

# MyPlace: Mehr Platz für intelligente Business-Strategien

„Wenn man sein Geschäft zielorientiert steuern möchte, sind sechs Wochen eine halbe Ewigkeit, um an aussagekräftige Zahlen zu kommen. Mit QlikView können wir jetzt viel schneller und flexibler auf Kundenwünsche und Trends reagieren.“

– Philipp Frenzel, BI & EDV, MyPlace-SelfStorage

## MyPlace

SelfStorage steht für flexibles Mieten von Lagerräumen für Privatpersonen und Gewerbe. MyPlace-SelfStorage ist mit 37 Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie mehr als 23.000 Kunden Marktführer im deutschsprachigen Raum. Vom Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) wurde das Unternehmen als ‚Bestes Selfstorage-Center 2013‘ ausgezeichnet. Jeder MyPlace-Standort verfügt über rund 1.000 Lagerabteile.

„Wir wollten statt der langwierigen und fehleranfälligen manuellen Verwendung von Excel-Sheets eine assoziative Analyse-Software einsetzen, um die Transparenz in den Unternehmensprozessen zu erhöhen“, so Philipp Frenzel, Business-Intelligence-Spezialist bei MyPlace-SelfStorage.

Dem BI-Verantwortlichen Frenzel waren die Vorteile der Qlik-Plattform durch seine frühere Tätigkeit beim Qlik Expertise Partner Harrer & Partner, bereits bekannt. Der Lösungsanbieter betreut das stark wachsende Unternehmen MyPlace-SelfStorage bei deren Expansion.

## Schneller, transparenter, effizienter: QlikView beschleunigt das Tempo auf dem Markt.

Flexibilität und die kurze Implementierungszeit waren für MyPlace die wesentlichen Entscheidungskriterien. Andere Lösungen wurden nicht in Erwägung gezogen.

Qlik, führender Anbieter von Visual Analytics, beschleunigt mit QlikView nachhaltigen Weg zu unternehmensinternen Analysen und Reports. Mit den schnellen und flexiblen Datenanalysen kann MyPlace jetzt viel agiler auf Marktveränderungen reagieren. Dank der Self-Service-BI Lösung QlikView wurde die Verfügbarkeit wichtiger Daten von sechs Wochen auf einen Tag verkürzt und die Datenqualität entscheidend verbessert. Der SelfStorage-Marktführer kann so noch besseren Kundenservice liefern.

Self-Service-BI für SelfStorage: Relevante Kriterien wie Umsätze nach Standorten und Regionen, die Zahl neuer Verträge, die Höhe der gewährten Rabatte und die Übersicht über freie Flächen versus genutzte Flächen lassen sich jetzt ganz schnell und einfach auswerten.

## Lösung im Überblick

**Kunde:** MyPlace-SelfStorage Dein Lager LV GmbH

**Branche:** Transport & Logistik, Immobilien

**Abteilungen:** Controlling, Finanzwesen, Geschäftsführung, IT, Marketing, Personal, Vertrieb

**Region:** Deutschland, Österreich, Schweiz

### Herausforderungen:

- Auswertung der operativen Systeme und Entwicklung eines Steuerungswerkzeuges für den Vertrieb
- Flexible und professionelle Anpassung an die Kundenwünsche

### Lösung:

- Verbindung aller im Unternehmen befindlicher Datenquellen
- Durch den Einsatz von QlikView 90 Prozent weniger Aufwand für Reporterstellung bei gleichzeitiger Detailtiefe

### Vorteile:

- Verkürzung der Durchlaufzeit bis die Daten zu Steuerungszwecken verfügbar sind
- Ad-hoc-Analysen
- Regelbasierte Kennzahlenmatrix
- Effektivität von Maßnahmen messbar

**Datenquellen:** Excel, SQL Server (MySQL), RentPlus, EuroFib, SwyxIT, ServiceDesk Plus, Professional Planner, Web auf Hardware IBM Windows 2008 SRV

**Qlik-Partner:** Harrer & Partner Unternehmensberatung Wien



## Return on Investment

# 1 Tag

Verfügbarkeit der Informationen von 6 Wochen auf 1 Tag verkürzt

## Time to value

# 90 Prozent

weniger Aufwand beim Handling der Daten und gleichzeitig detailliertere Informationen



## Innovative Entscheidungsfindung für die Anwender

Der Return on Investment von QlikView Software zeigt sich auch in anderer Hinsicht. Einfaches Handling für die Anwender, Verknüpfung aller Daten von der Telefonstatistik über die Buchhaltung bis zu Google Analytics sowie die kurze Implementierungszeit von 20 Tagen machen QlikView zu einem perfekten Planungs-Tool für Vertrieb und Marketing.

Business Intelligence schafft Platz für gezielte Strategien. Eine nachhaltige Service-Orientierung ist für einen Dienstleister wie MyPlace ganz besonders bedeutend, um im Wettbewerb die Nase vorn zu behalten.

„Wir können auf Basis unserer Daten professionell auf Kundenwünsche reagieren und wichtige Trends für die Steuerung unserer Aktivitäten ablesen“, erläutert Frenzel. Die Konzentration auf das Kerngeschäft wird nicht mehr durch IT-Relikte eingeschränkt: MyPlace verzeichnet 90 Prozent weniger Aufwand beim Handling seiner Daten im Vergleich zur Vergangenheit und verfügt über mehr Detailinformationen.

Ad-hoc-Analysen ermöglichen ein zeitnahes Agieren auf dynamischen Märkten. Daneben werden durch die umfangreichen Auswertungen und Verknüpfungen bislang verborgene Potentiale für die Optimierung von Geschäftsprozessen sichtbar. Dann können Vertrieb oder Marketing etwa auf die Motive reagieren, warum Kunden bei MyPlace Abteile mieten.

**„QlikView schafft Wettbewerbsvorteile. Die Effektivität von Maßnahmen sind jetzt messbar. Wir sparen Zeit und sehen mehr Details.“**

**– Philipp Frenzel, BI & EDV, MyPlace-SelfStorage**



Ein positiver Nebeneffekt lagert gleichfalls im humanen Bereich. Denn auch Erfolge in der Geschäftstätigkeit werden durch QlikView nachvollziehbar und anschaulich dargestellt.

In Zukunft soll ein wöchentliches Reporting der Stores erfolgen. „QlikView motiviert unsere Mitarbeiter durch direktes, visuelles Feedback ihrer Leistungen im Monatsverlauf“, so Frenzel. „Auch dafür ist Platz vorhanden.“