



Analysen und Forecasting in der Vertriebs- steuerung

DAS PROJEKT

- » Implementierung einer BI-Lösung für die Vertriebssteuerung
- » Integration in die vorhandene TM1-basierte Reportingumgebung
- » Definition neuer Vertriebsanalysen und Kennzahlen
- » Konzeption und Umsetzung des rollierenden Salesforecastings
- » Definition von Workflows zwischen Vertrieb, Marketing, Produktionsplanung u. a.



PRIMAVERA®

„Die von HENDRICKS, ROST & CIE. konzipierte BI-Plattform wurde vollständig in unsere bestehende TM1-Landschaft integriert, so dass den Fachabteilungen detaillierte Vertriebsanalysen auf Knopfdruck zur Verfügung stehen. Und das darauf aufbauende Vertriebsforecasting liefert wertvolle Steuerungsinformationen für die Einkaufs- und Produktionsplanung.“

Simone Herwanger, Controlling-Mitarbeiterin der PRIMAVERA LIFE GMBH

DAS UNTERNEHMEN

PRIMAVERA ist führender Hersteller von Produkten mit hoher Kompetenz in den Bereichen Aromatherapie und zertifizierter Bio- und Naturkosmetik. Seit der Gründung im Jahr 1986 setzt das Unternehmen auf nachhaltiges Handeln und ökologische, soziale sowie wirtschaftliche Verantwortung. PRIMAVERA hat seinen Hauptsitz in Oy-Mittelberg im Allgäu und beschäftigt 180 Mitarbeiter.

DIE ANFORDERUNGEN UND ZIELE

Modernisierung der Vertriebssteuerung

Mit seinen erstklassigen Produkten aus naturreinen biologischen Zutaten trifft PRIMAVERA den Nerv der Zeit und ist sowohl national als auch international erfolgreich. Die Produkte werden in 30 Ländern vertrieben, was eine durchdachte Vertriebsorganisation mit effizienter Systemunterstützung erfordert.

Die bestehenden Lösungen für die Vertriebssteuerungen waren nicht mehr auf dem neuesten Stand und verlangten zu viel manuellen Aufwand bei unzureichenden Ergebnissen. Vertriebsanalysen wurden mit einer Lösung

auf Basis einer ROLAP-Technologie durchgeführt, und das Vertriebsforecasting fand auf Basis einer aufwändig zu pflegenden Excel-Lösung statt. Auch die fehlende Integration dieser Insellösungen führte zu hohen Reibungsverlusten. Die vorhandenen Lösungen sollten daher durch ein modernes, durchgängiges BI-System ersetzt werden. Erklärte Ziele waren die Steigerung von Effizienz, Transparenz, Flexibilität und Qualität der gesamten Vertriebssteuerung. Auch das Zusammenspiel zwischen Vertrieb, Marketing und Vertriebscontrolling sollte durch die Systemunterstützung optimiert werden.

DIE LÖSUNG

Leistungsstarke, integrierte BI-Lösung

Zusammen mit HENDRICKS, ROST & CIE. hat das Projektteam von PRIMAVERA eine umfassende BI-Plattform für die Vertriebssteuerung konzipiert und implementiert. Das System wurde mit der leistungsstarken Datenbank IBM Cognos TM1 aufgebaut, die im Finanzbereich von PRIMAVERA bereits für Reporting und Planung im Einsatz war. TM1 fungiert nun als zentraler Datenpool für das gesamte Finanz- und Vertriebscontrolling und unterstützt

DIE VORTEILE IM ÜBERBLICK

- » Leistungsfähige Berichtsplattform, voll integriert in die bestehende TM1-Landschaft
- » Erhebliche Steigerung von Performance, Transparenz und Flexibilität des Reportings
- » Täglich aktuelle Vertriebsdaten ohne Wartezeit
- » Detaillierte Vertriebsanalysen auf Knopfdruck
- » Reduzierung von Aufwand und Durchlaufzeit des Forecasting-Prozesses
- » Hohe Aktualität und Qualität des Forecastings
- » Vertriebsforecast als fundierte Basis für die Produktionsplanung
- » Optimaler Workflow zwischen Vertrieb, Marketing und Vertriebscontrolling

hoch performante Analysen in durchweg einheitlicher Berichtsumgebung. Schwerpunkte der Anwendung sind die Themen Vertriebsanalyse und Vertriebsforecasting. Im Bereich Vertriebsanalyse hat das Projektteam alle Auswertungen, die bereits im Altsystem zur Verfügung standen, übernommen und diese um weitere Kennzahlen ergänzt. Das leistungsfähige Analysemodul unterstützt umfassende vertriebliche Auswertungen zu Produkten, Kunden und Regionen. Wichtige neue Funktionen sind zudem die Auswertungsmöglichkeit nach Kalenderwochen und Geschäftsjahren, die Messung der Performance von Vertriebsvertretern sowie ein präzises, tagesaktuelles Monitoring von Marketingmaßnahmen und Aktionen.

Als zweites Modul wurde das Vertriebsforecasting aufgesetzt. Abgebildet wurde ein rollierender Salesforecast mit einer Zukunftsbetrachtung von 18 Monaten. Das Forecasting ist an die Vertriebsanalyse angebunden und bezieht daraus aktuelle Ist-Daten als Aufsatzpunkt für den monatlichen Forecast. Hilfreiche Funktionen der Applikation sind u.a. die automatische Ermittlung durchschnittlicher Prognosewerte als Vorschlagswert und die Historisierung der Forecast-Stände. Individuelle Funktionalitäten wie der frei wählbare Aufsatzmonat für den Forecast-Start und die Möglichkeit zur Sonderbehandlung für ausgelistete oder neue Produkte bringen zudem die nötige Flexibilität in den Forecast-Prozess.

DAS VORGEHEN

Sichere Projekterfolge

Die Implementierung wurde im Rahmen von zwei aufeinander aufbauenden Teilprojekten durchgeführt. Zuerst

wurde das Thema Vertriebsanalyse bearbeitet, und nach erfolgreicher Realisierung folgte in einem separaten Projekt das Forecasting. Das Vertriebsanalyse-Modul bildete dabei im zweiten Ausbauschnitt mit seinen zuverlässigen Ist-Daten die praxiserprobte Grundlage für das entstehende Forecasting. Insgesamt gewährleistete das Vorgehen in überschaubaren Projektschritten die sichere Umsetzung mit schnell greifbaren und einsetzbaren Projektergebnissen.

DIE ERGEBNISSE

Wertvolle Steuerungsinformationen

Die moderne, vollständig in die vorhandene TM1-Umgebung integrierte BI-Lösung unterstützt die Vertriebssteuerung mit hochwertigen Entscheidungsgrundlagen. Die zuständige Controlling-Abteilung spart zudem viel Aufwand für manuelle Routinen ein. Schon der automatisierte tägliche Import von Struktur- und Bewegungsdaten sorgt für erhebliche Entlastung und gewährleistet zugleich die hohe Aktualität der berichteten Kennzahlen. Die Aufbereitung der Informationen ist ebenfalls deutlich schneller geworden. Flexible Analysen liegen auf Knopfdruck vor oder sind innerhalb weniger Minuten statt zuvor in Stunden erstellt. Auch der qualitativ hochwertige und aktuelle Forecast liefert wertvolle Steuerungsinformationen, die u.a. die Produktionsplanung fundiert unterstützen.

PRIMAVERA wird seine skalierbare Berichtslösung kontinuierlich weiter ausbauen. Als nächste Schritte stehen die Ergänzung der Vertriebsanalyse um Kundendeckungsbeitragsrechnungen sowie die Erweiterung der Bilanz- und Liquiditätsplanung auf dem Programm.



HENDRICKS, ROST & CIE. GmbH

Cecilienallee 66 Tel. +49 211 545 546 090
40474 Düsseldorf Fax +49 211 545 546 099

info@hrcie.com
www.hrcie.com

**Entscheidend besser.
Besser entscheiden.**