

Autoteilehändler Profi Parts:

## Start small - think big

Der Mittelstand geht BI-Projekte gezielter an als bisher, dafür ist der Fahrzeugteilehändler Profi Parts aus Koblenz ein gutes Beispiel: Zur SAP-Unternehmenssoftware wurde jüngst SAP Business Objects (BO) hinzugefügt, mit dem sich wichtige Unternehmensdaten aus vorgelagerten Systemen analysieren lassen.

**M**it einem jährlich wachsenden Umsatzvolumen von derzeit rund 26,2 Milliarden Euro ist die Nachfrage nach Kfz-Komponenten im Bereich Aftermarket nach wie vor ungebrochen. Dementsprechend hart umkämpft ist auch der Wettbewerb: Fahrzeughersteller und ihre Teilevertriebs- und Servicenetze konkurrieren mit unabhängigen Marktakteuren wie der Kfz-Teileindustrie, dem freien Kfz-Teilehandel und den freien Werkstätten. Parallel dazu erhöht sich der Kostendruck und Kunden fordern immer schnellere und ganzheitlichere Serviceleistungen. Moderne Unternehmen streben nach Transparenz, denn oft sind es Nuancen des Mehrwissens, die über den wirtschaftlichen Erfolg entscheiden. Doch während mittelständische Unternehmen für die Optimierung interner Produktions- und Bereitstellungsprozesse schon seit Jahren auf IT-Lösungen wie ERP-Systeme vertrauen, findet das Controlling häufig noch unter hohem manuellem Aufwand in Excel statt.

### Empfehlung: Iteratives Vorgehen

„Ein BI-Projekt ressourcenschonend und nachhaltig aufzubauen, ist definitiv auch im Mittelstand möglich“, so auch Kevin Etz Korn, kaufmännischer

Leiter bei Profi Parts. Wichtig sei es, ein grundsätzliches Ziel (think big) zu haben, das dann schrittweise und in Iterationen mit der Zeit an Kontur gewinnt. Als SAP-Anwender ging es dem Vollsortimenter vor allem darum, die Bereiche Vertrieb und Produktmanagement mit besseren Informationen zu versorgen. Allein im Vertrieb beschäftigt Profi Parts derzeit 32 Außendienstmitarbeiter und etwa 90 Telefon- sowie Thekenberater. Neben fünf kleineren Vertriebshäusern gehören vier Regionalläger in Koblenz, Gießen, Rheinbach und Föhren, mit einem Direktzugriff auf rund 400.000 Artikel zum Unternehmen. Der Vollsortimenter verfügt aktuell über neun deutsche Niederlassungen und beschäftigt über 300 Mitarbeiter.

### Entscheidend: Der richtige Partner

„Es ging darum, die Daten, die wir aus dem ERP-System herausbekommen, auch effektiv zu nutzen“, so Kevin Etz Korn über die anfängliche Zielsetzung. „Um Transparenz über die einzelnen Bereiche und Niederlassungen zu erlangen, benötigen wir umfassende Kennzahlen, die wir mittels BI sukzessive erschließen wollen.“ Eine Herausforderung sei allerdings, zu wissen, welche Daten aus den vorgelagerten Systemen für



Fotos: Profi Parts

Kevin Etz Korn, Kaufmännischer Leiter beim Koblenzer Autoteilehändler Profi Parts:

**„Ein BI-Projekt ressourcenschonend und nachhaltig aufzubauen, ist definitiv auch im Mittelstand möglich. Entscheidend ist allerdings, auf Softwareseite gleich von Anfang an den richtigen Partner zu haben.“**

die Analyse benötigt werden. „Da ist es entscheidend, auf Softwareseite gleich von Anfang an den richtigen Partner zu haben, der unsere Branche auch kennt.“

### Zahlt sich aus: Viel Kommunikation

Der Großhändler Profi Parts agiert als Bindeglied zwischen der Industrie und dem Einzelhandel/Werkstätten. Im September 2015 entschied sich das inhabergeführte Unternehmen die vorhandene SAP-Branchenlösung Tradesprint der cormeta ag um das BI-Analyse-Tool SAP Business Objects zu erweitern. Als zentrale Datengrundlage wurde außerdem SAP Business Warehouse eingeführt.

Intern gründete Kevin Etz Korn ein kleines Projektteam mit Mitarbeitern aus der IT. „Kommunikation sei das A und O“, so der kaufmännische Leiter. Es sei wichtig zu erfahren, welche Anforderungen die Mitarbeiter an der Basis an ein Reporting stel-



len. Schließlich gehe es darum, dass die Berichte optimal genutzt werden können.

#### Erweitert: Branchenlösung Tradesprint von cormeta

So wurden im ERP-Altssystem Umsatzzahlen aus verschiedenen Zeiträumen nur in Summe miteinander verglichen. Der Vertrieb forderte zwar immer wieder tiefergehende Analysen - doch für diesbezügliche

Automatisierungen fehlte eine einheitliche Datengrundlage. Diese Datengrundlage ist seit der Einführung von Tradesprint vorhanden. „Jetzt galt es mit SAP Business Objects diese Daten für die Bedürfnisse unseres Vertriebs nutzbar zu machen. Heute können wir die Mitarbeiter im Außendienst und an den Schreibtischen detailliert mit Ad-hoc-Analysen zu den Kunden und unseren Produkten versorgen“, freut sich Kevin Etzcorn. So erhalten die Berichte neben den Basiswerten jetzt auch detaillierte Informationen zu Rabatt- und Warengruppen. Das sei im Vergleich zu

**Mit vier Regionallägern in Koblenz, Gießen, Rheinbach und Föhren sowie fünf kleineren Vertriebshäusern und einem Direktzugriff auf rund 400.000 Artikel garantiert Profi Parts eine optimale Lieferfähigkeit.**

früher ein großer Schritt, dem aber noch viele weitere folgen werden. „Wir wollen niemanden überfordern und halten an einer leisen Einführung fest - aber wir erhöhen diesbezüglich die Kommunikation und werden die Reports immer weiter auf die jeweiligen Bedingungen anpassen. Elementar ist dabei, dass der Außendienst mit allen Informationen rund um seinen Kunden versorgt ist.“ Vorerst erhält der Außendienst die Berichte noch als aufbereitete PDFs einmal pro Woche per automatisiertem E-Mail-Versand direkt aufs Smartphone oder Tablet. Parallel dazu bekommen die Mitarbeiter aber auch ein Excel-basiertes Reporting, damit sie Dinge selbst analysieren können.

[www.profi-parts.de](http://www.profi-parts.de)  
[www.cormeta.de](http://www.cormeta.de)



**Geht nicht gibt's nicht: Bis zu viermal liefert Profi Parts täglich aus. Auch dieser Bereich lässt sich mittels Business Intelligence nachhaltig optimieren.**