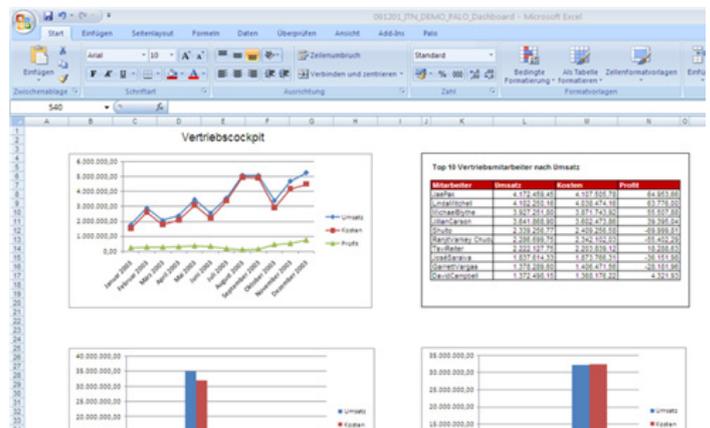


Vertriebscontrolling mit it-novum

Herausforderung

Der Vertrieb bildet die Schnittstelle zwischen einem Unternehmen und seinen Kunden. An dieser Stelle der Wertschöpfungskette wird entschieden, ob und in welchem Maße die Produkte einer Unternehmung auf dem Markt abgesetzt werden können. Sollen die vertrieblichen Aktivitäten eines Unternehmens gesteuert werden, müssen zunächst die relevanten Steuerungsobjekte identifiziert werden. Hierbei handelt es sich beispielsweise um:

- Vertriebsorganisation
- Vertriebswege / -kanäle
- Produkte
- Kunden
- Märkte



Ein Vertriebscockpit mit einem Jedox Excel-Dashboard

Aufgabe eines Vertriebscontrollings ist es, für alle relevanten Steuerungsobjekte den Entscheidern Informationen bereitzustellen, die ihren Entscheidungsprozess unterstützen. Vor dem Hintergrund dieser Aufgabenstellung müssen im Umfeld des Vertriebs verschiedene Herausforderungen überwunden werden:

Nach Festlegung der Ziele für den Vertrieb und deren Abstimmung mit den Zielen der Gesamtunternehmung muss ein Kennzahlensystem entwickelt werden, das zur Messung der Erreichung dieser Ziele geeignet ist. Dabei gilt es Kennzahlen zu identifizieren, die zum einen eine hohe Aussagekraft besitzen, zum anderen aber wirtschaftlich in der Erhebung sind. Die notwendigen Daten zur Berechnung der Kennzahlen sind in einer Vielzahl unterschiedlicher Datenbanken im Unternehmen verteilt. Schließlich müssen die Kennzahlen noch in Berichten und Auswertungen zusammengefasst werden, die den Berichtsempfängern die steuerungsrelevanten Informationen maßgeschneidert bereitstellen, so dass diese in ihrer Entscheidungsfindung optimal unterstützt werden. Durch den Aufbau eines geeigneten Steuerungssystems, eines Vertriebscontrollings, wird die Grundlage geschaffen, gesteckte Ziele zu erreichen und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Anwendungsbereiche

Klassische Einsatz- und Anwendungsbereiche sind finanzorientierte Kennzahlen, wie bspw. Umsatz, (Vertriebs-) Kosten und resultierende Deckungsbeiträge. Auf diese Weise wird die Profitabilität von Kunden, Regionen usw. ermittelt und auf dieser Basis über Investition oder Desinvestition entschieden. Eine weitere zentrale Finanzkennzahl des Vertriebs ist die Provision je Vertriebsmitarbeiter, die Auskunft über den Erfolg des jeweiligen Mitarbeiters in einer bestimmten Periode gibt und im Anreizsystem des Vertriebs von Bedeutung ist.

Neben der finanziellen Sichtweise können auch Prozesskennzahlen für die Bewertung der Vertriebsorganisation hinsichtlich ihrer Effizienz und Effektivität herangezogen werden. Zu diesem Zweck kann auf die Daten des CRM-Systems zugegriffen werden, um bspw. die Anzahl der Kundenkontakte bis zum Auftrag auszuwerten.

Schließlich können neben quantitativen auch qualitative Kennzahlen herangezogen werden, um die vertrieblichen Aktivitäten zu steuern, wie z.B. die Kundenzufriedenheit oder die Markenbekanntheit.

Vertriebscontrolling mit it-novum

Vertriebscontrolling-Lösungen von it-novum können den Vertrieb in folgenden Punkten unterstützen:

- Zusammenführung der Daten aus verschiedenen Systemen zu einem einheitlichen Reporting
- unternehmensweit einheitliche Definition von Kennzahlen
- hohe Datenqualität
- flexible und schnelle Reaktion auf Anpassungen
- zielgruppengerechte Aufbereitung der Informationen
- Bereitstellung von Berichten für eine große Zahl an Empfängern
- leistungsstarke vertriebliche Analysen durch OLAP-Technologie
- vertriebliche Standardreports auf einer integrierten Datenbasis
- Nutzung von Dashboards als Vertriebscockpits

Je nach Projekt setzt it-novum Pentaho und Jedox als komplette Suite oder einzelne Komponenten ein:

- Definition der ETL-Prozesse mit Pentaho Data Integration (Kettle) oder Jedox ETL
- Bereitstellung des Zugriffs auf OLAP-Würfel mit Pentaho Analysis oder Jedox Excel bzw. Jedox Web
- Aufbau eines Standardberichtswesens mit Pentaho Reporting
- Realisierung eines Vertriebscockpits mit dem Pentaho Dashboard Designer
- Umsetzung von Planungsaufgaben mit Jedox

Vorteile

- Reduzierter Aufwand für Datensammlung und damit mehr Zeit für die Datenanalyse
- Standardisierte Erhebung vertrieblicher Kennzahlen
- OLAP als mächtiges Analysewerkzeug für flexible und schnelle Auswertung der Vertriebsdaten
- Standardisiertes Berichtswesen für die Vertriebsorganisation
- Bereitstellung eines Vertriebscockpits für das Top-Management
- Zentral gepflegte Benutzerberechtigungen
- Open Source als attraktives Lizenzmodell für Unternehmen mit Direkt- bzw. Strukturvertrieb



Ihr Ansprechpartner:

Stefan Müller

Director Big Data Analytics

✉ stefan.mueller@it-novum.com

☎ +49 (0) 661 103-942

