



DIGITAL IN DIE ZUKUNFT

Digitale Unternehmenstransformation zur
Zukunftsorientierung und
Arbeitsplatzsicherung

Projektskizze zur Antragstellung Sachsen-Anhalt DIGITAL
INNOVATION

E-Commerce und digitale Prozesse

Becker Sicherheitstechnik GmbH

u.becker@becker-sicherheit.de

PROJEKTBESCHREIBUNG

Ziel des Digitalisierungsprojektes ist es einen Onlineshop unter einer eigenständigen Marke mit Bundesweitem Marktzugang zu erstellen. In diesem Onlineshop sollen sowohl Endkunden als Geschäftskunden unsere Produkte im Bereich Sicherheitstechnik erwerben können.

Ein Teil unserer Produkte – Schließanlagen – benötigen hierbei ein besonderes Augenmerk, da durch die Komplexität der Produkte eine einfache Shoplösung mit Produktlisting und Warenkorb nicht ausreicht. Um eine Schließanlage zu bestellen, muss ein Schließplan erstellt werden, welcher die Schließberechtigungen verschiedener Nutzergruppen beschreibt. Ebenfalls müssen für jede abzusichernde Tür diverse Parameter abgefragt werden, um den für diese Tür passenden Schließzylinder auszuwählen. Für eine einzelne Tür kann es bis zu 100.000 verschiedene Varianten geben, aus denen die passende gewählt werden muss. Um diesen Vorgang auch Endkunden zu ermöglichen soll als Zusatzmodul im Onlineshop ein Assistent zur Konfiguration von Schließanlagen und Erstellung der zugehörigen Schließpläne erstellt werden.

Da es sich bei den zu Schließanlagen zugehörigen Schließplänen um sicherheitsrelevante und damit besonders sensible Daten handelt sollen diese in einem separaten verschlüsselten digitalen Archiv gespeichert werden, welches durch ein zusätzliches Rollenkonzept auch im Unternehmen nochmals vor unbefugtem Zugriff geschützt ist. Hierdurch bieten wir unseren Kunden ein zusätzliches Maß an Sicherheit und Vertrauen. Dieses verschlüsselte Archiv kann ebenfalls als effektives Marketing-Tool verwendet werden.

Um den Bestellvorgang zu maximaler Effizienz zu verhelfen, soll ebenfalls die notwendige Erstellung der herstellereinspezifischen Schließpläne zur Bestellung bei unseren Lieferanten automatisiert werden. So soll sich im Gesamtbild ein vordigitalisierter Bestellprozess vom Kunden bis zum Lieferanten darstellen, der nur minimale Eingriffe und Überwachung unserer Mitarbeiter benötigt.

Um auch das Online-Marketing möglichst effizient zu betreiben, soll hierzu ein Modul zur automatischen Optimierung der Kampagnenbudgets erstellt werden. Jedes bezahlte Schlüsselwort soll täglich auf seinen Return on Investment analysiert und die Budgets für einzelne Schlüsselwörter nach ROI automatisiert optimiert werden.

Zusätzlich zum optimierten Marketing im Bereich SEM, soll ein Newsletter System etabliert werden welches unsere Bestandskunden mit zielgerichteten Newslettern je nach Kundengruppe und Kundeneigenschaften zielgerichtet zu relevanten Produkten, Aktionen und Neuigkeiten informiert. Hierzu muss eine effektive Schnittstelle zum CRM System geschaffen werden.

Ebenfalls die dynamische Preisanpassung zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit soll automatisiert werden. Hierzu werden täglich die Preise unserer Artikel bei den 2-3 größten Wettbewerbern automatisiert verglichen und falls notwendig innerhalb unserer Parameter zur Profitabilität optimiert. Hinter diesen Prozessen steht ein extrem hoher Entwicklungsaufwand.

AUSGANGSSITUATION

Die Becker Sicherheitstechnik GmbH vertreibt Schließsysteme u.a. zur Absicherung der Türen und Fenster von Gebäuden aller Art (vom Einfamilienhaus bis zu großen Gewerbeobjekten, wie z.B. Krankenhäuser). Diese Schließsysteme werden sowohl von Endkunden als auch von Zwischenhändlern bei der Becker Sicherheitstechnik GmbH eingekauft.

Aktuell wird die Geschäftsführung von Herrn Uwe Becker und Herrn Michael Richter übernommen. Um die Zukunft des Unternehmens zu sichern und die erfolgreiche Unternehmensnachfolge durch die nächste Generation zu ermöglichen, soll mit diesem Digitalisierungsprojekt der Grundstein für eine erfolgreiche digitale Transformation des gesamten Unternehmens gelegt werden.

KOMPLEXITÄT

Die Komplexität des Produktes Schließsystem ein wichtiger Faktor, der die Art und Weise des Einkaufsprozesses bestimmt. Ein Schließsystem besteht je nach Größe des Objektes aus mehreren Türen, für die ein Schließzylinder ausgewählt werden muss. Ein normaler Schließzylinder (Doppelzylinder) hat pro Hersteller und pro Produktreihe ca. 80.000 verschiedene Varianten. Wenn man nun die Anzahl an Herstellern und Produktreihen hinzunimmt bieten sich schnell über 1.000.000 Varianten, aus denen die richtige für jede Tür ausgewählt werden muss. Diese Komplexität führt dazu, dass Schließsysteme aktuell nur mit erheblichem Aufwand zur Beratung der Kunden verkauft werden können. Der Bestellvorgang ist bisher nur mit einem sehr hohen Zeitaufwand realisierbar, da alle Bestelldaten manuell erfasst werden müssen und durch die hohe Anzahl an Varianten, sehr schnell falsche Artikel bestellt werden könnten.

AKTUELLES GESCHÄFTSMODELL

Die Becker Sicherheitstechnik GmbH hat zurzeit zwei große Geschäftszweige: Einzelhandel und Großhandel. Beide Geschäftszweige sind noch durch analoge Prozesse geprägt und erfahren die dadurch inhärenten Limitationen.

EINZELHANDEL

Einzelhandelskunden bestellen Ihre Artikel aktuell durch einen Besuch des physischen Ladengeschäftes oder nutzen eine telefonische Bestellung. Da Schließsysteme, wie oben beschrieben, sehr komplexe Produkte sind bedeutet jede Bestellung einen hohen Zeitaufwand für unser Personal zur Beratung und auch Weiterverarbeitung.

GROßHANDEL

Zurzeit hat die Becker Sicherheitstechnik GmbH im Bereich Großhandel ca. 200 Geschäftskunden (Hauptsächlich Schlüsseldienste) welche Ihren Bedarf durch unseren Großhandelskatalog decken. Dieser Katalog wird in einer Auflage von 300 Stück alle zwei Jahre aktualisiert, gedruckt und an unsere Partner versendet. Diese Partner verkaufen dann unsere Ware (u.a. auch Schließsysteme) an Ihre Endkunden. Die aktuelle Verfahrensweise hat inhärente Nachteile:

- Lange Zyklen für Anpassungen von Angeboten und Preise => geringere Flexibilität in der Verhandlung unserer Einkaufskonditionen
- Geringe Steuermöglichkeit welche Produkte und Hersteller präferiert angeboten werden
- Mangelnde Möglichkeit zur Kommunikation von Vorteilen neuer Produkte und Hersteller
- Mangelnde Dynamik für sich ändernde Konditionen in unserer Branche
- Negativer Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz durch Druck und Versand von Katalogen

AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN

BESTELLVERARBEITUNG

Nachdem nun ein Kunde auf analogem Wege seine Bestellung aufgegeben hat, muss diese weiterverarbeitet werden. Im Falle einer Schließanlage muss ein sog. Schließplan erstellt werden, welcher die Eigenschaften und die Konfiguration einer Schließanlage beschreibt. Dieser Schließplan muss nun im für den jeweiligen Hersteller korrekten Format im Rahmen einer Bestellung an den Hersteller versendet werden. Der komplette Prozess der Erstellung und Bestellung verläuft zurzeit manuell durch unser Personal und bedeutet einen nicht zu vernachlässigen Zeitaufwand.

PROJEKT DIGITALE TRANSFORMATION

BEDARFSEHEBUNG

Um unsere Wettbewerbsfähigkeit am Standort zu erhalten und dem Wettbewerbsdruck durch Digitalisierung und E-Commerce standzuhalten, sehen wir die Erschließung neuer Märkte (gesamtes Bundesgebiet statt bisher nur regionaler Marktzugang) sowie die Erhöhung der Produktivität unserer Mitarbeiter durch digitale Prozesse als essentielle Unternehmensstrategie für das Jahr 2020 an.

INNOVATION

Die wesentliche Innovation unseres Digitalisierungsprojekts ist die Umstellung von der analogen Bestellung des Endkunden und analogen Bestellung beim Hersteller hin zu einem komplett digitalen, automatisierten Prozess für maximale Effizienz.

VORTEILE

Durch die Erstellung einer E-Commerce Plattform zur Abbildung des Versandhandels vergrößert sich der potentielle Markt der Becker Sicherheitstechnik GmbH vom aktuell regionalen Markt sofort zum gesamten Bundesgebiet. Eine hierzu passende Online-Marketing Kampagne durch SEM und SEO Maßnahmen wird die bundesweite Marktdurchdringung sicherstellen.

Durch die digitale Umsetzung der Bestellaufnahme und Konfiguration der Schließanlage wird für jede im Shopsystem verkaufte Schließanlage der benötigte Zeitaufwand für unsere Mitarbeiter deutlich reduziert, was zu einer höheren Produktivität unserer Mitarbeiter führt und damit einen wichtigen Beitrag zur Sicherung unseres Standorts und Gewährleistung der Arbeitsplatzsicherheit leistet.

Durch die dann automatisierten Bestellvorgänge können deutliche schnellere Lieferzeiten realisiert werden, wodurch wir einen erheblichen Wettbewerbsvorteil erzielen würden.

Durch die Kombination von größerem Zielmarkt und höherer Effizienz erwarten wir uns deutliche Steigerungen von sowohl Umsatz als auch Profitabilität, was zu einer deutlichen Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens und unseres Standorts hier in Sachsen-Anhalt führt.

WIRTSCHAFTLICHE EFFEKTE

Durch die Implementierung des Onlineshops mit automatisch optimierten SEM Maßnahmen rechnen wir mit einem zusätzlichen Umsatz von 500.000 EUR im ersten Geschäftsjahr und <1.000.000 EUR im zweiten Jahr. Durch die daraus resultierenden höheren Abnahmemengen bei unseren Lieferanten gehen wir von einer durchschnittlichen Erhöhung unserer Gewinnspanne von 3 – 5 % aus.

Durch das Augenmerk auf Effizienz durch digitale Prozesse gehen wir davon aus, den zusätzlichen operativen Aufwand durch unser bestehendes Personal abbilden zu können. Eventuell können wir durch das weitere Wachstum im Laufe der Zeit noch zusätzliche Arbeitsplätze schaffen.

UMSETZUNGSPLAN

Die Umsetzung des Digitalisierungsprojekts soll in 3 Phasen geschehen:

1. Vorbereitungsphase – Abschluss bis 31.03.2020
 - a. Listing aller Produkte welche im Onlinehandel angeboten werden sollen
 - b. Konzeption des Schließanlagenkonfigurators (Requirement Engineering)
 - c. Erstellung Markenkonzept für den Online Shop (Name, Markenwerte, Kommunikationsstrategie, Corporate Identity, etc.)
2. Implementierungsphase – Abschluss bis 30.06.2020
 - a. Implementierung Shopsystem
 - i. Anbindung an bestehende ERP Lösung zur automatischen Synchronisation von Artikelstamm, Lagerbeständen
 - ii. Anbindung an Buchhaltung zur automatischen Synchronisation von Buchungsdaten -> Digitalisierung des Buchhaltungsprozesses
 - iii. Implementierung Schließanlagenkonfigurator nach Requirements aus 1.b)
 - iv. Implementierung Schließplanerstellung-Modul für alle notwendigen Hersteller
 - b. Prozessmodellierung – alle digitalisierten Prozesse in Anlehnung an ISO 9001 modelliert werden
3. Marketingphase – Abschluss bis 31.08.2020
 - a. Konzipierung und Umsetzung des Marketing Konzepts unter Nutzung von SEM und SEO Maßnahmen
 - b. Implementierung Automatische Schlüsselwort (SEM) Optimierung

LEISTUNGEN DURCH DRITTANBIETER ENTSPRECHEND DES UMSETZUNGSPLANES

Da die Becker Sicherheitstechnik GmbH kein eigenes Personal mit der Qualifikation zur Softwareentwicklung beschäftigt werden und die Marketingstrategie durch professionelles Personal begleitet werden soll, werden für die folgende Projektpunkte Drittanbieter eingesetzt werden müssen:

ZU Punkt:

1. C) Erstellung Markenkonzept für den Online Shop (Name, Markenwerte, Kommunikationsstrategie, Corporate Identity, etc.)
2. A) Implementierung Shopsystem

3. A) Konzipierung und Umsetzung des Marketing Konzepts unter Nutzung von SEM und SEO Maßnahmen
4. B) Implementierung Automatische SEM Optimierung

KOSTENPLANUNG

Projektmaßnahme	Kostenschätzung	Umsetzung durch
Implementierung Shopsystem	7.941 EUR	Rundum.Digital
Implementierung Schließenanlagenkonfigurator	15.000 EUR	C-Led Solutions
Implementierung verschlüsselttes Schließplan Archiv	12.000 EUR	C-Led Solutions
Implementierung digitaler Bestellprozess zu Lieferanten	5.000 EUR	C-Led Solutions
Entwicklung offene Schnittstelle usersoft (ERP)	8.500 EUR	A. Spielau Systemhaus
Entwicklung Schnittstelle Shopsystem -> ERP System	3.560 EUR	Rundum.Digital
Implementierung dynamisches Pricing mit Wettbewerbsbeobachtung	15.000 EUR	C-Led Solutions
Implementierung automatisierte SEM Optimierung	15.000 EUR	C-Led Solutions
Implementierung targeted Newsletter und CRM Schnittstelle	5.000 EUR	C-Led Solutions
Erstellung Markenkonzept & Design Investitionen	3.500 EUR	Rundum.Digital
Installation Versandterminal	8.800 EUR	A. Spielau Systemhaus
	480 EUR	A. Spielau Systemhaus

INVESTITIONSGÜTERLISTE

Investitionsgut	Kosten
US-BDE2020-VS1 BDE-Versand-Terminal 24"	4.500 EUR
US-BDEPSC2D Präsentationsscanner 1D / 2D	900 EUR
US-BDEIW1-50 Elektronische Industriewaage für 1 - 50 kg	1.800 EUR
US-BDEETDR2410M Industrie-Etikettendrucker	1.600 EUR
Summe	8.800 EUR