



Überblick

Ausgangssituation:

Das Berichtswesen auf Basis von Microsoft Excel war aufwendig und fehleranfällig, zudem verfügte Home Interior über keine fundierten Auswertungsmöglichkeiten für die Vertriebssteuerung. Das Unternehmen benötigte eine einheitliche Lösung, die das Reporting zentralisiert sowie fundierte Analysen ermöglicht.

Lösung

Durch die Einführung von IBM Cognos 8 BI verfügt Home Interior über eine Lösung, die Unternehmens- und Vertriebsdaten in einer zentralen Plattform zusammenführt und aufbereitet. Anwender greifen auf eine web-basierte Plattform zu und fertigen eigenständig Berichte und Analysen an.

Nutzen:

Dank IBM Cognos 8 informieren Standardberichte Geschäftsleitung und Fachverantwortliche regelmäßig über die vertriebliche Leistung. Multidimensionale Analysen eröffnen zudem tiefgehende Einsichten in Unternehmensdaten und Geschäftsentwicklung, was sich in einer effizienten und präzisen Vertriebssteuerung ausdrückt.

Perfekt eingerichtet

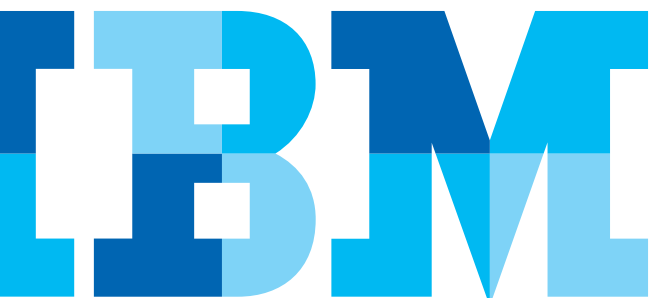
Home Interior nutzt IBM Cognos 8 BI für das Vertriebscontrolling

Ein wichtiger Grundsatz in der Firmenphilosophie der Home Interior M.H. GmbH lautet: „Auf die richtige Mischung kommt es an“. Dies gilt in erster Linie für das Produktportfolio: Das Unternehmen bietet alles an, was das Interieur verschönert, von der Tapete bis zum Sofa. Der Grundsatz lässt sich auch auf die IT-Landschaft des Unternehmens übertragen. Das genutzte Warenwirtschaftssystem unterstützte zwar die operativen Prozesse, für Unternehmenssteuerung und Vertriebscontrolling waren jedoch zusätzliche Auswertungs- und Analysewerkzeuge vonnöten, die Fachverantwortlichen Überblick über die vertriebliche Leistung verschaffen. Daher hat Home Interior seine IT-Ausstattung mit IBM Cognos 8 Business Intelligence (BI) erweitert. Die Lösung führt Unternehmensdaten in einer zentralen Plattform zusammen und bietet umfangreiche Analyse- und Reporting-Funktionalitäten für die effiziente Vertriebssteuerung.

Die österreichische Home Interior M.H. GmbH ist regionaler Marktführer in der Inneneinrichtung von 4- und 5-Sterne-Hotels und zudem spezialisiert auf die Ansprüche gehobener Privatkunden. Das Portfolio umfasst die unterschiedlichsten Produkte für die Raumausstattung – von Textilien, Farben und Tapeten über Bodenbeläge bis hin zu Möbeln, Betten und Wohnaccessoires. Home Interior beschäftigt insgesamt 45 Mitarbeiter.

Langsam und aufwendig

Um die Bedürfnisse seiner Kunden gezielt zu adressieren und Produkte optimal im Markt zu platzieren, ist Home Interior auf ein effizientes Vertriebscontrolling angewiesen: Geschäftsleitung und Vertriebsverantwortliche müssen Märkte einschätzen, Kunden und Wettbewerber beurteilen sowie die Vertriebswege steuern und eine vertriebliche Strategie entwickeln. Die nötigen Auskünfte über die Leistung im Vertrieb liefern Kennzahlen wie Auftragseingang, Umsätze, Verkäufe pro Mitarbeiter, Lieferbedingungen oder Kostenträger. Zwar unterstützt das Warenwirtschaftssystem die dispositiven, logistischen und abrechnungsbezogenen Prozesse bei Home Interior. Allerdings bot das System keinerlei Auswertungsmöglichkeiten für die Vertriebssteuerung. Wollten sich Verantwortliche einen Überblick über die vertriebliche Leistung verschaffen, waren sie gezwungen, Berichte mit Microsoft Excel anzufertigen. Mit hohem Zeitaufwand mussten sie Unternehmensdaten aus dem ERP-System manuell übertragen. Die daraus generierten Auswertungen für Fachverantwortliche in Vertrieb und Retail Shops waren zudem nicht einheitlich und auch fehleranfällig.





Schnell informiert

Vor diesem Hintergrund wuchs in der Führungsetage von Home Interior die Überzeugung, dass ein zentrales Analysewerkzeug für das Vertriebscontrolling benötigt wurde. „Wir suchten eine Lösung, die Unternehmensdaten zusammenführt, fundierte Analyse- und Reportingfunktionalitäten in einem Portal vereint und Verantwortlichen so eine solide Informationsbasis für Geschäftsentscheidungen bietet“, erläutert Mag. Josef Steiner, kaufmännischer Leiter bei Home Interior. Die neue Lösung sollte konkrete Fragen beantworten wie: Welche Produkte verkaufen sich in einer bestimmten Region am besten? Welche Kosten entstehen an welchen Stellen des Vertriebs und wie lassen sie sich minimieren? Zudem stand die Erweiterung des Berichtswesens auf der Prioritätenliste des Unternehmens: Neben der Geschäftsleitung sollten auch Fachverantwortliche im Vertrieb in die Lage versetzt werden, gemäß ihren Berechtigungen individuelle Auswertungen und Standardberichte zu generieren, um ihren Verantwortungsbereich optimal zu steuern.

Straffe Implementierung

Ein Projektteam unter Leitung von Josef Steiner begab sich auf die Suche nach einer geeigneten Lösung. Fündig wurde das Unternehmen Ende 2009: Eine Machbarkeitsstudie des Beratungs- und Implementierungspartners Pitagora überzeugte die Verantwortlichen bei Home Interior von den Vorzügen von IBM Cognos 8 Business Intelligence (BI). Die Lösung vereint die benötigten Analyse- und Reporting-Funktionalitäten und bietet darüber hinaus Self-Service-Funktionen in einem einzigen Produkt. Innerhalb kurzer Zeit wurden die Implementierungsschritte durchgeführt: Gemeinsam mit dem IT-Partner wurde ein Datenmodell entwickelt, das die Vertriebsdaten für die Erstellung eines multidimensionalen Datenwürfels zur Geschäftsdatenanalyse abbildet. Zudem wurde der konkrete Berichtsbedarf präzise analysiert und daraufhin Standardberichte entwickelt. Bei allen Projektschritten war Josef Steiner involviert: „Schnell und unkompliziert konnten wir unsere speziellen Anforderungen an Analyse und Reporting technisch umsetzen und Mitarbeiter mit den neuen Funktionalitäten vertraut machen – schon nach wenigen Wochen war die neue Lösung einsatzbereit.“

Zentrale Plattform

IBM Cognos 8 deckt die benötigten Analyse- und Berichtsfunktionen auf einer einzigen Plattform ab. Anwender bei Home Interior greifen web-basiert auf die Lösung zu: Hier laufen regelmäßig Unternehmens- und Vertriebsdaten aus dem Warenwirtschaftssystem zusammen, Nutzer arbeiten also mit einem zentralen, aktuellen und einheitlichen Datenpool. Je nach Bedarf und Berechtigung erstellen sie auf Knopfdruck Analysen oder fragen Berichte ab. Das multidimensionale Datenmodell mit den relevanten vertrieblichen Kennzahlen wie Auftragsstatus, Produktmengen oder Wareneinsatzkosten liefert hierfür den technologischen Rahmen. Dank der Excel-Integration von IBM Cognos 8 steht zudem eine bekannte Arbeitsoberfläche zur Verfügung, mit der sich Geschäftsdaten in einheitlicher Form aufbereiten und in Berichten verdichten lassen. Reports können nach Wunsch im vertrauten Excel- oder Pdf-Format an Kollegen weitergeleitet werden – so ist die reibungslose und fehlerfreie Informationsverteilung im Unternehmen gewährleistet.

Berichte auf Knopfdruck

Mussten zuvor Abfragen manuell mithilfe von Microsoft Excel erstellt werden, lassen sich Auswertungen mit IBM Cognos 8 nun auf Knopfdruck ausführen. Vorgefertigte Standardberichte erlauben auch Nutzern ohne fundierte EDV-Kenntnisse, ihren Informationsbedarf zu decken und geschäftskritische Informationen im Unternehmen zu kommunizieren. Ein Vertriebsleiter kann sich beispielsweise schnell Überblick darüber verschaffen, welche Lagerkosten im vergangenen Monat entstanden sind, welche Kunden welche Produkte geordert haben und welche Vertriebsmitarbeiter in den einzelnen Vertriebsregionen welchen Umsatz generiert haben. „Besonders schätzen wir die Möglichkeit des Self-Service für Geschäftsleitung und Fachanwender. Analysen und Berichte können eigenständig durchgeführt und unkompliziert weitergeleitet werden – das erleichtert Nutzern die Arbeit und entlastet natürlich auch die IT-Abteilung“, zeigt sich Josef Steiner zufrieden.

„IBM Cognos 8 BI bietet Home Interior umfangreiche Reporting- und Analyse-Funktionalitäten in einer zentralen Plattform, in der unterschiedlichste Unternehmensdaten zusammenlaufen. Anwender können Berichte und fundierte Auswertungen für das Vertriebscontrolling praktisch auf Knopfdruck anfertigen.“

—Mag. Josef Steiner, kaufmännischer Leiter bei Home Interior

Analytischer Tiefgang

Eine besondere Stärke von IBM Cognos 8 offenbart sich zudem bei den Funktionalitäten zur multidimensionalen Analyse. Bei Bedarf können Geschäftsführung und Fachverantwortliche tiefer durch die Dimensionen der Unternehmensdaten navigieren und so individuelle Fragestellungen beantworten. Die multidimensionale Analyse bietet damit ein besseres Verständnis des Geschäfts, denn es lassen sich Trends beim Kundenverhalten beobachten, Anomalien über Produkte hinweg entdecken, Jahresumsätze in einer Region nach Produktreihe oder Kundentyp vergleichen. Ganz konkret können Vertriebsverantwortliche bei Home Interior unterschiedliche Auftragsarten bis zur Auftragsstruktur analysieren, den Auftragsstatus bis auf die Beleg- und Positionsebene nachvollziehen, Veränderungen von Aufträgen über die Zeit nachverfolgen oder auch Warenprojekte inklusive Projektleiter und Projektstatus vollständig überblicken. Dabei werden auch Erlös- und Mengenkennzahlen sowie Kostensätze für Logistik, Eigenleistungen oder Wareneinsatz angezeigt.

Auf diese Weise lassen sich zum Beispiels Markttrends verfolgen: „Im Markt für Innenausrichtung ist es entscheidend, aktuelle Trends im Auge zu behalten: Welche Farben sind in dieser Saison populär? Welche Materialien laufen in einer bestimmten Region besonders gut? Welche Projekte sind Erfolg versprechend?“, erläutert Josef Steiner. „Dies ist mit IBM Cognos 8 problemlos möglich, denn Daten zu Kunden, Aufträgen, Marktentwicklung und Umsätzen lassen sich flexibel gegenüber stellen.“ Für das Vertriebscontrolling verfügt die Geschäftsführung damit jederzeit über den nötigen Überblick, um die Geschäftsleistung zu überwachen, Marktstrategien zu entwickeln und den Vertrieb präzise zu steuern. Nicht zuletzt hat auch die Handhabung die Nutzer überzeugt. „Unsere Anwender sind sehr zufrieden, denn die Funktionalitäten von IBM Cognos 8 erklären sich von selbst. Als logische Folge werden wir im nächsten Schritt allen Vertriebsmitarbeitern den Informationsvorsprung der neuen Lösung verschaffen“, so Josef Steiner.



Beratungspartner

Pitagora Informationsmanagement GmbH aus Innsbruck (mit Büros und Niederlassungen in Dornbirn, bei Linz und in Wien). Pitagora wurde 1993 gegründet, ist IBM Premier Business Partner und setzt seit mehr als 10 Jahren erfolgreich Projekte mit Schwerpunkt ‚Business Intelligence & Performance Management‘ mit IBM Cognos Software in vielen Branchen um.

Für Pitagora ist es ein Anliegen, für alle Unternehmensgrößen einen tauglichen Projektansatz zu bieten, um Controlling, Berichtswesen und Planung wirksam und nutzbringend unterstützen zu können.

Darüber hinaus ist Pitagora in den Geschäftsbereichen „Groupware & Collaboration“ sowie „Informationstechnik“ tätig.

Über IBM Business Analytics

IBM Business Analytics Lösungen bieten weltweit führende Unternehmensplanungs-, Konsolidierungs- und BI-Software, Unterstützung und Dienstleistungen, die Unternehmen dabei helfen, die finanzielle und operative Performance zu planen, zu verstehen und zu verwalten. IBM Business Analytics Lösungen vereinen Technologie, analytische Anwendungen, Best Practices und ein umfangreiches Partnernetzwerk, um den Kunden eine offene, anpassbare und umfassende Performance-Lösung zu bieten. Mehr als 23.000 Kunden in über 135 Ländern auf der ganzen Welt wählen die IBM Business Analytics Lösungen



© Copyright IBM Corporation 2010

IBM Deutschland GmbH
IBM-Allee 1
71139 Ehningen

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Gedruckt in Deutschland

All Rights Reserved

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Sind diese und weitere Markennamen von IBM bei ihrem ersten Vorkommen in diesen Informationen mit einem Markensymbol (® oder ™) gekennzeichnet, bedeutet dies, dass IBM zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Informationen Inhaber der eingetragenen Marken oder der Common-Law-Marken (common law trademarks) in den USA war. Diese Marken können auch eingetragene Marken oder Common-Law-Marken in anderen Ländern sein. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Verweise in diesen Informationen auf Websites anderer Anbieter werden lediglich als Service für den Kunden bereitgestellt und stellen keinerlei Billigung des Inhalts dieser Websites dar. Das über diese Websites verfügbare Material ist nicht Bestandteil des Materials für dieses IBM Produkt. Die Verwendung dieser Websites geschieht auf eigene Verantwortung. Microsoft, Windows, Windows NT und das Windows-Logo sind Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder in sonstigen Ländern.

P25008



Please Recycle



*Partnerschaft
und unsere Stärke*