

Controlling

# Punktgenau landen

Die Business-Intelligence-Software „Navigator“ liefert Kennzahlen in Echtzeit



Fotos: Mauritz

Faissel Bessioud, Renault Retail Group, Sönke Nickel, Cubecon, Hieu Ho, Renault Retail Group, Udo Hermann, ASC (v. li.), haben den Excel-Listen den Garaus gemacht.

Betriebsauswertungen per Knopfdruck und in Echtzeit: Das war für die Renault Retail Group Deutschland lange Zeit Wunschdenken. Die Realität sah anders aus: „Wir hatten einen Listengenerator mit statischen Excel-Dateien, die manuell erstellt wurden, und wir hatten keinerlei Möglichkeit, die Auswertungen dynamisch zu parametrieren“, erzählt der Leiter Informatik und Organisation Faissel Bessioud.

Mittels dieser Excel-Dateien steuerte die Kölner Unternehmenszentrale fünf separate GmbHs an elf Standorten und sendete die Daten an den Hersteller. Dieses Vorgehen war nicht nur sehr zeitaufwendig, sondern auch fehleranfällig – von der mangelnden Aktualität und der fehlenden Transparenz ganz zu schweigen.

Als sich die Renault Retail Group vor rund drei Jahren

entschied, ihre IT-Infrastruktur zentral zu bündeln und das Dealer-Management-System „C/A/R/E“ von ASC einzuführen, stand der Wunsch nach einer zeitgemäßen Business-Intelligence-Software daher ganz oben auf der Liste.

Die Wahl fiel auf den Navigator, den die Firma Cubecon entwickelt hat und den der Softwareanbieter ASC vertreibt. „Uns war es vor allem wichtig, dass die Software mit dem DMS kompatibel ist, um Doppelingaben zu vermeiden, dass sie die Renault-Spezifika erfüllt und dass das Programm einfach zu bedienen ist“, listet

Bessioud seinen Wunschzettel auf.

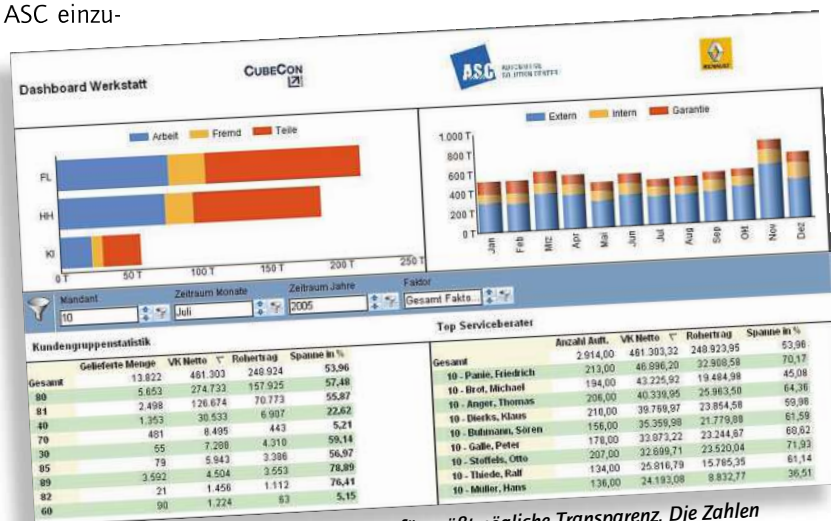
Sönke Nickel, Geschäftsführer von Cubecon, beschreibt den Navigator als ein Softwarewerkzeug, das die Aufgabe hat, die betriebswirtschaftlich relevanten Daten aus unterschiedlichen Vorkontrollsystemen auszulesen, beispielsweise der Finanzbuchhaltung oder dem DMS, um diese dann zentral in einer mehrdimensionalen Datenbank für Reporting, Analysen und Planung zur Verfügung zu stellen.

Dank der Mehrdimensionalität können die User ganz gezielt die Auswertungen zusammenstellen, die sie brauchen – zum Beispiel die verkauften AWs in den vergangenen drei Monaten, standortübergreifend oder für einen ganz bestimmten Betrieb.

Überblick über das Geschäft in Deutschland zu bekommen. Heute versorgen zwei Mitarbeiter aus der Kölner Zentrale unsere elf Betriebe jeden Morgen mit tagesaktuellen und bis auf die Mitarbeiterebene heruntergebrochene Unternehmenskennzahlen“, schwärmt Bessioud, „wir können jetzt wesentlich früher eingreifen, wenn irgendetwas schief läuft und können dank des Navigators eine punktgenaue Landung vorbereiten.“

## Wissen, was in der Werkstatt läuft

Mittlerweile dient das System bei der Renault Retail Group nicht mehr nur dazu, die Betriebskennzahlen zu analysieren. Die Mitarbeiter nutzen es auch als Planungstool, um beispielsweise Marke-



Auch in der Werkstatt sorgt der Navigator für größtmögliche Transparenz. Die Zahlen lassen sich bis auf die Mitarbeiterebene herunterbrechen.

„Und das alles mit ganz wenigen Mausklicks“, versichert Hieu Ho, Marketing- und Qualitätsverantwortlicher der Renault Retail Group.

„Früher waren zahllose Excel-Dateien nötig, um einen

Marketingstrategien im Aftersales-Bereich zu entwickeln.

Zudem koordiniert das Unternehmen mit dem Navigator auch die Arbeit der Mitarbeiter in den einzelnen Niederlassungen. So ist im System bei-



Die Kölner Renault-Niederlassung bekommt tagesaktuelle Betriebsauswertungen.

spielsweise die Produktivität eines jeden Monteurs abrufbar. Damit bietet der Navigator den Abteilungsleitern und der Geschäftsführung eine Transparenz, die kaum zu toppen ist.

Gleichzeitig vereinfacht die Software auch Gespräche mit Banken oder dem Hersteller. Statt die gewünschten Zahlen mühsam suchen zu müssen, sind sie per Mausclick und in jeder beliebigen Darstellungsform abrufbar – ob tabellarisch, als Balken- oder als Tortendiagramm. Die Anwender können die Daten dann in jeder beliebigen Form abspeichern, zum Beispiel als Excel- oder als PDF-Datei.

Trotz der hohen Komplexität des Programms sei es sehr einfach zu bedienen, versichert Bessioud: „Jeder kann mit dem Navigator arbeiten, und man braucht keine speziellen Informatikkenntnisse, um seine Berichte zu stricken und zu organisieren.“

Daher spricht der Cubecon-Geschäftsführer auch nicht von einer Programmschulung. Die Anwender bekämen vielmehr eine Einweisung. Nach zwei Tagen, in denen ASC die Anwender in das Programm einführt und die technische Umstellung vornimmt, liefert die Software den Betrieben bereits sämtliche betriebswirtschaftlichen Standardauswertungen.

**Die Datenflut genau kanalisieren**

So schnell ging es bei der Renault-Retail-Gruppe natürlich nicht. „Insgesamt hat die Umstellung der gesamten IT-Infrastruktur rund drei Monate gedauert. Das hing aber in erster Linie damit zusammen, dass wir unsere Serverlandschaft verändert haben und neben dem Navigator auch ein neues DMS und eine neue Finanzbuchhaltung eingeführt haben“, gibt Bessioud zu bedenken.

Betrieben, die die Einführung des Navigators in Betracht ziehen, sollten sich laut Bessioud genau überlegen, welche Auswertungen sie vornehmen wollen. „Die Datenflut ist enorm. Daher ist die Phase der Parametrierung sehr wichtig. Man muss sich im Klaren sein, was man mit der Software erreichen will.“

Besonders angetan ist der IT-Leiter von der Tatsache, dass die Software sämtliche Kennzahlen in konsolidierter Form liefert und der Anwender dann ins Detail gehen kann. Etwaige Unregelmäßigkeiten, beispielsweise zu hohe Rabatte bei Fahrzeugverkäufen, kann er somit in kürzester Zeit aufdecken, ohne verschiedene Programme aufrufen zu müssen.

Böse Überraschungen gibt es bei der Renault Retail Group seit der Einführung des Navigators nicht mehr. Nicht erst am Ende des Monats, sondern tagtäglich kann der Serviceleiter beispielsweise sehen, wie stark seine Monteure ausgelastet sind.

Die Buchhaltung erhält mit einem Mausclick die offenen Posten, der Teileleiter kann die Umsätze der laufenden Woche

oder des vergangenen Jahres abrufen und der Verkaufsleiter hat eine tagesaktuelle Absatzstatistik der Neu- und Gebrauchtwagen, die bis zur Fahrgestellnummer heruntergebrochen werden kann.

Doch damit ist es noch längst nicht genug: „Wir ha-

**AUF DEN PUNKT**

Statt mit statischen Excel-Tabellen steuert die Renault Retail Group ihre fünf GmbHs an elf Standorten mit der Business-Intelligence-Software Navigator. Die Software dient der Gruppe aber nicht nur als Tool, um die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen bis auf die Mitarbeiterebene heruntergebrochen zu analysieren. Sie nutzt den Navigator auch als Planungstool, beispielsweise für Serviceaktionen.

ben die Auswertungen so parametriert, dass wir wirklich jedes einzelne Geschäft analysieren können“, betont Ho.

„Es reicht in der heutigen Zeit nicht mehr, wenn sich der Geschäftsführer eines Autohauses auf sein Bauchgefühl verlässt“, betont Udo Herrmann vom ASC, „was zählt, um in diesem hart umkämpften Markt erfolgreich zu sein, sind Fakten. Und die liefert der Navigator.“ *Julia Mauritz*