

Schritt für Schritt zur großen Lösung

Automobilexperte Emil Frey steuert mit Software von MIK

Die Emil Frey Gruppe mit Sitz in Zürich wurde 1924 gegründet und ist einer der führenden Automobilimporteure sowie -einzelhändler der Schweiz. Zu ihr gehören mehrere Auto-



mobilitätsfirmen und über 30 Autohäuser (Garagen). Abgerundet wird das Portfolio durch Leasing-Dienstleistungen, den Handel mit Industrie- und Marinemotoren, den Betrieb eines Karosseriewerkes für Nutzfahrzeuge sowie eines Teilezentralagers.

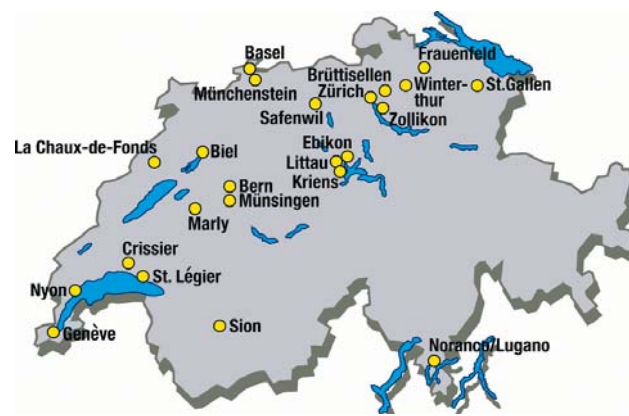
Die Zukunft gestalten

»Noch vor etwa sechs Jahren bestand die Controllingtätigkeit zu 90 Prozent darin, lediglich Daten zu sammeln und zu verarbeiten«, berichtet Roberto Savoia, in der Schweiz im zentralen Controlling der Gruppe tätig. Auf Dauer war das beim rasanten Wachstum der Gruppe nicht mehr tragbar und daher suchte man bei Emil Frey nach einer anderen Lösung. Auf der Planungsebene war damals schon seit einiger Zeit MIK-INFO im Einsatz. Dann folgte der Umstieg auf MIK-OLAP und man begann, Daten direkt aus den Vorkontrollsystemen zu laden. Dabei wurde die Vision verfolgt, die Budgetumgebung, die äußerst komplex war, zu vereinfachen und schlüssiger aufzubauen. Damit sollte erreicht werden, dass die Geschäftsführer nicht mehr Zeile für Zeile in einem Kontenplan auffüllen müssen, sondern logische Schritte abarbeiten, während das System im Hintergrund

die Budgets füllt. Diese Vereinfachung ist auch gelungen: Der Budgetprozess dauert heute noch etwa zwei Monate, was im Gegensatz zu früher nur noch etwa die Hälfte ist. »Wir hatten dann rasch viele Ideen, was wir mit der Software noch machen können. In kleinen Teilprojekten haben wir daher die Lösung in den letzten Jahren Modul für Modul ausgebaut«, erzählt Savoia.

Zukunftsweisende Anwendungen

Zum Teil geht das bei Emil Frey inzwischen deutlich über die bekannten BI-Standardanwendungen hinaus. So finden heute die Budgetbesprechungen unter Verwendung der Analysemöglichkeiten von MIK – sowohl in tabellarischer als auch in grafischer Form – direkt mit den jeweiligen



Emil Frey Autohäuser (Garagen) in der Schweiz

»Die Zahlen werden damit für alle sehr transparent. Dank der Vergleichbarkeit, die jetzt gegeben ist, hat ein intensiver Austausch untereinander eingesetzt, der die Qualität der Informationen im Unternehmen insgesamt deutlich nach oben bringt«
Robert Savoia, Zentrales Controlling der Emil Frey Gruppe

Filialeitern oder Verantwortungsträgern statt. Im Gespräch wird dabei geklärt, ob das Budget stimmig ist oder ob es Auffälligkeiten gibt, z.B. ob die Stundenauslastung in der Werkstatt realistisch ist. Diese interaktive Herangehensweise an die Budgeterstellung erfolgt dabei nicht aus Kontrollgesichtspunkten, sondern soll der Unterstützung zur Selbstentwicklung dienen. Mit der Zeit lernen die Mitarbeiter auf diese Weise, sich selbst zu analysieren und in der Folge auch besser zu steuern.

Des Weiteren wurde ein Effizienzsteigerungsprogramm eingeführt, kurz ESP, das von einem Bonussystem für das Management flankiert wird. Hierzu wurden Messgrößen definiert, die im Sinne eines Benchmarkings einen Vergleich der einzelnen Filialen und Autohäuser erlauben. An diesen Zahlen können sich die Filialen messen, es wird aber auch eine Abfolge gebildet, um den einzelnen Geschäftsführern zu zeigen, wo sie stehen. Dank dieser von Kennzahlen gestützten Analyse lassen sich bestimmte Herausforderungen oder Problemfelder, aber auch Potentiale klar herausarbeiten. »Die Zahlen werden damit für alle sehr transparent. Dank der Vergleichbarkeit, die jetzt gegeben ist, hat ein intensiver Austausch untereinander eingesetzt, der die Qualität der Informationen im Unternehmen insgesamt deutlich nach oben bringt«, erläutert Savoia. Von den Geschäftsführern der einzelnen Autohäuser kommt denn auch sehr viel positives Feedback.

Eine weitere Anwendung, auf die man bei Emil Frey stolz ist, ist das Kundenkontaktprogramm, bei dem über direkte Käufer- oder Kundenbefragungen Messgrößen definiert werden. Anhand dieser Kennzahlen erfolgt eine aktive Zufriedenheitsanalyse, bei der sowohl das Verkäuferverhalten als auch die weiterführenden Angebote der Autohäuser, wie die Qualität der Werkstatt, erfasst werden. Anhand dieser Kennzahlen können die Filialen selbstständig ihre Stärken und Schwächen analysieren, um ihren Verkaufs- und Betreuungsprozess stetig weiter zu verbessern.

Seit etwa drei Jahren wird über die MIK-Software auch eine Mehrjahresplanung durchgeführt, bei der innerhalb von vier bis fünf Wochen eine Planung erstellt wird, für die man früher acht bis neun Wochen gebraucht hat. Ebenso im Hinblick auf die zukünftige Ausrichtung werden im Rahmen eines Garagensimulationsprogramms, kurz Garasim genannt, Was-wäre-wenn-Analysen für den Umbau bestehender Autohäuser oder den Kauf neuer erstellt. Aufgrund weniger Rahmengrößen, die man früher in einem Zeitraum von bis zu einer Woche zusammengetragen hat, werden mit einem Zeitaufwand von höchstens zwei Tagen sämtliche Aspekte einer geplanten Maßnahme durchgerechnet, um deren Realisierbarkeit beurteilen zu können. Dabei können einzelne »Einstellungsschräubchen« sehr gezielt verändert werden, um festzustellen, ob sich eine Maßnahme unter Berücksichtigung der örtlichen Gegebenheiten, wie z.B. der Mieten, tatsächlich rechnet.

Ausblick

In der Schweiz arbeiten heute etwa 300 Anwender in unterschiedlicher Intensität mit den MIK-Anwendungen. Wenn neue Daten aufgeschaltet werden, erstellt die Controllingabteilung bereits im Vorfeld zahlreiche Standardberichte mit dem Excel-Tool von MIK, das die Funktionalität von Microsoft Excel mit MIK-OLAP verbindet. Für die Anwender präsentieren sich die Zahlen somit im gewohnten Gewand. Damit erklärt sich auch die Bedienungsfreundlichkeit der Lösung, da die Funktionalitäten in der Regel bekannt sind und jeder schnell damit umgehen kann.

Bei Emil Frey ist man sich sicher, dass die Schritt-für-Schritt-Strategie entschieden zum Gelingen des gesamten Projekts beigetragen hat. »Wenn wir heute zurückschauen, haben wir ein Riesepaket umgesetzt. Wenn wir uns das gleich zu Anfang so vorgenommen hätten, hätten wir vermutlich gar nicht erst angefangen. Und es geht immer weiter, wir sind noch lange nicht am Ende«, meint Savoia.

So laufen bereits Planungen, in einem nächsten Schritt die neueste Produktgeneration MIK-BIS und so genannte Management-Cockpits einzuführen. Damit wird es möglich, Informationen für das Management in wenigen aussagekräftigen Grafiken und Kennzahlen in sehr verdichteter Form bereitzustellen. Von der Einführung von MIK-BIS erwartet man sich bei Emil Frey zusätzliche Verbesserungen im Bereich der grafischen Präsentation der Kennzahlen. Auch der aktive Einsatz von Textinformationen lässt auf deutliche Fortschritte bei der Bearbeitung hoffen.

Weitere Informationen

MIK GmbH Management Information Kommunikation
D 78479 Reichenau, Unterseestraße 4
Tel +49-7531-9835-0, Fax +49-7531-9835-98
info@mik.de

www.mik.de

