



## Vertriebs- und Ergebnisplanung für M. Asam



### Das Projekt

- » Aufbau einer differenzierten Vertriebsplanung und Ergebnisrechnung zur Abbildung von Gesellschaften, Vertriebskanälen und Regionen
- » Darstellung der Informationen in lokalen Strukturen und automatische Überführung der Daten in eine Konzernsicht
- » Automatisierte Übernahme von Daten aus einem bereitstehenden Data Warehouse

### Das Unternehmen

Ingrid und Erich Asam gründeten 1963 das traditionsreiche Kosmetikunternehmen Asam. Von Beginn an wurden in den eigenen Labors Rezepturen entwickelt und produziert. Über Teleshopping-Sender, Drogerien und Webshops werden international erfolgreiche Pflegeserien angeboten. Zu den Weltbestsellern gehören M. Asam® Produkte wie MAGIC FINISH Make-up Mousse, PERFECT TEINT, Pflege-linien wie VINO GOLD®, AQUA INTENSE®, oder Produkte der Marken FLORA MARE, 4EVER YOUNG und ahuhu.

### Die Anforderungen und Ziele

**Flexible Umsatzplanung für verschiedene Vertriebswege**  
M. Asam bedient seine Endkunden über unterschiedliche Vertriebswege. Daher muss die Planung der Umsätze sehr flexibel erfolgen. Die Vertriebswege werden jeweils durch verschiedene Unternehmen bedient, und bei den Kunden kann es sich beispielsweise um Teleshopping-Kanäle, Handelsketten oder zusammengefasste Endkunden in Webshops handeln. M. Asam benötigte daher eine leistungsstarke Planungslösung, die den Aufbau einer individuellen Vertriebsplanung samt Forecast ermöglicht. In Zusammenarbeit mit HENDRICKS, ROST & CIE (HRCIE) entschied man sich für die Realisierung einer BI-Lösung mit IBM Planning Analytics und Jedox, die performante Echtzeit-Kalkulationen in einer komfortablen Webumgebung mit hoher Planungsfunktionalität unterstützt.

### Die Lösung

#### Webbasiertes Jedox Planungs- und Reportsystem

Das Projektteam hat ein fachlich anspruchsvolles Datenmodell für die Vertriebs- und Ergebnisplanung von M. Asam konzipiert und umgesetzt. Unterstützt wird die Arbeit mit Informationen aus einem vorhandenen Data Warehouse, aus dem vollautomatisiert Strukturen und aktuelle Ist-Daten als Vergleichswerte übernommen werden. Alle relevanten Daten aus dem Data Warehouse werden über die Jedox-Schnittstelle, den Integrator, verarbeitet und in zentralen OLAP-Würfeln abgelegt. Sämtliche Berechnungen innerhalb des Systems erfolgen dabei auf Abruf, das heißt, es werden keine Zwischenergebnisse abgelegt. Die Auswirkungen von Anpassungen an Vertriebsdaten, Kosten oder Parametern werden damit automatisch und in Echtzeit abgebildet, so dass die Ergebnisse verschiedener Planungsansätze ausgegeben und analysiert werden können.

Die Daten- und Parametererfassung erfolgt, wie auch das Reporting, über eine webbasierte Anwendung mit dezierten Zugriffsrechten. Für die Planung werden die Budget- und Forecastwerte über die Jedox Weboberfläche detailliert für jede vorhandene Kombination von Vertriebsunternehmen und Kunde pro einzelner Marke erfasst. Die Applikation übernimmt dabei die Selektion der Kombinationen aus Vertriebsweg, Marke, Gesellschaft und Kunde für jeden einzelnen Planer.

## Die Vorteile im Überblick

- » Flexible Vertriebsplanung nach Vertriebsweg, Marke, Gesellschaft, Kunde
- » GuV je Gesellschaft, inkl. einer Management-Konsolidierung
- » Automatische Detaillierung der GuV nach Regionen und Vertriebswegen
- » Integration einer alternativen Konzernsicht
- » Webbasierte Nutzung, keine lokale Installation erforderlich
- » Zentrale Datenbank mit individuellen Zugriffsrechten
- » Hoher Self-Service-Grad
- » Eigenständige Weiterentwicklung der Lösung in der Fachabteilung

**„Mit der Jedox-Lösung zur Vertriebs- und Ergebnisplanung haben wir eine effiziente Verknüpfung verschiedener Sichten auf unsere Planung und den aktuellen Forecast erreicht.“**

Florian Schulz, Head of Group Accounting & Controlling, M. Asam GmbH

### Automatische Ergebnisdarstellung und Konzernberichterstattung

Die Bausteine der Vertriebsplanung werden direkt in eine GuV-Planung übernommen. Die Kosten werden dabei je Gesellschaft abgebildet und alle relevanten Positionen, wie beispielsweise zwischen Produktions- und Vertriebsgesellschaften oder zentrale Leistungen, innerhalb des Modells automatisch konsolidiert. Auch in einem weiteren Bereich zeigt sich die Flexibilität der Lösung: Über die Vertriebsleistungen und zusätzlich nutzbare Parametereinstellungen sind auch spezifische Ergebnisrechnungen nach Vertriebsweg und Region verfügbar.

Als Teil des STÖER Konzern liefert M. Asam zudem regelmäßig Informationen zur Planung und zum Forecast an die Muttergesellschaft. Dabei wird nicht nur ein anderer Kontenrahmen verwendet, sondern es ist auch ein Wechsel von Gesamtkosten- zu Umsatzkostenverfahren erforderlich. Auch dieser Schritt erfolgt automatisiert auf Basis hinterlegter Parameter.

### Das Vorgehen

#### Qualitätsgesicherte Implementierung

Das Datenmodell und die Berichte wurden in Bausteine gegliedert, schrittweise aufgebaut, fachlich geprüft und abgestimmt. Parallel dazu wurden die Funktionen zur automatischen Datenübernahme implementiert und eingeführt. So konnten frühzeitig Teile der Lösung getestet und Inhalte schrittweise in Betrieb genommen werden. Ein kontinuierlicher Test aller Komponenten und die fachliche Prüfung der betriebswirtschaftlichen Inhalte durch die Fachanwender und HRCIE stellten dabei die korrekte Funktionsweise des Modells sicher.

### Die Ergebnisse

#### Flexible Vertriebs- und Ergebnisplanung mit Erweiterungsmöglichkeiten

Ein fachlich korrekter und auswertungsschneller Datenpool ist nun eine hervorragende Grundlage der Planung. Vertriebsplanung und Forecast liegen im Detail bis auf die Ebene der verschiedenen Vertriebswege, Marken, Gesellschaften und Kunden vor. Die Planer werden bei der Durchführung durch komfortable Planmasken im Web, automatisierte Vorschlagswerte und zahlreiche Planungsfunktionen in Jedox unterstützt.

Die leistungsstarke BI-Architektur ermöglicht dabei die Planung mit Varianten und Anpassungen in Echtzeit und stellt die Plandaten aufgrund hinterlegter Parameter in verschiedenen Rechenwerken dar. So ist die Ergebnisdarstellung in verschiedenen Perspektiven auf Basis der operativen Planung jederzeit aktuell verfügbar, und auch die Berichterstattung an den Konzern erfolgt automatisiert, zuverlässig und nachvollziehbar.

Im Rahmen des Projekts hat HRCIE das Team von M. Asam aktiv in die Entwicklung einbezogen und viel Know-how vermittelt, so dass die internen Experten die Planungslösung nach dem Go Live eigenständig betreuen und nach Bedarf weiterentwickeln konnten.

HENDRICKS, ROST & CIE. GmbH

Cecilienallee 66 | 40474 Düsseldorf

Tel. +49 211 545 546 090 | [kontakt@hrcie.com](mailto:kontakt@hrcie.com)

