

# SUCCESS STORIES

## STARCAR

### KEYFACTS

**Kunde**

STARCAR GmbH

**Branche**

Autovermietung

**Region**

Hauptsitz Hamburg, über 35 Stationen in ganz Deutschland

**Mitarbeiterzahl**

1.400

**Systemlandschaft**

C-Rent (Branchenlösung),  
Addison (Buchhaltungssoftware)

**Time to value**

14 Tage für die Entwicklung, Implementierung und Bereitstellung erster, produktiv nutzbarer Applikationen

**ROI**

Bessere Reaktionsfähigkeit auf Marktgegebenheiten durch mehr Transparenz bei Unternehmenskennzahlen

“

Die BI-Lösung von Lizardis ermöglicht uns durch unkomplizierte, tiefere Einblicke in unsere Daten eine schnellere Reaktionsgeschwindigkeit auf sich verändernde Marktgegebenheiten, sodass wir unseren Fuhrpark genauer steuern können.

Sören Wohler, Geschäftsführung STARCAR GmbH

”

**Herausforderung**

Generierung und flexible Analyse von einheitlich definierten Kennzahlen auf Basis von Daten aus unterschiedlichen Systemen und deren unkomplizierte Abrufbarkeit und Visualisierung auch über mobile Endgeräte.

**Lösung**

- Implementierung der Business Intelligence Lösung Qlik Sense®
- Bereitstellung von verschiedenen per Desktop und mobil nutzbaren Applikationen für rund 50 Mitarbeitende

**Vorteile**

- Anbindbarkeit beliebiger Datenquellen
- eine zentrale Datenbasis (Single Point of Truth)
- automatisierte Erstellung definierter Auswertungen
- unternehmensweit einheitliche Kennzahldefinition und -darstellung
- hohe Analyseflexibilität
- mobile Nutzbarkeit

## DIE SUCCESS STORY IM DETAIL ...

### KUNDENPROFIL

STARCAR hat sich über drei Jahrzehnte als eine der größten Autovermietungen Deutschlands etabliert und zeichnet sich besonders durch hohe Servicequalität und ihren unkonventionellen Charakter aus.

Mit mehr als 35 eigenen Filialen und über 500 Partnerstationen der Konzernmutter positioniert sich das Unternehmen mit Hauptsitz in Hamburg als starker Partner auf dem Autovermietungsmarkt. Zudem stellt STARCAR im Firmen- und Privatkundengeschäft die Hauptmarke der neu gegründeten STARCAR EUROPA SERVICE GROUP AG dar.

Mehr unter [www.starcar.de](http://www.starcar.de).

### AUSGANGSSITUATION

#### Transparenz für mehr Agilität

Der zunehmende Konzentrationsprozess in der Branche und die hohe Vergleichbarkeit der Preise setzen Autovermieter zunehmend unter Druck. Wer wettbewerbsfähig bleiben will, muss sein Geschäft genau kennen und frühzeitig auf veränderte Marktbedingungen reagieren. Wie wichtig Agilität für Unternehmen ist, hat nicht zuletzt die Covid19-Pandemie gezeigt.

Auch der Autovermieter STARCAR wollte für eine **höhere Transparenz** bei Unternehmensdaten sorgen. Gesucht wurde eine Möglichkeit, zentrale Kennzahlen, insbesondere Vertriebskennzahlen, automatisiert zu generieren und flexibel auszuwerten.

„Bislang haben wir diese Auswertungen mit Excel erstellt“, berichtet Sören Wohler, Geschäftsführer der STARCAR GmbH. „Der damit verbundene manuelle Zeitaufwand und die Fehleranfälligkeit in der Datenübernahme genügte unseren gestiegenen Ansprüchen nicht mehr. Wir brauchen tagesaktuelle und zuverlässige Informationen, die unkompliziert abrufbar sind.“

Die neue Lösung sollte in der Lage sein, **Daten aus verschiedenen Quellsystemen** wie der Branchenlösung C-Rent und der Buchhaltungssoftware Addison zu verbinden und eine hohe Analyseflexibilität zu bieten. Zudem legte der Autovermieter Wert auf eine mobile, unkomplizierte Nutzbarkeit und eine einheitliche Kennzahlendefinition und deren Darstellung über das gesamte Unternehmen hinweg.

## LÖSUNG

### LIZARDIS entwickelt BI-Lösung auf Basis von Qlik Sense®

Für die Auswahl einer geeigneten Business Intelligence Software, deren Implementierung und die Entwicklung entsprechender Applikationen holte sich STARCAR mit Lizardis einen Profi an Bord: Das Beratungs- und Implementierungshaus ist auf Business-Intelligence-Lösungen und Prozessberatung spezialisiert. Der Fokus liegt auf den Themen Marketing und Vertrieb sowie Produktion.

Binnen 14 Tagen stellte Lizardis dem Autovermieter eine produktiv nutzbare Lösung auf Basis der Business-Intelligence-Lösung Qlik Sense® zur Verfügung. „Sowohl die Entwicklung als auch die Inbetriebnahme verliefen reibungslos, Lizardis hat hier wirklich ganze Arbeit geleistet. **Sie haben genau verstanden, was wir wollen, und unsere Anforderungen sehr schnell mit der passenden Technologie umgesetzt**“, bestätigt der Geschäftsführer „Die Software bietet genau die unkomplizierte und flexible Nutzung sowie Anbindbarkeit beliebiger Datenquellen, die wir uns vorgestellt haben.“

Die Kolleginnen und Kollegen haben die Lösung nach einer einstündigen Online-Schulung durch Lizardis sofort angenommen und arbeiten gerne und täglich damit.“

## EINSATZBEREICH UND NUTZEN

### Automatisierte Bereitstellung von Finanzkennzahlen und Analysen

Rund 50 Mitarbeitende aus dem Vertrieb, der Finanz- sowie der Personalabteilung, dem Fuhrparkmanagement sowie die Geschäftsführung nutzen die BI-Lösung sowohl per Desktop-Rechner als auch über mobile Endgeräte, um sich über aktuelle Zahlen zu informieren.

Bereit steht unter anderem ein **Daily Report** mit allen wesentlichen Umsatz- und Ertragskennzahlen, die sich nach verschiedenen Kriterien wie etwa Umsatzart und Profitcenter filtern lassen. Über ein **Berechtigungskonzept** ist gesteuert, wer in welcher Tiefe Zugriff auf welche Daten hat. So können beispielsweise die Stationsleiter nur die ihre Station betreffenden Informationen abrufen. Zur Verfügung stehen Kennzahlen Auslastung, Umsatz, Kosten und Ertrag, die sich jeweils aus verschiedenen Perspektiven wie gesamter Fuhrpark, Station, Fahrzeuggruppen oder auch einzelne Fahrzeuge betrachten lassen.

Weitere KPI sind die Anzahl der Fahrzeugabholungen (Check-out) und Fahrzeugrückgaben (Check-in), die Anzahl der Fahrzeuge, die Anzahl der Reservierungen der kommenden Tage sowie der Absagen mit Absagegründen.

Abrufbar sind zudem Finanzkennzahlen wie der Kontostand und der Stand der offenen Posten.

## ALLES AUF EINEN BLICK

### Besserer Erkenntnisgewinn durch mehr Transparenz

Durch den Einsatz der BI-Lösung von Lizardis kann STARCAR sich schneller einen **Überblick** über die Unternehmenssituation verschaffen und zielgerichtet auf Marktgegebenheiten reagieren. „Wir sehen zum Beispiel direkt, wie sich die Kosten des Fuhrparks in Relation zum Ertrag entwickeln und an welcher Station welche Fahrzeugklassen besonders nachgefragt sind. Dementsprechend können wir Fahrzeuge zwischen einzelnen Stationen oder Regionen verschieben oder den Fuhrpark aufstocken, respektive Fahrzeuge aus der Flotte nehmen.“

Als weiteres Beispiel nennt der Geschäftsführer die Analyse der **Schadenmeldungen**, anhand derer sich nicht nur der Umgang der Kunden mit den Fahrzeugen ablesen lässt, sondern vor allem, wie genau die Mitarbeitenden an den Stationen die Fahrzeuge bei der Rückgabe unter die Lupe nehmen. „Daraus haben sich für uns Erkenntnisse ergeben, welche wie qualifizierten Mitarbeitenden wir am besten für die Rücknahme der Fahrzeuge einsetzen können“, erläutert Sören Wohler.

Die HR-Abteilung nutzt zudem Daten zur **Auslastung** der Stationen und Anzahl der Check-ins und Check-outs pro Wochentag für die Personalplanung.

Die Analyse der **Absagegründe** ermöglicht es, Erkenntnisse über die eigene Dienstleistungsqualität zu gewinnen. „Wir verstehen durch die tieferen Einblicke besser, warum unsere Kunden Reservierungen absagen, ob zum Beispiel wegen von uns nicht zu beeinflussender Größen wie abgesagter Dienstreisen aufgrund der Corona-Pandemie oder eines besseren Preises bei einem Mitbewerber“, sagt Sören Wohler.

Auch die **Kundenentwicklung** lässt sich mit den jetzt abrufbaren Zahlen deutlich darstellen. Zeichnet sich beispielsweise ein Umsatzrückgang im Bereich der Werkstatt- und Unfallersatzgeschäft ab, kann der Vertrieb sofort mit den Werkstätten und Autohäusern ins Gespräch treten und dem Rückgang der vermittelten Aufträge auf den Grund gehen. Verlagert sich – wie in der ersten Lockdown-Phase in der Corona-Krise – das Geschäft stärker auf das Privatkundensegment, kann der Autovermieter den Fokus entsprechend auf diese Kundengruppe ausrichten.

„Wir haben besonders zu Beginn der Corona-Krise gemerkt, wie wichtig es ist, schnell Zugriff auf aktuelle Daten zu haben, ohne dass sich jeder selbst relevante Zahlen zusammensuchen und in Excel auswerten muss. Wir haben täglich mindestens eine Stunde damit verbracht, nur die wichtigsten Umsatz- und Ertragszahlen abzubilden. **Jetzt genügt ein Knopfdruck, um verlässliche Zahlen zu verschiedensten Themen abzurufen**“, sagt Sören Wohler. „Die grafische Visualisierung der Daten sorgt zudem dafür, dass man sehr schnell und direkt sieht, wo man genauer hinschauen und reagieren muss.“

Die Applikationslandschaft wird künftig weiter ausgebaut. Laut Sören Wohler ist die STARCAR-Mannschaft „auf den Geschmack“ in Sachen Analysen gekommen, es kommen fortlaufend neue Ideen und Anregungen für weitere Auswertungen. „Zudem ist der Roll-out der Lizardis-Lösung in weitere Gesellschaften der STARCAR EUROPA SERVICE GROUP bereits geplant.“





## ÜBER LIZARDIS

Wir sind ein Beratungs- und Implementierungshaus rund um die Themen Prozessberatung und Business Intelligence (BI) mit Standorten in Lüneburg und Hannover.

Professionalität, Prozessverständnis mit Branchenfokus, der Blick für das „MACHBARE“ und vor allem Spaß an dem, was wir tun – das schätzen unsere Kunden an uns.

Mit unserem Know-How und unseren erstellten Qlik Sense® Apps helfen wir Kunden aus den Branchen Pharma, produzierender Mittelstand sowie Autohandel und -vermietung ihre Geschäftssituation bereits kurzfristig, insbesondere jedoch nachhaltig, zu verbessern.

6

Jahre

2

Standorte

>100

Projekte

>45

Kunden

## KONTAKT



04131 - 5800030



info@lizardis.de

Mehr Infos:

