

RETAIL : PEEK&CLOPPENBURG



Peek & Cloppenburg

STATS:

DATENBANK: DB2 AUF 64-BIT

GRÖSSE: CA. 1 TB

BENUTZER: 300

VERTEILUNG: INTRANET, NARROWCASTER

ANWENDUNGEN:

EINKAUF, CONTROLLING, VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG,

UMSATZANALYSEN, MANAGEMENTINFORMATIONEN,

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

„MIT DEM MICROSTRATEGY NARROWCAST SERVER WERDEN JEDEN MORGEN MEHR ALS 600 BERICHTE AN DIE FACHABTEILUNGEN VERSCHICKT. DAS ENTLASTET TAGSÜBER DEN SERVER UND BIETET MEHR PERFORMANCE BEI AD-HOC ABFRAGEN“,
ULRICH NIEMEYER, IT-VERANTWORTLICHER PEEK & CLOPPENBURG.

Die Unternehmensgründung

Schon vor mehr als 130 Jahren hatten Textilhändler ein feines Gespür dafür, welche Stoffe man auf welchen Märkten in der alten und neuen Welt am besten und günstigsten einkaufen konnte. Strategisch an einer günstigen Position eröffneten 1869 die Kaufleute Johann Theodor Peek und Heinrich Cloppenburg ihr gemeinsames Unternehmen, 1911 erfolgte die Gründung der Zentrale in Hamburg.

Die Ausgangssituation

Knapp 100 Jahre später entschloss man sich bei Peek & Cloppenburg im Frühling 2000, das über die Jahre gewachsene Großrechner-Berichtswesen um eine zeitgemäßere Reporting-Lösung zu ergänzen. Verschiedene Data Warehouse-Architekturen wurden dazu geprüft. Es wurde eine Lösung gesucht, um Kunden und Umsatzdaten aus ca. 30 Filialen zu konsolidieren, aufzubereiten und zu analysieren. Man entschied sich für die ROLAP-Technologie von MicroStrategy. Mitte 2007 erfolgte das Upgrade auf MicroStrategy 8.

Business Intelligence mit MicroStrategy

Grundlage des Data Warehouse ist eine ca. 1 TB grosse IBM DB2 Datenbank, auf die über ein Intranet zugegriffen wird. Von der Hamburger Firmenzentrale bis zu den rund 30 Filialen können Standard- und Power-User das komfortable und intuitiv zu bedienende Reporting nutzen. Selbst von unterwegs ist ein Zugriff über einen gesicherten Zugang per Citrix Client möglich. Aktuell greifen knapp 300 Anwender auf MicroStrategy Berichte zu.

Gängige Standardberichte der Controllingabteilung oder im Salesmanagement spielen eine ebenso große Rolle, wie z.B. Ad-Hoc Bestandsabfragen der Filial-Mitarbeiter. Diese können ohne großen Schulungsaufwand Analysen innerhalb von Sekunden zusammenstellen und ihren Kunden alle Informationen zur Verfügbarkeit eines bestimmten Artikels oder einer Warengruppe liefern. Täglich werden zudem Berichte automatisch mit dem MicroStrategy Narrowcast Server an die entsprechenden Empfänger verteilt und stehen im Posteingang zur Verfügung.

Experten und Power-User können eigenständig Berichte erstellen und zusätzliche Metriken und Attribute einbinden. Durch die intuitiven Drag & Drop Funktionen im Web lassen sich die Berichte leicht verändern, individuell erweitern und für den täglichen Gebrauch speichern. „Seit der Einführung von MicroStrategy 8 haben sich die Rückfragen von Anwendern an die IT-Abteilung drastisch reduziert. Heute passen wir nur noch wenige Berichte an und beschäftigen uns mit der Weiterentwicklung der Applikation.“ Ulrich Niemeyer, IT-Verantwortlicher Peek & Cloppenburg.

Business Intelligence Anwendungen in den Fachabteilungen

Mode ist ein schnell drehendes Geschäft. Peek & Cloppenburg muss daher seine Bestände saisonal und kurzfristig planen. Mit Bedarfsanalysen zu den nachgefragten Artikeln wird eine Optimierung des Verkaufsprozesses angestrebt. Bessere bzw. schlechtere Umsatzzahlen einzelner Filialen werden analysiert und nach Trends und Ursachen untersucht. „Bestimmte Ware läßt sich weniger gut verkaufen als andere. Mit MicroStrategy versuchen wir die Ursachen zu finden und Lösungen zu erarbeiten“, so Ulrich Niemeyer.

Unterschiedlichste Aufgabenstellungen werden von den Fachabteilungen mit MicroStrategy ausgeführt:

- Mitarbeiter im Einkauf können weltweit über Citrix Clients auf alle Unternehmensdaten zugreifen. Ad-Hoc Abfragen liefern Daten über noch vorhandene Größen und Farben bestimmter Artikel. Mit einer Abverkaufsanalyse kann der Einkauf Trends für die neue

Kollektion ermitteln, vor Ort reagieren und gezielt handeln.

- Im Supply Chain Management führt P&C mit MicroStrategy Bestandsanalysen durch und koordiniert somit einen effektiven Warenumschlag, garantiert kurze Lagerhaltungszeiten und erreicht eine Senkung der Kosten. Auswertungen über die Warenvorräte der einzelnen Filialen geben Aufschluss über die Reichweite der noch vorhandenen Kleidungsstücke.
- Im Vertrieb und in der Vertriebssteuerung werden Umsatzabfragen durchgeführt. Diese zeigen an, wie das Verkaufsgeschäft am Abfragetag bisher verlaufen ist, ergänzt um Vergleichsdaten aus dem Vorjahr. Neben der reinen Informationsfunktion dienen diese Analysen als Benchmark zu anderen Filialen und regen so die Motivation der Mitarbeiter bzgl. aktiver Verkaufsförderung an.
- Das Controlling arbeitet mit wiederverwendbaren Standardberichten und definiert Sonderabfragen nach Bedarf. Die detaillierte Einsicht in alle Finanzdaten dient der Abteilung als Kontrollfunktion über alle Unternehmensaktivitäten. Der Zugriff über ein einziges System ist außerdem eine Garantie für die Konsistenz der Daten.
- Die Unternehmensleitung nutzt täglich Berichte auf MicroStrategy-Basis. Neben Standardberichten wie z.B. Ertragsanalysen werden individualisierte Berichte erstellt, um Informationen bis ins kleinste Detail zu untersuchen und geeignete Maßnahmen zu verabschieden. Jeden Abend erhalten die Gesellschafter außerdem per SMS-Dienst die Tageszahlen im Vorjahresvergleich auf ihre mobilen Endgeräte. Das Management ist immer topaktuell informiert und kann so auch kurzfristig eingreifen.

Dank der einheitlichen Plattform können alle unterschiedlichen Anforderungen der Fachabteilungen mit einem einzigen System umgesetzt werden. Dadurch ergeben sich Vorteile für die IT-Abteilung. Die einfach zu bedienende Oberfläche und die individuell anpassbaren Berichte ermöglichen jedem Benutzer, selbständig Abfragen zu generieren ohne Hilfestellung der IT-Abteilung. Die IT-Abteilung kann dennoch sicher sein, daß alle Daten konsistent und mit den gleichen Metriken aus dem Data Warehouse gezogen werden. Zugriffsrechte und Berichte werden zentral gesteuert und bleiben revisionssicher.

Fazit

Textilhandel ist ein saisonales Geschäft. Da ist es schon ungewöhnlich, wenn ein Unternehmen wie Peek & Cloppenburg seit vielen Jahren auf ein und denselben Hersteller für seine Business Intelligence Lösung setzt. Andererseits sind Hamburger Kaufleute für die Fortführung bewährter Traditionen bekannt. „Die ursprünglich als Reporting geplante DWH-Lösung dient inzwischen als verlässlicher Informationslieferant für das gesamte Unternehmen, mit der jeder Mitarbeiter Abfragen und Analysen durchführen kann“, Ulrich Niemeyer, Peek & Cloppenburg.