



KAISER + KRAFT EUROPA

Der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA, Sitz in Stuttgart/Deutschland umfasst die Vertriebsgesellschaften der Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdman's und KWESTO. Die Kundengruppe setzt sich hauptsächlich aus Industrie- und Handelsunternehmen, Handwerksbetrieben und Dienstleistungsunternehmen zusammen.

- *Aktiv in über 20 europäischen und 2 asiatischen Ländern*
- *Produktgruppenbetrieb, Büro, Lager, Transport und Umwelt*
- *Rund 50.000 Produkten im Sortiment*
- *Mit rund 1.1 Millionen Kunden europäischer Marktführer*
- *Zentrales Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort*
- *Umsatz 2008: 539.3 Mio Euro*
- *Mitarbeiter zum 31.12.2008 auf Vollzeitbasis: 976*

Die Aufgabenstellung

Informationen auf Knopfdruck ohne aufwändige Datensammlung und mühsame manuelle Aufbereitung.

Die Lösung

Durch die Zusammenführung der vorhandenen Datenquellen zu einem zentralen Data Warehouse wurden dem Management aussagekräftige Reports und übersichtliche Analysen ermöglicht. Das führte zur Einsparung von 380 Manntagen pro Jahr durch den schnelleren und effektiveren Datenzugriff.



„wir haben mit unserem Management Information System auf Basis von arcplan Enterprise eine zentrale Informationsplattform geschaffen, die alle relevanten Daten und Kenngrößen auf Knopfdruck zur Verfügung stellt. Vertrieb, Controlling sowie Beschaffung und Lager haben über das Web Zugriff auf dieselbe Datenbasis. Auswertungen aktueller, einheitlicher Zahlen liefern den Führungskräften die Entscheidungsgrundlage zur Optimierung des Kundenservices sowie für die Produktauswahl.“

*Achim Vogel, Gruppenleiter DataWarehouse
KAISER + KRAFT EUROPA*





KAISER + KRAFT EUROPA und mip - oder wie man 60 Jahre Wachstum auf Knopfdruck kontrollieren kann!

Es war das Jahr 1945, noch rauchten die Trümmer des 2. Weltkriegs. Deutschland war auf das Niveau des Tauschhandels zurückgesunken. Und genau in diesem Jahr hatten Helmut Kraft und Walter Kaiser den Mut, einen Direktversand für Investitionsgüter zu gründen, eine Vertriebsform, welche für diese Art von Produkten bis dahin völlig unbekannt war. So entstand KAISER + KRAFT in Stuttgart-Untertürkheim, ein Unternehmen, das sogleich ein grandioses Wachstum als führender deutscher B2B-Versandhandel hinlegte. Heute sind es über 45.000 Produkte, rund 1.1 Millionen Kundenbeziehungen und ein jährlicher Umsatz über einer halben Milliarde, die den Erfolg dieses Unternehmens demonstrieren. Das ist – schlicht gesagt – der Stoff, aus dem Marktführer gemacht sind!

DIE WICHTIGSTEN DETAILS

BRANCHE

- B2B—Versandhandel

LÖSUNG

- Management Information System (MIS)

UNTERNEHMEN/LAND

- KAISER + KRAFT EUROPA

ANFORDERUNGEN

- Einheitliche Datenbasis als Berechnungsgrundlage für Kennzahlen, um Unternehmensbereiche vergleichen und steuern zu können.
- Übersichtliche und strukturierte Auswertungen von operativen Aktivitäten

SOFTWARE

- Arcplan Enterprise
- ShowCase Essbase
- IBM DB2
- IBM InfoSphere Warehouse

ANWENDER

- 250 Führungskräfte und Sachbearbeiter

VORTEILE

- Erhöhung des Serviceanteils
- Kosteneinsparungen
- Erhebliche Zeiteinsparung

KAISER + KRAFT

Wachstum hat seinen Preis!

Wachstum ist für ein modernes Unternehmen durchaus normal und muß doch immer wieder erneut realisiert und bewältigt werden. Die ständig aktuelle Kontrolle von Umsatz, Wareneinsatz und Ertrag spielt dabei eine wesentliche Rolle, sie ist unabdingbar und ermöglicht die optimale Auf- und Sicherstellung des Unternehmens im Markt.

Für einen sehr großen Versandhändler wie KAISER+KRAFT ist die funktionierende Lagerverwaltung die Basis für Konkurrenz- und Leistungsfähigkeit. Über 60%, der im Lieferumfang befindlichen KAISER+KRAFT Produkte, können sofort ab Lager geliefert werden. Daraus resultieren schnelle Lieferzyklen, die die Kundenzufriedenheit erhöhen und sich dann in höherer Liquidität widerspiegeln. Optimale Sortimentsbreite, beste Qualität und niedrige Lagerhaltungskosten ergeben eine erfolgreiche Synthese. Nur durch die ständigen Analysen des Vertriebs und der Logistik, können diese überprüft und gesteuert werden.

In den späten neunziger Jahren verdoppelte der Versandriese KAISER + KRAFT in Kamp-Linford seine Lagerkapazitäten. Die bis dato vorhandenen Kennzahlen und Auswertungen waren für die Verantwortlichen als Entscheidungsgrundlagen bei Weitem nicht ausreichend. Nicht vollständiges und inkonsistentes Datenmaterial, das alles andere als zeitnah - und schon gar nicht grafisch aufbereitet war, musste aus verschiedenen Datenquellen manuell zusammengeführt werden. Volker Hofmann, der Gruppenleiter von KAISER+KRAFT, hatte nur einen Ausdruck dafür übrig: – „es war eine elende Bastelei.“



Aufgabe und Realisation

Im Jahre 1999 erhielt mip GmbH in München von KAISER + KRAFT die Aufgabe, die kompletten Lagerstrukturen zu reorganisieren und zu erneuern. Dazu die verschiedenen Kennzahlen und Auswertungen für die Lageroptimierung zu entwickeln. Jetzt waren über 20 Jahre IT-Know how, betriebswirtschaftliches Wissen und langjährige Projekterfahrung in den Bereichen Business Intelligence / Data Warehouse und SAP gefragt, um diese Herausforderungen anzunehmen und erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

Über die Jahre hinweg, erwarb KAISER +KRAFT verschiedene Tochtergesellschaften. Jedes Tochterunternehmen mit eigenem Datensystem- und -Historie. Eine der ersten und wichtigsten Aufgaben bestand darin, die verschiedenen oder redundanten, meist nicht konsistenten Datenquellen zu verifizieren und dann in einem Data Warehouse zusammenzuführen. Aus diesem Data Warehouse konnten dann die erforderlichen, aussagekräftigen Datenanalysen, über alle Unternehmensbereiche hinweg, erstellt werden. Zur visuellen Darstellung der immens umfangreichen Datenreihen war ein eigenes Frontend erforderlich, das für jeden Manager einfach zu bedienen war.

Und so wurde ein reibungsloser Informationsfluss geschaffen, der über unterschiedliche Datenressourcen, ein Data Warehouse mit einer über 400 GB relationalen Datenbank und multidimensionalen Funktions-„würfel“ (Cubes) auf der Basis von Essbase und IBM DB2 OLAP zu den Frontends führte. Diese ermöglichen den Abteilungsleitern als unverzichtbares Arbeitstools den sofortigen Zugriff auf alle Daten und stellen die jeweiligen Inhalte in übersichtliche und selbsterklärende Form dar. Die Basis für Entscheidungsgrundlagen des Managements war somit geschaffen!

Ergebnisse

Die Grundlagen für zufriedene Kunden sind die Qualitätsstandards der langfristigen, bewährten Lieferanten. Mit einer Kunden-Reklamationsanalyse werden diese Standards für jedes Produkt bzw. Lieferanten festgestellt. Die Erkenntnisse daraus können mit den betroffenen Lieferanten besprochen und diskutiert werden. Sie führen sehr oft zu Verbesserungen am Produkt, an der Verpackung oder der Lieferung. Jeder Lieferant kann heute seine aktuelle Bewertung bei KAISER + KRAFT zu jedem Zeitpunkt per Internet einsehen. mip implementierte dieses Reklamationsanalyse-System mithilfe der Software „arcplan-Enterprise“ (damals noch mit Namen „Dynasight“).

Wieder einmal hat sich ein Data Warehouse als unverzichtbarer Single-Point-Of-Truth (SPOT) bewährt. Heute kann das KAISER + KRAFT Management jede Form von Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung abrufen-, zur Planung beliebig miteinander verknüpfen, berechnen, simulieren und zuletzt — das Ergebnis eindrucksvoll und aussagekräftig visuell darstellen. Das Konzept hierfür hat KAISER + KRAFT gemeinsam mit mip realisiert und zur vollen Funktionsfähigkeit geführt.

In der Zwischenzeit wurden die Tagesberichte, der Auftragseingang und die laufende Vertriebsauswertung in das System einbezogen. Eine einfache Auswertung der Telefonstatistiken wurde jetzt möglich. Auf Basis der Errechnung von Anzahl und Dauer der Gespräche konnte die Personalplanung und damit auch die Servicequalität verbessert werden.

Das komplette Reporting wurde mit einem durchgängigen CI versehen, das den Wiedererkennungswert und die Handhabung deutlich verbessert hat.

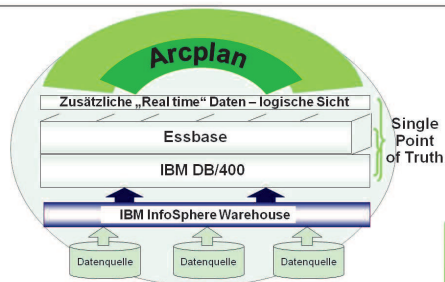




DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- Alle Daten werden in einem gemeinsamen Data Warehouse zusammengefasst.
- Die Analyse durch das Management wird wesentlich erleichtert.
- Reklamationen können besser ausgewertet werden, die Kundenzufriedenheit und -Bindung wird dadurch deutlich gesteigert.
- Es stehen standardisierte, anschauliche Reports zur Verfügung.
- Es werden 380 Manntage pro Jahr eingespart!

Information Warehouse



Hat es sich gelohnt?

Diese Frage beantwortet sich von selbst! mip, München arbeitet seit Vollendung dieses Projekts eng mit KAISER + KRAFT zusammen und ist für die Wartung und Pflege des gesamten Systems verantwortlich. Neue Funktionen müssen implementiert werden? mip ist der dafür angesagte Partner! Und zwar wie gewohnt auf zuverlässige Weise und in enger Kooperation mit dem Kunden.

Wenn Sie diese Fallstudie neugierig gemacht hat und Sie mehr über die technischen Hintergründe erfahren möchten, kommen wir gerne vorbei oder wir freuen uns auf Ihren Besuch oder Anruf. Weitere Infos finden Sie im Internet unter: <http://www.mip.de>

mip — mit Vertrauen rechnen!

mip – Management Informationspartner GmbH ist seit 1988 in München als Spezialist für betriebswirtschaftliche-, logistische- und produktionstechnische Lösungen im Applikationsbereich (ERP), Datawarehouse (DWH) und für Business Intelligence (BI) sehr erfolgreich tätig. Streng praxis- und zielorientiert beweisen zahlreiche Projekte, die zur vollen Zufriedenheit der jeweiligen Kunden abgeschlossen wurden und spiegeln die Kompetenz und Leistungsfähigkeit des Unternehmens mip wider.