

Mit wenigen Klicks zu mehr Transparenz

Romy Förg

Unternehmen, die ihren Vertrieb wirksam steuern möchten, benötigen detaillierte Informationen über den Erfolg ihrer Aktivitäten. Der Elektrogroßhändler Sonepar Deutschland setzt dazu eine Business-Intelligence-Lösung ein.

HIER LESEN SIE ...

- wie ein effizientes Vertriebsreporting aufgestellt sein kann,
- welchen Vorteil vernetzte Zugriffsberechtigungen für die Vertriebssteuerung haben,
- wie Business Intelligence-Lösungen die Vertriebsarbeit erleichtern.

Um das Vertriebspotenzial optimal auszuschöpfen, muss das Unternehmen Sonepar mit Sitz in Düsseldorf den Führungskräften und Vertriebsmitarbeitern eine Vielzahl verkaufsrelevanter Analysen und Berichte zeitnah zur Verfügung stellen. Die BI-Lösung von IBM Cognos hilft, hochkomplexe Fragen in Sekundenschnelle zu beantworten. Das erleichtert die gesamten Abläufe des Vertriebsreportings bei Sonepar Deutschland.

Zum Lagersortiment des Marktführers im deutschen Elektrogroßhandel zählen mehr als 50 000 Elektroartikel nationaler und internationaler Lieferanten, die von über 200 Niederlassungen in Deutschland vertrieben werden. Abnehmer sind rund 90 000 Kunden aus Handwerk, Handel und Industrie.

Berichte bisher nur zeitverzögert abrufbar

Die Ausgangssituation: Die frühere Vertriebsreporting-Methode von Sonepar umfasste nur eine begrenzte Anzahl von Berichten, die aus rund 40 verschiedenen Datenbankobjekten gewonnen wurden. Die tägliche Aktualisierung erforderte einen hohen Wartungsaufwand: Jede Nacht wurden aktuelle Informationen aus dem Warenwirtschaftssystem eingespeist. Benötigte ein Vertriebsmitarbeiter einen Bericht, zum Beispiel zum Kaufverhalten eines Kun-

den, mussten die Umsätze in der Datenbank zur Laufzeit aggregiert werden. Dies hatte den Nachteil, dass die Aufbereitung eines Berichtes bis zu einer halben Stunde dauern konnte. „Wir suchten daher nach einer Business-Intelligence-Lösung für unseren Vertrieb, die Berichte in Sekundenschnelle darstellt und deutlich mehr und auch komplexere Analysemöglichkeiten bietet“, erklärt Holger Richarz, bei Sonepar Deutschland Projektleiter und verantwortlich für die Entwicklung im BI-Umfeld. Auf der Wunschliste standen nicht nur Standardreports, wie Umsätze in einem bestimmten Zeitraum nach Kunde oder Niederlassung, sondern auch Antworten auf knifflige Fragen, wie beispielsweise: Welches sind die zehn besten Kunden eines Vertriebsmitarbeiters, bezogen auf bestimmte Lieferanten? Auf welchen Wegen werden die bestellten Waren den einzelnen Kunden einer Niederlassung zugestellt? Über welche Kommunikationskanäle gehen die Aufträge bestimmter Kunden ein, welche Bedeutung hat E-Commerce? Diese Daten sollten für operative und strategische Entscheidungen dienen, um die Produktivität des Vertriebs zu erhöhen.

Vertriebsdaten laufend aufbereitet

Mit IBM Cognos 8 fiel die Entscheidung für ein Werkzeug, das diese Anforderungen durch Nutzung der Online-Analytical-Processing-Technologie

(OLAP) unterstützt. Die BI-Anwendung bereitet dabei alle relevanten Vertriebsdaten fortlaufend so auf, dass sie für beliebige Berichte und Analysen vollständig zur Verfügung stehen. Dazu werden die Daten aus dem Sonepar-Warenwirtschaftssystem in einen gemeinsamen Datenbestand, das Data Warehouse, überführt. Um die späteren Reports und Analysen nahezu zeitnah durchführen zu können, nutzt die OLAP-Technologie multidimensionale Tabellen, auch „Cubes“ genannt. Diese Tabellen werden mit den jeweils zugehörigen Daten befüllt. Dabei entspricht jede Zeile, Spalte oder jeder höher dimensionale Schnitt einer relevanten Vertriebsdimension: Zum Beispiel Kunde, Produkt, Region, Lieferant oder Vertriebsmitarbeiter. Jede Schnittmenge liefert einen vertriebsrelevanten Wert, zum Beispiel den Umsatz. „Da die Berichte zudem mit zahlreichen Parametern gestartet werden können, gibt es sehr viel mehr Auswertungsmöglichkeiten als früher“, unterstreicht Michele Besecke, der die Einführung auf Seiten des Technologie- und Consulting-Unternehmens Objective Partner geleitet hat. „Die Daten können so schnell aggregiert werden, dass jede gewünschte Kennzahl fast auf Knopfdruck zur Verfügung steht.“

Direkter Zugriff auf Daten- „Cubes“

Über ein Portal mit selbsterklärender Oberfläche können rund 150 Anwender bei Sonepar Deutschland jetzt direkt auf die Zahlenwürfel zugreifen. Dabei kann jeder Nutzer durch Eingabe der erforderlichen Parameter auch sehr komplexe Berichte mit nur wenigen Klicks selbst abrufen. Die Zugriffsberechtigungen sind nach einem detaillierten Rollenkonzept geregelt. Da IBM Cognos umfangreiche Exportmöglichkeiten bietet, zum Beispiel in HTML-, Excel-Tabellen oder PDF-Dokumente, können die Reports übersichtlich für verschiedene Zwecke aufbereitet werden. Obwohl es sich um Zahlenwerke mit auffallend großem Datenvolumen handelt, ist der Wartungsaufwand gegenüber früheren Datenbankobjekten gering und die IBM Cognos-Lösung fügt sich gut in die virtualisierte Sonepar-Systemumgebung.

Gezieltes Vertriebsreporting auf Knopfdruck

Die Reporting-Lösung ermöglicht jetzt eine gezielte Vertriebssteuerung. „Da wir einen aktuellen Überblick sämtlicher vertriebsrelevanter Zahlen haben, können wir heute jederzeit erkennen, wo noch weitere Absatzmöglichkeiten bestehen“, betont Holger Richarz von Sonepar: „Damit haben wir ständig einen aktuellen Überblick der wichtigsten vertriebsrelevanten Zahlen.“ Der Elektrogroßhändler hat mit dem Online-Analytical-Processing eine Analyseverfahren eingeführt, die deutlich schneller und wirtschaftlicher ist als ein herkömmliches Reporting. ◀◀

Romy Förg, Business Development Objective Partner AG, Weinheim

HINTERGRUND

Objective Partner AG

Das Unternehmen ist als Technologie- und Consulting-Haus tätig. Es hat sich auf IT-Management, Consulting Services, Information Management, SAP Net Weaver und Business Document Processing spezialisiert.

Anzeige

Holen Sie sich das Netviewer-Buch und testen Sie die Software 14 Tage gratis!

Erfolg kommt online

Wie ein richtiges Meeting – nur mit interessierter Begleitung

Mit Netviewer Online-Meetings wird Ihre nächste Besprechung ganz entspannt ablaufen – und trotzdem haben Sie alles im Griff. Egal wen Sie mitbringen, Ihre neue Kundenpräsentation wird sicher ankommen.

Weitere überraschende Anregungen erhalten Sie im kostenlosen Netviewer-Buch. Gleich bestellen und Gratis-Testversion anfordern unter **0721 35 44 99 400** oder:

www.netviewer.com/hund

Online-Meeting-Kultur jetzt leben!

netviewer