur Verfügung zu stellen und damit auch seine Flexibilität zu bewahren.“, sagt Herr Klaus Kreuzinger IT-baumax.

Lösung:

Mit dem Ziel die bauMax Märkte in Österreich zu optimieren wurde das Markt-Ergebnis-Programm ins Leben gerufen. Durch Maßnahmenpakete wie Kundenservice, Merchandising Freiflächen, Warenverfügbarkeit, Kundenorientierung, Warenbestandskosten, Inventurdifferenz, Verderb, etc. soll der Umsatz gesteigert und die Kosten reduziert werden. Zur laufenden Kontrolle wurden ca. 100 Kennzahlen definiert, die aus den unterschiedlichsten Vorsystemen kommen:

- Kostenrechnung (Deckungsbeitrag, Betriebskosten,...)
- Personalsystem (Personalkosten, Mitarbeiteranzahl, Fluktuation, Urlaub, ...)
- Datawarehouse (Umsatz, BG, Durchschnittsbö, Verderb, Inventurdifferenzen, Warenverfügbarkeit, Altware, ...)
- Mysterie-Shopper-Daten (Beratungsqualität, Kundenberatungswartezeit, aktive Kundenansprache)

Für Daten, die noch in keinem System erfasst waren, wurde eine Web-Applikation zur Datenerfassung mit Visual Studio entwickelt.

Erwartungshaltung: Steuerung des Vertriebs und besseres Controlling

Bei der hohen Anzahl und Vielfalt von Kennzahlen, war die Verdichtung über Verkaufsregionen und den Kennzahlenbaum eine Grundvoraussetzung, um den Benutzern einen schnellen Überblick zu geben. Dabei wurde KPI's und PI's unterschieden um die Möglichkeit zu haben variable oder absolute Schwellwerte zu berechnen. Anhand dieser Messzahlen konnte für alle Mitarbeiter eine Sicht generieren um deren Anforderungen noch besser abzubilden

In der Startphase wurde gemeinsam mit dem Microsoft Certified Partner imosult GmbH & CO KG die Scorecard vom Controlling für einige Pilotmärkte händisch erstellt, was notwendig war, um die neuen Kennzahlen kennen zulernen und weiter zu adaptieren. Herr Thomas Kindl, bei imosult zuständig für das Projekt MEP: " Wir mussten es schaffen alle Anforderungen für das neue Vertriebscontrolling aufzunehmen und nachhaltig auf Richtigkeit prüfen um gewährleisten zu können, dass schon der erste Prototyp bei den Endusern vollstes Vertrauen zu der neuen Lösung erweckt. Die Scorecard für alle Märkte mit herkömmlichen Mitteln zu erstellen wäre mit den vorhandenen Ressourcen nicht möglich gewesen. Heute beschränkt sich der Aufwand seitens Controllings auf die Sicherung der Datenqualität und die Freigabe der Daten."

Die 1. Version mit über 50 Kennzahlen ist für 150 Benutzer verfügbar. Obwohl die Benutzer in 70 verschiedenen Standorten verteilt sind, hat sich der Rollout durch die Verwendung der MS Reporting Services sehr einfach gestaltet, weil keine Installation auf den Clients erforderlich war und die Applikation intuitiv und benutzerfreundlich ist. Die Antwortzeiten liegen trotz der schwachen Netzwerkverbindung und der komplexen Rechenlogik im Sekundenbereich.

Im nächsten Release sollen auch die Märkte in den Ländern Tschechien, Slowakei, Slowenien, Kroatien und Ungarn angebunden und zusätzliche Kennzahlen auf SQL Server 2005 implementiert und weiter entwickelt werden.

Vorteile:

„2005 legte baumax den Grundstein für übersichtliche Mitarbeiterinformation, eine zentrale Datenquelle, ein zentrales Intranetportal und für eine erweiterte Analysefähigkeit. Durch diese neu gewonnen Flexibilität und einfache Bedienbarkeit der User haben wir einen Grundstein gelegt für einen weiteren Ausbau unserer Vorherrschaft in unserem Bereich“

Software:

- Microsoft SQL Server 2000
- Microsoft Analysis Services
- Microsoft Datamining
- Microsoft Reporting Services

Hardware:

DWH:

- 1 x HP Proliant 4 Prozessoren
- INTEL XEON 1,9 GHz
- 1,6 TB auf SAN
- 4 GB RAM

OLAP:

- 2 x HP Proliant 4 Prozessoren
- INTEL XEON 2,4 GHz
- 300 GB auf SAN
- 4 GB RAM

Nr	Kennzahl	Einheit	IST	Ziel	Abw. % Ziel	Ampel	Trend
1	Ergebnis					☹	
1.1	Umsatzverteilung					☹	
1.1.1	Umsatz Gesamt	Euro	#####	#####	###	☺	↑
1.1.3	TOP 100-Anteil	%	###	###	###	☹	↑
1.2	BG3 in % v. Umsatz	%	###	###	###	☹	↑
1.3	Kundenanzahl	abs.	#####	#####	###	☹	↑
1.4	Durchschnittsbon Gesamt	Euro	###	###	###	☹	↑
1.5	DB II Markt					☺	
1.5.1	DB II Wert absolut	Euro	#####	#####	###	☺	↑
1.5.2	Umsatzrendite (DB II)	%	###	###	###	☺	↑

Für mehr Informationen:

Für mehr Informationen über Microsoft Österreich GmbH, die Produkte und Dienstleistungen besuchen Sie die Web-Site unter:
<http://www.microsoft.com/austria>

Für mehr Informationen über imposult GmbH & CO KG, die Produkte und Dienstleistungen, besuchen Sie die Web-Site unter:
<http://www.imposult.com>

Für mehr Informationen über baumax, die Produkte und Dienstleistungen, besuchen Sie die Web-Site unter:
<http://www.baumax.at>