



PRAXISBEISPIEL | NR. 11



go-digital

Den Mittelstand bei der Digitalisierung begleiten

Systematisches Datenmanagement im Online-Handel

Durch die Einführung eines Datenanalyse-Systems können sämtliche Betriebsdaten eines Onlinehändlers als relevante Kennzahlen ausgewertet und zur Optimierung von Arbeitsprozessen eingesetzt werden. Im Interview: Marco Pesic, Geschäftsführer der batterium GmbH und Florian Althoff, Geschäftsführer der AHAG GmbH

Das Problem

Herr Pesic, worin genau hat Sie go-digital unterstützt und wieso haben Sie sich für diese Art der Förderung entschieden?

Seit 2011 agiert die batterium GmbH als Online-Versandhandel für Produkte der mobilen Stromversorgung. Neben unseren hauseigenen Shops sind wir auf externen Verkaufsplattformen aktiv. Aus dem breiten Artikelportfolio und dem Multichannel-Vertrieb resultiert eine hohe Anzahl an Informationen, deren Überführung in steuerungsrelevante Kennzahlen einen großen manuellen Aufwand erzeugt. Daher wollten wir ein leistungsfähiges Datenanalyse-System, kombiniert mit einem raffinierten Controlling, einführen. Das Förderprogramm go-digital bot uns hierfür nicht nur eine finanzielle, sondern auch eine fachliche Unterstützung durch ein autorisiertes Beratungsunternehmen.

Die Lösung

Herr Althoff, wie genau verlief die Umsetzungsphase? Worin lagen die Besonderheiten und Herausforderungen?

Zu Beginn wurde im Rahmen einer Potenzialanalyse die bestehende System-

und Prozesslandschaft des Unternehmens geprüft, insbesondere die Datenentstehung und Datennutzung. Schnell wurde klar, dass nur ein kleiner Teil der verfügbaren Daten für betriebswirtschaftliche Entscheidungen genutzt wurde. Daher sollte eine Business Intelligence-Lösung, also ein systematisches Analyse-System zur Bestandsoptimierung und Kennzahlenermittlung für die Unternehmenssteuerung aufgebaut werden. Hierfür erfolgte eine detaillierte Erfassung der bestehenden IT-Infrastruktur sowie die Erarbeitung eines inhaltlichen Konzepts. Dabei wurde entschieden, das Projekt mit dem vorhandenen SQL-Server und einer speziellen Business Intelligence-Software umzusetzen. Neben den Daten aus dem



Die Betriebsdaten sollen zukünftig systematisch und übersichtlich aufbereitet werden

Warenwirtschaftssystem und der Finanzbuchhaltung sollten zusätzlich Informationen von der Webseiten-Analysesoftware, von geschalteten Werbeanzeigen in Suchmaschinen sowie die Trackingdaten der Logistikdienstleister integriert werden. Es folgte die Umsetzung und Programmierung der Extrahierungs- und Analyse-

Die Umsetzung auf einen Blick

Branche: Online-Vertrieb

Umgesetzte Maßnahmen:

1. Potenzialanalyse (Prüfung der Datenentstehung und Datennutzung)
2. Erfassung der IT-Infrastruktur
3. Aufstellung eines Maßnahmenplans
4. Technische Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen im Unternehmen
5. Optimierung der IT-Sicherheit sowie Einweisung der Mitarbeiter
6. Erarbeitung zukünftiger Empfehlungen mittels SWOT-Analyse

Mehrwert:

Optimierung interner und externer Prozesse und Strukturen, Umsatzsteigerung

Zeitlicher Umfang: 30 Beratertage

mechanismen sowie die Integration der Analyseergebnisse in die Prozesslandschaft von batterium. Zur Wahrung der IT-Sicherheit wurden alle Schritte unter Berücksichtigung des erstellten Sicherheitskonzepts umgesetzt. Eine große Herausforderung bestand darin, die gesamte Belegschaft des Unternehmens für das neue System zu sensibilisieren. Denn mit der Einführung eines solchen Werkzeugs wird lediglich der erste Schritt eingeläutet. Viel entscheidender ist der Wille, sich mit den Daten permanent auseinanderzusetzen und die gewonnenen Erkenntnisse konsequent in die operative Umsetzung zu überführen.

„Das Verständnis für den Umgang mit Daten muss durch die gesamte Belegschaft gelebt werden. Denn eine einheitliche Datenbasis ist zwar schön, aber ohne daraus Handlungen abzuleiten unnütz.“

Florian Althoff, Geschäftsführer der AHAG GmbH

Das Ergebnis

Herr Pesic, wie genau sieht Ihre digitale Lösung im Ergebnis aus? Von welchen Vorteilen profitieren Sie?

Mithilfe von go-digital konnten wir ein Datenmanagement-System aufbauen, das es uns ermöglicht, zukünftig Entscheidungen verstärkt zahlenorientiert zu treffen: Die Geschäftsführung und die Fachbereiche erhalten täglich alle relevanten Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung. Auch die Prozessverantwortlichen werden automatisiert über relevante Ereignisse informiert. So erhält beispielsweise der Disponent automatisch eine Information, wenn die Bestände knapp werden und eine Bestellung ausgelöst werden muss. Auch

der Verantwortliche für externe Vertriebskanäle wird informiert, wenn die aktuellen Preise zu schlechten Margen führen. Neben der vereinheitlichten Datengrundlage kristallisiert sich die gestiegene Reaktions- und Handlungsgeschwindigkeit als größter Mehrwert heraus. Die knappen personellen Ressourcen fließen nun nicht mehr in das bloße Erstellen von Berichten, sondern werden bei der intelligenten Auswertung gesammelter Daten eingesetzt. So können die gewonnenen Informationen genau bewertet und in konkrete Steuerungsimpulse umgewandelt werden.

Mittlerweile haben sich zahlreiche Vorteile abteilungsübergreifend ergeben, die letztlich zu einer signifikanten Steigerung des prognostizierten Gesamtumsatzes führen. Hierzu zählen unter anderem die Generierung verbesserter Verhandlungspositionen gegenüber Lieferanten, Dienstleistern und Banken, basierend auf aussagekräftigen Reports. Ebenfalls lässt sich eine tiefgreifende Beurteilung des Sortiments ermöglichen, woraus sich Umstrukturierungen und preisliche Anpassungen ergeben. Auch eine effizientere Gestaltung der Marketingbudgets wird ermöglicht. Nicht zuletzt ist die Verbesserung der Kunden-Ansprache zu nennen: Abhängig von erfassten Umsätzen und Artikelvorlieben können wir nun spezielle Angebote und Rabatte in der richtigen Dosierung ausgeben.

„Eine gemeinsam erstellte Analyse zeigt, dass wir zukünftig vor allem den rentablen Direktvertrieb weiter ausbauen sollten, um eine erfolgreiche Zukunft des Unternehmens zu sichern.“

Marco Pesic, Geschäftsführer der batterium GmbH

Kontakt

Unternehmen

batterium GmbH
Robert-Bosch-Str. 1, 71691 Freiberg am Neckar
Telefon 07141 1410818
www.batterium.de

go-digital-Berater

AHAG Unternehmensberatung GmbH & Co. KG
Johann-Krane-Weg 48, 48149 Münster
Telefon 0251 149899-002
www.ahag-beratung.de

Weitere Information

Das Projekt wurde gefördert im Rahmen des Förderprogramms go-digital.

Das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt Unternehmen mit 50 % der Kosten bei der Beratung und Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen durch autorisierte Beratungsunternehmen.

Infos zum Programm

EURONORM GmbH
Telefon 030 97003-333
go-digital@euronorm.de
www.bmwi-go-digital.de

So geht's go-digital



Sie finden Ihr autorisiertes Beratungsunternehmen auf der Beraterlandkarte www.bmwi-go-digital.de



Sie schließen mit diesem einen Beratervertrag



Das autorisierte Beratungsunternehmen stellt den Förderantrag



Nach Bewilligung startet die zu 50 % geförderte Beratung und Umsetzung der gewählten Module



Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, verbesserte Marktchancen und effiziente Unternehmensprozesse

Erfolgreich digitalisiert dank go-digital!



Aktuelle Informationen und relevante Kennzahlen können flexibel vom Smartphone abgelesen werden

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie,
Soziale Medien, Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Stand

Dezember 2020

Gestaltung

EURONORM, Berlin

Bildnachweis

AHAG Unternehmensberatung GmbH & Co. KG