

SPRUDELNDES VERTRIEBSWISSEN

Mit einer Business-Intelligence-Lösung hat die Adelholzener Alpenquellen GmbH ein neues Reportingsystem für das Vertriebscontrolling aufgebaut.

Die Adelholzener Alpenquellen sind in den bayerischen Alpen beheimatet und stellen Heilwasser, Mineralwasser und Erfrischungsgetränke unter den Marken Adelholzener und Active O2 her. Das mittelständische Unternehmen gehört zur Kongregation der Barmherzigen Schwestern vom hl. Vinzenz von Paul. Die Erlöse der Adelholzener Alpenquellen gehen nach Investitionen zur Erhaltung langfristiger Arbeitsplätze zu 100 Prozent in Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime sowie in die Unterstützung zahlreicher sozialer Projekte. Reibungslose Prozesse und der Einsatz moderner Informationstechnologie sind im gesamten Unternehmen selbstverständlich. Der Vertrieb wird über eine Business-Intelligence-Lösung gesteuert, die Vertriebs- und EDV-Abteilung zusammen mit den Beratern des Softwareanbieters Cubeware aus Rosenheim aufgebaut haben. Beim Projektstart hatte sich das Projektteam für die Umsetzung mit der Software der Rosenheimer entschieden, weil damit bei flexiblen Auswertungsmöglichkeiten ein unternehmensweit standardisiertes Reporting realisiert werden konnte.

DIE ADELHOLZENER ALPENQUELLEN GMBH

Geschäftsfeld: Herstellung von Heilwasser, Mineralwässern und Erfrischungsgetränken unter den Marken Adelholzener und Active O2

Standort: Siegsdorf (Chiemgau)

Gründung: 1875

Internet: www.adelholzener.de

Inhaltlicher Schwerpunkt der Lösung ist das Vertriebscontrolling, die technologische Basis bilden der Cubeware Importer, die Olap-Datenbank Infor PM 10 und das Cubeware Cockpit. Der Importer bezieht die operativen Quelldaten für das Reporting aus dem ERP-System Dogas/400 von Copa und der CRM-Lösung Profitsystem von Merkarion, beides branchenspezifische Lösungen für die Getränkeindustrie. Für Plan-Ist-Vergleiche und weiterführende Analysen werden außerdem Plandaten aus einer Planungssoftware in die Cubeware Lösung eingespielt. Mit der BI-Lösung konnte der Getränkehersteller sein Vertriebscontrolling weit-



Auszug aus
MITTELSTAND
Ausgabe 5/2010

MITTELSTAND

Auszug aus

gehend automatisieren und zugleich qualitativ verbessern. Die detaillierten Reports sind mit ihren zuverlässigen und aktuellen Kennzahlen wichtige Hilfen für die Unternehmenssteuerung: Die monatlichen Besprechungen der Leiterebene starten jeweils mit einem Liveeinstieg in das BI-System und einem Blick auf die neuesten Zahlen. Auch in den Außendiensttreffen sind die Berichte wichtige Diskussionsgrundlagen.

Monatsreporting und tägliche Absatzstatistiken

Die wesentlichen regelmäßigen Berichtsformen sind das Monatsreporting über Key Accounts, das den Absatz im Jahresvergleich sowie kundenspezifische Daten zeigt, und tagesaktuelle Absatzstatistiken für das Management. Die Absatzstatistiken mit den Daten vom Vortag und den entsprechenden Vorjahres- und Plandaten werden der Geschäftsführung, der Vertriebs-, Verkaufs- und Produktionsleitung und dem Marketing täglich übermittelt.

Zur Informationsbereitstellung wird die Exportfunktion im Cubeware Cockpit genutzt, mit der Berichte für die verschiedenen Empfänger auf Knopfdruck generiert und versandt werden. Für die Unternehmensleitung wurde außerdem ein Managementinformationssystem eingerichtet. Über eine feste Einstiegsmaske greift das Management auf das Vertriebscontrolling zu und kann mit wenigen Klicks alle Absatzdaten über mehrere Jahre überblicken und in verschiedenen Perspektiven auswerten. Die Verantwortlichen im Vertriebscontrolling führen außerdem freie Ad-hoc-Analysen mit der Software durch.

Im System wurde die komplexe Vertriebsorganisation des Getränkeherstellers abgebildet. Das Datenmodell des Vertriebscubes enthält neben den üblichen Werten wie Umsatz, Absatz, Artikel oder

Zeitdimensionen die branchenspezifischen Informationen zum mehrstufigen Vertrieb über Direktkunden oder Auslieferer, zu Handelsorganisationen, zur Kundenverantwortung, zum Pfand, Material (PET oder Glas) oder Gebinde. Außer dem Vertriebscube wurden kleinere Cubes mit spezielleren Informationen modelliert, auf die nur die jeweils zuständigen Mitarbeiter zugreifen. Dazu gehören die Vertriebsplanung, Reisekosten, Konditionen und Rückvergütungen, Werbekostenzuschuss (WKZ), Gratisware und branchenspezifische Gedat-Sonderauswertungen.

„Mit der BI-Lösung konnten wir unser Vertriebscontrolling standardisieren“, ...

...erklärt Michael Hagl, Verkaufsleiter Innendienst bei der Adelholzener Alpenquellen GmbH.

Das Vertriebscontrolling wurde seit der Einführung immer weiter ergänzt und ausgefeilt. Eine wichtige Überarbeitungsstufe war beispielsweise die Anpassung aller Grafiken und Berichtsmasken an neue Standards der visuellen Darstellung. Die Adelholzener Alpenquellen haben damit eine Vertriebslösung, die detaillierte Berichte und Analysen im modernen, übersichtlichen Design liefert und damit strategische Entscheidungen, z.B. die Planung von Marketingaktionen oder der Sortimentsplanung, mit aussagekräftigen und schnell verfügbaren Informationen unterstützt. „Mit der BI-Lösung konnten wir unser Vertriebscontrolling standardisieren und durch die vielen Auswertungsmöglichkeiten zugleich flexibler gestalten“, erklärt Michael Hagl, Verkaufsleiter Innendienst bei der Adelholzener Alpenquellen GmbH. ◀] Dr. Hanne Gutmann

