



Sport Conrad sorgt für echte Effizienz – mit Leidenschaft und QlikView

„Mit QlikView können wir unsere Daten in wertvolle Informationen verwandeln, die uns bei der Steigerung der Effizienz im Einkauf, Lager und Marketing maßgeblich unterstützen.“ – Thomas Janker, Einkaufsleiter, Sport Conrad GmbH

Was als kleiner Schusterladen 1897 in Penzberg im bayrischen Oberland begann, ist auch heute noch ein Familienbetrieb.

Sport Conrad ist seit mehr als 125 Jahren einer der führenden Sportartikelhändler im bayerischen Voralpenland. Was als kleiner Schusterladen 1897 in Penzberg im bayrischen Oberland begann ist auch heute noch ein Familienbetrieb.



Inzwischen wird der Betrieb in vierter Generation geführt und ist mit seinen drei Filialen fest in der Region verwurzelt. Auch dank der Mitarbeitenden, die den Berg- und Skisport lieben, genauso wie seinerzeit Gründer Johann Conrad. Denn die Fachverkäufer sind selbst leidenschaftliche Sportler und wissen also genau, wovon sie sprechen.

Seit seiner Gründung ist Sport Conrad kontinuierlich gewachsen und zu einem der führenden Sportartikelhändler Deutschlands geworden.

Ein ganz besonderer Focus lag dabei immer schon auf dem Thema Wintersport, denn Skifahren, Skitouren, Telemark und Freeriden sind die Leidenschaften, die sich in einem der größten Skisortimente weltweit widerspiegeln.

Um die Effizienz in den verschiedenen Unternehmensprozessen und damit den Umsatz zu steigern, suchte der bayrische Sportartikelhändler nach einer leistungsfähigen und benutzerfreundlichen BI-Software mit möglichst kurzer Implementierungszeit und überschaubarer Einschulungsphase. Man wollte eine Lösung, mit der Daten aus verschiedenen Perspektiven betrachtet und neue Erkenntnisse gewonnen werden können – ohne dabei laufend auf kostenintensive Programmierarbeiten angewiesen zu sein. Darüber hinaus sollten die Daten ohne lange Ladezeiten kurzfristig und tagesaktuell abrufbar sein.

Sport Conrad setzt auf QlikView

Die Business Discovery Lösung QlikView konnte das Anforderungsprofil von Sport Conrad am besten erfüllen. Überzeugt hat nicht nur die Lösung selbst, sondern auch der Wiener Qlik-Partner, der innerhalb einer Woche für eine reibungslose Software-Implementierung und das Go-Live der ersten Applikationen sorgte.

ROHA verfügt über langjährige Erfahrung in der Beratung und Unterstützung bei der Realisierung von BI-Projekten.

ÜBERBLICK

Shop für Ski-, Skitouren, Snowboard und Outdoor Equipment.

Branche: Sportartikelhändler

Standort

Penzberg, Deutschland; drei Filialen in Garmisch-Partenkirchen, Penzberg und Wielenbach

Herausforderung

Effizienzsteigerung bei Bestellabwicklung und Lagerhandling, inkl. Kommissionierung, Optimierung der Lagerwege für viele Bestellungen mit wenigen Einzelteilen, Verkürzung von Lieferzeiten und Erkennen von Lieferzeitproblemen, Verbesserung des Einkaufs- und Lieferantenmanagements, Umsatzerhöhung durch gezielte Marketingaktivitäten mit wenig Streuverlust

Abteilungen/Einsatzbereiche

Geschäftsleitung, Einkauf, Marketing

Lösung: QlikView®

Vorteile

- Schneller und übersichtlicher Zugriff auf Umsatzzahlen und Lieferinformationen
- Zugriff auf tagesaktuelle Zahlen, die bei täglichen Entscheidungen wichtig sind
- Flexible Analysen durch dynamische Anpassung der Selektionen
- Versandkosten-Kontrolle und Optimierung, um Bestellungen rasch, sicher und kosteneffizient in "alle Welt" versenden zu können

Applikationen: IBM System i® und Microsoft Excel

Qlik-Partner

ROHA Software Support GmbH
big-data.business-intelligence.co.at



Customer Success Story | Sport Conrad GmbH

QlikView kommt in verschiedenen Unternehmensbereichen zum Einsatz. Die Geschäftsleitung erhält einen schnellen Überblick über die Unternehmenssituation, die Höhe der Umsatzzahlen insgesamt und aufgeschlüsselt nach Kunden und Artikel sowie über die Gewinne, die mit den einzelnen Artikeln erzielt werden konnten. Weitere Analysen gibt es auf Knopfdruck:

- Umsatzauswertung und Stückauswertungen: Visuell, tabellarisch, geographisch
 - auf Artikel- und Kundenebene
 - auf Artekebene zur Vorbereitung für Verhandlungen mit Lieferanten
 - auf Kundenebene für Cross-Sell und Zusatzgeschäfte
 - zur Einkaufsoptimierung
- Deckungsbeitragsauswertungen
- Kassenumsätze und Übersicht des Vertriebs – welcher Verkäufer erzielt in welchen geographischen Gebieten gute Umsätze mit welchen Artikeln (z.B. Ski-Alpin, Outdoor, etc.)
- Warenkorbanalyse – welche Artikel werden gemeinsam mit Artikeln aus der Warengruppe Ski verkauft

Zur gezielten Vorbereitung auf Lieferantengespräche nutzen die Mitarbeiter des Einkaufs Auswertungen zu Artikel- und Preishistorien.

Im Marketing werden die Empfänger für Aussendungen selektiv zusammengestellt (z.B. nach Länder, Artikelgruppen) und können somit zielgruppenorientiert angesprochen werden. Das Kaufverhalten von Kunden wird mittels QlikView sichtbar. So kann Sport Conrad beispielsweise Kunden, deren Einkauf schon länger zurückliegt, selektieren und gezielt erreichen.

„Wir erkennen mit einem Klick und auf einen Blick, wo wir unsere Effizienz steigern und unsere Umsätze verbessern können.“

– Thomas Janker, Einkaufsleiter, Sport Conrad GmbH

Effiziente Lagerwege

Um eine effiziente Abwicklung und Auslieferung der Bestellungen zu gewährleisten, wurden die erforderlichen Wege im neuen Lager von Sport Conrad anhand von QlikView-Analysen geplant. Der Großteil der Bestellungen besteht aus ein bis zwei Einzelartikel. Aufgrund dieser Information kann Sport Conrad nun die Kommissionierung optimal organisieren und Lagerwege effizient gestalten.

Lieferzeitoptimierung

Bei der Analyse der Lieferzeiten von Bestellungen wurde erkennbar, dass bei bestimmten Artikeln Lieferzeitprobleme auftauchen. Durch die Zuteilung und Einschulung von zusätzlichen Mitarbeitern konnte Sport Conrad diese Situation maßgeblich verbessern.

Hohe Mitarbeiterakzeptanz

Da die Mitarbeiter ohne Support durch die IT-Abteilung eigenständig Analysen durchführen können, ist die Akzeptanz von QlikView sehr hoch. Sie können ihre Daten nach allen Richtungen untersuchen und Erkenntnisse gewinnen, die Sie vorher nicht für möglich gehalten hätten. Jetzt kann sich jeder Anwender genau die Daten zusammenstellen, die er benötigt.

„Die meisten Anforderungen können wir eigenständig umsetzen“, so Janker. „In den übrigen Fällen können wir auf den Support durch ROHA zählen, die sich in der kompletten Zusammenarbeit inklusive der Schulung als sehr kompetenter Partner erwiesen hat.“

Alles im Blick mit nur einem Klick

Durch die höhere Informationstransparenz im Unternehmen können Veränderungen wie eine schwache Absatzentwicklung bestimmter Artikel sofort erkannt und steuernd entgegengewirkt werden.

„Die Informationsbereitstellung ist wesentlich einfacher und schneller geworden. Wir benötigen für unsere Analysen und Auswertungen viel weniger Zeit als vorher. Durch die vielfältigen Visualisierungsoptionen können wir verschiedene Berichte und Diagramme übersichtlich auf einer Seite darstellen. Wir sehen mit einem Klick und auf einen Blick alles, was wir wissen müssen“, fasst Thomas Janker abschließend zusammen.

Aufgrund der positiven Erfahrungen und der gelungenen Effizienzsteigerung soll QlikView künftig auch in weiteren Unternehmensbereichen eingesetzt werden.

Return on Investment: 1 Jahr

Durch das neue Lagerkonzept hat sich QlikView bereits unterjährig amortisiert.

Time to value: Nach einer Woche

konnte Sport Conrad das neue Lager dank QlikView-Analysen effizient planen.

- » <https://www.sport-conrad.com>
- » [Visuelle Datenanalyse mit Qlik](#)

