



Tagesaktuelle Vertriebsinformationen ohne Systembrüche



A.T.U - drei Buchstaben stehen für unternehmerischen Erfolg in Rekordgeschwindigkeit. 1985 gegründet, ist Auto-Teile-Unger heute Marktführer. Die Kombination aus Fachmarkt, inklusive Meisterwerkstatt für fast alle Automarken und die konsequente Serviceleistung sind die Eckpfeiler dieses Erfolges. 450 Filialeröffnungen in 18 Jahren haben ein fast flächendeckendes Filialnetz geschaffen. Bis zum Jahr 2009 wird es insgesamt 600 Filialen geben.

Schnelligkeit und Flexibilität sind zentrale Stärken von A.T.U. Hunderttausende Reifen, Felgen, unzählige Ersatzteile, Radios und vieles mehr warten auch in Zukunft darauf, schnellstmöglich von Weiden aus in die Filialen und von dort aus auf die Straßen der Welt gebracht zu werden.

A.T.U.
Ein Unternehmen
auf der Überholspur

Die Ausgangssituation, der Leidensdruck

„Tagesaktuelle Vertriebsinformationen über alle steuerungsrelevanten Dimensionen des A.T.U. Geschäftes ohne Systembrüche waren bis 2004 noch Zukunftsmusik und standen auf dem Wunschzettel des Controlling an erster Stelle. Die Realität waren viele Datentöpfe. Angefangen vom Kassensystem über verschiedene Datenbanken bis hin zu vielen tausend Excel-Arbeitsblättern.“ erläutert Christian Sailer, Projektleiter, die Ausgangssituation und damit den Leidensdruck, ein neues Vertriebsinformationssystem einzuführen.

Die Zielsetzungen

Bei mehr als 500 Filialen sind es nicht nur die strategischen Zielsetzungen: Erhöhung der Datenqualität, und besseres Informationsmanagement, die ein solches Projekt treiben. Bei einem stark wachsenden Geschäft wird auch das tägliche Berichtswesen an die Führungskräfte irgendwann zum Kapazitätsproblem, weil die Anforderungen an Berichte, Analysen und die Planung entsprechend dynamisch mit wachsen. Wie im Vertrieb üblich, steht mal die Filiale, mal das Sortiment oder die Dienstleistungen, der Lieferant oder die Zeitreihe im Focus der Betrachtung.

Da die OLAP-Technologie derartige Betrachtungsweisen bestens unterstützt, lag es auch für A.T.U. nahe, eine multidimensionale OLAP-Datenbank einzuführen. Aufgrund der großen Datenmengen und dem Wunsch, mit der OLAP-Datenbank auch planen zu können, reduzierte sich die Zahl der Softwareanbieter erheblich. Für Applix TM1 hatte sich A.T.U. unter anderem deshalb entschieden, weil TM1 sämtliche Berechnungen im Zeitpunkt der Abfrage ausführt und ohne zeitaufwändige Vorberechnungen auskommt.

Eckdaten der OLAP-Applikation

- Datenvolumen: mehr als 800 Mio. Informationen im Sales-Cube - circa 25 GB im RAM
- 28 Cubes
- 70 Dimensionen
- Circa 10 alternative Hierarchien in der Filial-Dimension
- Sortiments- und Service-Dimension mit mehr als 100.000 Elementen
- Mehr als 200 Batch-Prozesse zur Steuerung des Imports, des Dimensionsaufbaues, usw.
- 30 automatisierte Jobs
- Circa 60 User
- Circa 30 Standardberichte in TM1-WEB

Täglich werden circa 170.000 Datensätze auf Articlebene aus den Vorsystemen automatisiert in die OLAP-Cubes übernommen. Auf der Importstrecke werden Verkaufsrabatte und der Wareneinsatz je Artikel ermittelt, so dass neben Umsatz und Absatz auch der Rohertrag für jeden Artikel und jede Aggregationsstufe zur Verfügung steht.

In der Planung, die auf aggregierten Ebenen erfolgt, lassen sich die verschiedenen Detailpläne: Einkaufsplan, Vertriebsplan, Stammgeschäft und Expansion auf einfache Weise abstimmen, konsolidieren und durch sehr mächtige Verteilungsfunktionen auf die Detailebene herunterbrechen.

Neben den Vertriebsinformationen ist zwischenzeitlich das gesamte externe Reporting (u.a. Erfolgsrechnung, Bilanz, Bestände, entsprechende Kennziffern etc.) inklusive Unternehmensplanung u.a. in dem OLAP-System umgesetzt.

„Das Informationssystem für mehr als 500 Filialen hat sich zu einem unverzichtbaren Führungsinstrument entwickelt, um die bisherige Expansionspolitik weiterhin erfolgreich voranzutreiben“ Dirk Müller, kaufmännischer Geschäftsführer A.T.U. Auto-Teile-Unger