

alpha Tonträger
Vertriebs GmbH
www.alpha.de

Mit Standardisierung zur schnelleren Entscheidungsfindung

Deutschlands größter Rackjobber für Entertainment vereinheitlicht Berichtswesen mit Unterstützung von DATA MART Consulting

Seit über 45 Jahren steht die alpha Tonträger Vertriebs GmbH für innovative Produktsortimente und Serviceleistungen auf dem Markt der Bild-, Tonträger und Games und Konsolen. Das inhabergeführte Unternehmen hat sich



mit inzwischen über 400 Mitarbeitern als Marktführer im Bereich „Entertainment Rackjobbing“ in Deutschland etabliert, d.h. es bietet seine Produkte auf gemieteten Verkaufsflächen in namhaften SB-Warenhäusern, Verbrauchermärkten und Fachmarktketten an.

Fast ebenso lange gibt es bereits das Betriebssystem AS/400, das als Basis für inhouse programmierte Anwendungen in den Bereichen Warenwirtschaft, Vertrieb, Maschinensteuerung, Logistik und vielen mehr diente. „Diese über so viele Jahre gewachsene, komplexe Struktur der verschiedenen Datenhaushalte sorgte dafür, dass die Umsetzung von Reporting- und Analyseaufgaben zunehmend komplizierter wurde. Voneinander abweichende Auffassungen führten immer wieder zu unterschiedlichen Definitionen der Kennzahlen – aber wenn keine standardisierten Kennzahlen, Auswertungen und Berichte zur Verfügung stehen, ist die Entscheidungsfindung extrem schwierig und zeitaufwändig“, erläutert Dieter Deinert, kaufmännischer Geschäftsführer der alpha Tonträger Vertriebs GmbH die Ausgangssituation.

Für eine weitere Herausforderung sorgte das Thema „Kopfmonopole“, das heißt, bestimmte Mitarbeiter hatten aufgrund ihrer langjährigen Betriebszugehörigkeit sehr viel Spezialwissen gesammelt, das jedoch nicht breit zur Verfügung stand. „Uns war klar, dass wir für die Zukunft mehr Transparenz benötigten, um das Berichtswesen auf eine breitere und einheitlichere Basis zu stellen, und das externe und interne Rechnungswesen vereinheitlichen mussten“, so Deinert weiter. „Kurz gesagt: Wir wollten wir durch Standardisierung und Vereinheitlichung die Profitabilität unserer laufenden Geschäfte verbessern.“

Ergebnisorientierte Konzeption

Das Unternehmen sah sich vor der Alternative, alle vorhandenen Programme auf der AS/400 zu restrukturieren oder alles durch ein ERP-System zu ersetzen. „Zu dem Zeitpunkt standen wir allerdings schon unter Handlungsdruck. Daher entschlossen wir uns, auf der vorhandenen Basis aufzubauen, d.h. die Werte originär aus der AS/400 zu holen und dann über ein neues Data Warehouse entsprechend auszuwerten.“

Deinert und sein Team machten sich kundig, wer als Partner für die Umsetzung des Projekts infrage kam. „Auf einem CFO-Event haben wir dann DATA MART Consulting kennengelernt und uns für die Zusammenarbeit entschieden“, berichtet Deinert. Das etablierte Beratungsunternehmen mit Sitz in Hamburg und Neu-Isenburg verfügt über hohe Marktkenntnis im Bereich Data-Warehouse- und BI-Tools und überzeugte nicht nur konzeptionell und technisch, sondern auch mit umfassendem fachlichem Know-how im Handel und einer überzeugenden konzeptionellen Projektplanung.

„Wichtig war uns auch, dass DATA MART herstellerunabhängig ist. Es gibt viele Beratungshäuser, die sicher gute Arbeit leisten, aber von Haus aus schon auf einen Hersteller festgelegt sind – und das wollten wir vermeiden“, so Deinert weiter.



Phasenweise Umsetzung mit schnellem Nutzen

Gemeinsam wurde ein fachliches und technisches Konzept entwickelt, das auch die Rückkoppelung in die Geschäftsprozesse und Vorsysteme einschloss. „Im ersten Schritt haben wir eine Ist-Aufnahme gemacht, d.h. was haben wir alles? Und im zweiten Schritt folgte die Soll-Konzeption, d.h. was möchten wir alles? Dabei ging es auch ganz stark um das Thema Standardisierung, weil wir, wie bereits erwähnt, aufgrund unserer langen Entwicklung auf keine normierten Begriffe zugreifen konnten“, erläutert Deinert.

Zunächst wurde ein Fachkonzept aufgestellt, wie die Ergebnisrechnung aussehen und welche Bestandteile enthalten sein sollten. Ausgehend von den gewünschten Ergebnissen wurde dann festgelegt, welche Datenströme zu deren Verwirklichung benötigt wurden. Erst dann folgte der Auswahlprozess der geeigneten Technologie auf Basis dieser Aufgabendefinition. „Die Bandbreite der möglichen Lösungen war sehr groß und DATA MART konnte uns hier durch sein Branchenwissen hervorragend unterstützen.“

Die Umsetzung sollte phasenweise erfolgen, angefangen beim Einkauf über den Vertrieb bis hin zur Integration der Finanzbuchhaltung. Es zeigte sich allerdings, dass sich die Phasen nicht ganz so klar wie anfangs gedacht voneinander abgrenzen ließen. „Zum Beispiel sind Einkauf und Vertrieb bei uns sehr eng miteinander verbunden. Wenn Abverkaufsquoten berechnet werden, liegt es einfach nahe, diese sofort auch für die Vertriebsauswertung zu nutzen. Das muss einfach alles abgestimmt sein, weil die einzelnen Komponenten von unterschiedlichen Leuten und Funktionen benutzt werden, die jedoch auf die gleiche Definition zugreifen müssen“, betont Deinert.

Bewährte Basis – moderne Oberfläche

Als operatives System dient nach wie vor die AS/400. Auf diese Basis setzt heute ein Data Warehouse von Microsoft auf, als BI-Tool kommt Cubeware zum Einsatz.

Nach der AS/400 mit ihrem klassischen grün-schwarzen Bildschirm aus den 90er Jahren war das neue System für die Mitarbeiter natürlich eine große Umstellung. „Wir kommen aus einer Welt, in der die AS/400 ganz stark mit Excel-Auswertungen genutzt wurde. Die Mitarbeiter haben viele Abfragen selbst gemacht – und einige taten sich schwer damit, ihre gewohnten Excel-Auswertungen abzugeben“, erzählt Deinert.

„Aber letzten Endes war es eine Frage des Qualitätsmanagements: Unser Ziel war, dass alle auf qualitätsgesicherte Daten zugreifen und dann bei den gleichen Fragestellungen auch immer die gleichen Antworten herauskommen. Die Grundberichte konnten wir aus dem Controlling heraus entwickeln, aber wir haben auch sehr viele Berichte gemeinsam mit den Fachabteilungen nach deren Bedürfnissen erarbeitet. Ich denke, mittlerweile ist die Akzeptanz sehr hoch, weil wir jetzt eine ganz andere Detailebene abbilden können.“

Standardisierte Darstellung und Auswertung

Positiv vermerkt Deinert insbesondere, dass bei den Auswertungen jetzt definitiv eine einheitlichere Herangehensweise verfolgt wird. „Wir haben die Begriffe normiert. Gerade im Handel gibt es ja sehr unterschiedliche Möglichkeiten, den Umsatzbegriff darzustellen. Insofern erleichtert es unsere tägliche Arbeit ungemein, dass jetzt Definitionen vorliegen und jeder ganz genau weiß, was eine Zahl umfasst und was nicht. Wir haben heute den Vorteil, dass wir sowohl auf Lieferanten- als auch auf Kunden- und Unternehmensebene immer die gleiche Basis und damit eine durchgängige Darstellung haben.“

Die fachliche Detailanalyse und Qualitätssicherung in der Umsetzung zog auch zahlreiche Anpassungen in den Vorsystemen und Prozessen nach sich.



„Auf dem Weg sind wir

immer noch und das wird auch noch dauern. Es gibt zudem in unserer Branche immer wieder neue Fragestellungen, für die dann wiederum andere Daten ausgewertet werden müssen. So ein Data Warehouse ist eigentlich nie fertig und entwickelt sich ständig weiter“, betont Deinert.

Ein wichtiger Aspekt sei hier auch die schnelle Anbindung der Quellsysteme: „Da haben wir gemeinsam mit DATA MART eine hohe Fertigkeit entwickelt, die Quelldaten – wenn wir sie denn identifiziert haben, was ja immer die große Herausforderung ist – schnell ins Data Warehouse zu übernehmen und entsprechend schnell Auswertungen zu erstellen.“

Tagesaktuelle Kennzahlen verfügbar

Insgesamt liegen laut Deinert die Zahlen heute erheblich schneller und mit deutlich höherem Detailgrad vor. „So können wir natürlich auch schneller reagieren. Wenn Geschäftsführung und Entscheider nicht mehr über die diversen Auslegungen von Daten oder Zahlen diskutieren, verbessert das die Kommunikation enorm und führt zu einer deutlichen Fokussierung auf die eigentlichen Probleme.“

Als nächstes steht das Thema Predictive Analysis auf dem Plan und dann die Anbindung der Logistik. „Wir können heute schon sehr vieles selbstständig machen, aber natürlich benötigen wir nach wie vor die Unterstützung der Berater von DATA MART, die mit ihrer hohen Fachkompetenz sowohl betriebswirtschaftlich als auch technisch in allen Projektphasen immer vernünftige und pragmatische Lösungen präsentieren“, resümiert Deinert. „Insgesamt sind wir sehr zufrieden: Es war ein notwendiger und ein richtiger Schritt.“

