

Motea fährt auf DeltaMaster ab: Volle Transparenz auf der Articlelebene

Highlights

Datenanalysen bis auf Articlelebene zu 30.000 Produkten, mehreren 100.000 Listings und verschiedenen Verkaufsplattformen

Analysen für Einkauf, Controlling, Kundenservice, Marketing und Logistik

Verbesserte Preisfindung und Margenkalkulation durch detaillierte Deckungsbeitragsrechnung

Optimierte Warenverfügbarkeit durch lieferantenbezogene Bestandsanalysen

Projektpartner



Der Online-Shop Motea nutzt DeltaMaster als „Software as a Service“ (SaaS) für Aufgaben wie eine detaillierte Deckungsbeitragsrechnung, Bestandsbewertungen, Reichweitenanalysen und individuelle Analysen für Verhandlungen mit Lieferanten. Zudem kommt die Lösung in den Bereichen Marketing, Kundenservice und Logistik zum Einsatz. Ausgewertet werden Millionen von Datensätzen aus Quellen wie Sage 6.0, Excel und Datev.

Motea ist Spezialist für Motorradteile und Zubehör und hat rund 100 Mitarbeiter. Seit 2003 bietet der Online-Shop seinen Kunden alles rund um Tuning, Styling und Protection für Motorrad, Roller und Co. Zehntausende Produkte gehören zum Sortiment, von Alu-Anbauteilen über Multimediaartikel bis zu Windschilden.

So vielfältig das Sortiment ist, so eingeschränkt waren jedoch die Auswertungsmöglichkeiten bisher. Ein Manko, das besonders einer transparenten Preiskalkulation im Weg stand, wie David Harms, Leiter Einkauf und Controlling der Motea GmbH, erläutert: „Unser ERP-System bietet kaum Funktionalität für detaillierte Analysen. Wir konnten nur einfache Berechnungen vornehmen, etwa Umsatz minus Beschaffungskosten. Frachten von Lieferanten, Zölle, Gebühren für die Verkaufsplattformen, Pick- und Pack-Kosten konnten nicht automatisiert einberechnet werden.“

Motea suchte eine Software, um Daten aus dem ERP-System flexibel mit Daten aus Datev-Anwendungen und auch Excel-Dateien zu verknüpfen und zu analysieren. Die Wahl fiel auf die Business-Intelligence-Suite DeltaMaster von Bissantz & Company.

Ausschlaggebend waren die Performance und die hohe Flexibilität bei der Datenanbindung und den Auswertungen.

Für die Umsetzung sorgte die AHAG Unternehmensberatung, die Motea bereits bei der Konzeption und Implementierung eines Kostenrechnungssystems erfolgreich unterstützt hat. Der Bissantz-Partner führte DeltaMaster in Form eines budgetfreundlichen Mietmodells ein: Die Konzeption, Entwicklung und Bereitstellung der Lösung erfolgt direkt bei den Kunden vor Ort – betrieben wird die Lösung jedoch auf Servern bei AHAG. So sind für Motea keine Investitionen in eigene Hardware oder IT-Administrationskapazitäten erforderlich. Der Zugriff auf die Daten erfolgt per VPN. Aktualisiert werden die Daten nachts, sodass Motea stets Zugriff auf vortagsaktuelle Daten hat.

Schnelle und transparente Preisfindung

Der wichtigste Einsatzbereich der BI-Lösung ist die Preisfindung pro Artikel. Hierzu liefert DeltaMaster Antworten auf zentrale Fragen, wie sie im Handel typisch sind, zum Beispiel:

- Wie viel ist an einem Artikel verdient, wie viel an der Artikelgruppe?
- Welche Artikel haben welche Umsätze auf welchen Verkaufsplattformen erzielt?
- Wo sind welche Quoten erzielt worden?
- Welche Top-Seller waren wie viele Tage verfügbar?
- Welche Artikel waren wie lange und warum nicht verfügbar?
- Welcher Umsatz ist dadurch entgangen?

„An DeltaMaster begeistere ich mich, wie einfach, flexibel und detailliert ich Daten für die Preisfindung abrufen und in alle Richtungen

„DeltaMaster bedeutet für uns: wenige Klicks, die viel bewegen. Wir erkennen sofort, an welchen Stellschrauben wir drehen müssen. Wir können unsere Artikel sauber durchkalkulieren – für intelligent entwickelte Preise, die wir auch taktisch nutzen.“

David Harms, Leiter Einkauf und Controlling, Motea GmbH

filtern kann“, erzählt Harms. „Dadurch kann ich sehr viel genauer Verkaufspreise kalkulieren. Zum Beispiel kann ich analysieren, welche Artikel uns am wenigstens Marge bringen, weil etwa sehr viele Retouren angefallen sind. Dann kann ich entscheiden, ob ich die Marge hochziehe oder den Artikel ausliste. Oder ich kann filtern, welche Artikel am besten gelaufen sind. Für diese Artikel gehe ich in Preisverhandlungen mit dem Lieferanten – oder ich frage bei einem weiteren Lieferanten an. Das hat sich schon mehrfach erheblich ausgezahlt, im wahrsten Sinne des Wortes, weil ich deutlich bessere Konditionen aushandeln konnte.“

Analysen für Beschaffung, Service, Marketing, Logistik

Des Weiteren wird die komplette Disposition der Beschaffung in China in DeltaMaster abgebildet. Abrufbar sind die Artikelmengen und die Termine, wann diese voraussichtlich eintreffen werden, wann welcher Artikel wo wie gelaufen ist und Ähnliches. Auf Basis dieser Informationen wird der künftige Warenbedarf prognostiziert und der passende Bestelltermin errechnet, um eine rechtzeitige Verfügbarkeit der Artikel zu gewährleisten.

Der Kundenservice nutzt DeltaMaster für die Analyse von Retouren und Lieferzeiten, etwa um abzugleichen, ob die auf der Webseite genannten Fristen zu korrigieren sind. Das Marketing setzt DeltaMaster für kundenspezifische Mailings ein. Hierzu werden aus unstrukturierten Daten Informationen wie Modell, Typ und Baureihe des Motorrads ausgelesen, dass der Kunde fährt. Analog dazu erhält er dann die passenden Informationen – etwa zu neu verfügbaren Zubehörteilen oder Preisaktionen.

Pluspunkt Benutzerfreundlichkeit

Neben der neu gewonnenen Transparenz ist die Benutzerfreundlichkeit der Business-Intelligence-Lösung ein Vorteil: „Zu 99 Prozent kann ich neue Anforderungen oder Anpassungen von bestehenden Applikationen mit DeltaMaster selbst umsetzen. Bei komplexeren Anwendungen unterstützt mich AHAG.“ Ein wichtiger Aspekt, denn Harms ist nicht nur für Analysen im eigenen Fachbereich zuständig, sondern „der Mann für alle DeltaMaster-Fälle“ im gesamten Unternehmen. Benötigen andere Abteilungen Auswertungen, so übernimmt der Leiter Einkauf und Controlling die Entwicklung. Verstärkung ist aber unterwegs: „Wir haben klar erkannt, wie groß der Nutzen ist, den wir durch eine flexible, facettenreiche Auswertung unserer Daten mit DeltaMaster haben“, resümiert Harms. „Deshalb werden wir uns personell verstärken, um mehr Zeit in den Ausbau unserer BI-Applikationslandschaft investieren zu können.“

In Zukunft

So ist die Erweiterung der in DeltaMaster realisierten Deckungsbeitragsrechnung geplant: Durch die Zuordnung der tatsächlichen Pack- und Kommissionierzeiten zu den jeweiligen Artikeln wird die korrekte Kostenzuordnung deutlich verbessert. Des Weiteren sollen zusätzliche Auswertungen der Auslaufflisten bei China-Artikeln umgesetzt werden. Durch eine Integration von Zeitberechnungen will man die Kosten im Pick und Pack auf Artikelenebene berechnen, ABC-Analysen sollen für eine optimierte Lagerbestückung sorgen.

DeltaMaster: Software für Analyse, Planung und Reporting

Effiziente Berichte mit Grafischen Tabellen

Interaktive Analysen mithilfe der Methodenbibliothek

Automatisierte Abweichungsanalysen

Unterstützung aller gängigen Datenbanken

Berichtsverteilung u. a. per Web, auf Tablets oder als PDF

Patentiert und mehrfach preisgekrönt, zuletzt mit dem BARC Best Practice Award Business Intelligence 2013 und 2015 in Deutschland und 2014 in Österreich

Ein Werkzeug für alle Anwender, vom Berichtsempfänger bis zum Power-User!

Business Intelligence mit DeltaMaster: Sehen, verstehen, handeln

Bissantz & Company GmbH

Nordring 98

90409 Nürnberg

T +49 911 935536 - 0

service@bissantz.de

www.bissantz.de

