



Shops von Hein Gericke sind inzwischen in die globale Supply Chain integriert.

Foto: Hein Gericke

## Business Intelligence für die Globale Supply Chain Auf der Überholspur



**Das internationale Handelsunternehmen Hein-Gericke hat über 150 Shops in neun**

**Ländern Europas in denen circa 50.000 Artikel angeboten werden. Mit einem Business-Intelligence-System von BOARD gelang es alle Standorte entlang der Supply Chain zu verzahnen und Analyse und Planung zu zentralisieren.**

**Für ein** Handelsunternehmen wie Hein Gericke stellt die Supply Chain den erfolgskritischen Kern der gesamten Geschäfts-

tätigkeit dar. Dabei sind die Anforderungen in Punkto Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit in den letzten Jahren durch die Entwicklung vom Verkäufer- zum Käufermarkt noch gestiegen. Um in diesem dynamischen Umfeld marktgerecht agieren zu können, suchte der Hersteller von Motorrad-Zubehör ein Informations- und Planungssystem, mit dem das bereits im Hause vorhandene Optimierungskonzept systemseitig umgesetzt werden konnte. Während der Evaluierungsphase fand Hein Gericke in der SDG consulting einen zuverlässigen Umsetzungspartner. Als Plattform wurde das Corporate-Performance-Management(CPM)-Toolkit BOARD des gleichnamigen Herstellers ausgewählt. Kernpunkte des Konzepts waren zum einen

die Optimierung der Warenverfügbarkeit bei geringst möglicher Kapitalbindung mit dem Ziel einer größtmöglichen Kapitalrendite. Zum anderen sollten die Lagerbestände durch Realisierung einer bedarfsgerechten Disposition reduziert werden. Diese sollte auf einer Automatisierung der Beschaffung basieren, die sich an den geplanten Umsätzen der Zukunft orientiert – und nicht länger an der Vergangenheit.

### Quantifizierbarer Nutzen

Durch die Einführung des Business-Intelligence-Systems konnte das Bestellwesen optimiert werden und so die Lagerumschlagshäufigkeit im letzten Jahr um 20 Prozent gesteigert werden. Bei nahezu gleichem Umsatz bedeutete dies eine deutliche Reduktion des Lagerbestandswertes und damit eine Amortisierung des Projektes in weniger als einem Jahr.

Als weitere nicht-monetäre Verbesserung konnte die Transparenz im gesamten Unternehmen auch über einzelne Ländergrenzen hinweg stark gesteigert werden, wodurch die Qualität sämtlicher Entscheidungen erhöht wurde. Beispielsweise handelt es sich bei der Analyse der Shop-Umsätze jetzt um mehr als nur eine reine Shopbetreuung, sondern auch um eine effiziente Shopsteuerung mit shopspezifischer Sortimentsoptimierung.

Inzwischen ist das System zum zentralen Dreh- und Angelpunkt sämtlicher Entscheidungen geworden. Im aktuellen Stand unterstützt BOARD alle wesentlichen Funktionen und Abteilungen entlang der Supply Chain. Im Einzelnen sind dies: Geschäftsführung, Global Supply Chain, Vertrieb, Produktmanagement, Einkauf, Lager/Versand und Marketing. Insgesamt haben über 70 Anwender Zugriff auf das System.

### Extrem operativ

Die hochkarätige Jury des vom Business Application Research Center (BARC) ausgeschrieben Best Practice Award Business Intelligence würdigte die Leistung auf der CeBIT 2007 als eines der drei besten Business-Intelligence-Projekte 2007. Jury-Mitglied Dr. Wolfgang Martin, unabhängiger Business-Intelligence-Analyst lobte: „Das Besondere an Hein Gerickes Lösung ist die extrem operative Ausrichtung und die damit verbundene bidirektionale Verzahnung mit dem Enterprise-Resource-Planning(ERP)-System: Planung und Analyse auf allen Management-Ebenen sind voll integriert und wirken sich direkt auf den Unternehmenserfolg aus.“ ◀

### Statement des Anwenders

*„Wir sind positiv überrascht, dass unsere sehr hohen und individuellen Anforderungen in den Bereichen Analyse, Planung und Entscheidungsunterstützung in einer einzigen Lösung umgesetzt werden konnten. Insbesondere faszinieren uns die Simplizität der Bedienung des Systems und die übersichtliche Integration der sehr komplexen zugrundeliegenden Abläufe. Dieses Projekt hat uns gezeigt, dass durch die Verknüpfung von ERP-System und Data Warehousing die qualitative Entscheidungsfindung auf allen Ebenen des Unternehmens bei reduziertem Zeitaufwand erheblich gesteigert werden kann. Das war unser Ziel und ich denke, die Umsetzung ist uns sehr gut gelungen.“*

**Uwe Klinger,  
Director Operations/Global Supply Chain,  
Hein Gericke Deutschland GmbH**