



Aufbau eines länderübergreifenden Vertriebs-Reportings mit Palo

Projektbeispiel - Palo Roadshow April 2010

www.denso.de

Agenda

Denenso – Was unsere Kunden über uns sagen

Realisierung des Vertriebs-Reportings mit der Palo Open-Source OLAP-Datenbank

Next Steps

Denso Experten machen Sie erfolgreicher

Denso Management Consulting

Wir sind Ihre Spezial-Unternehmensberatung für wertorientiertes Management.

Fachliche Schwerpunkte unserer Experten für Profitability & Cost Management sind Prozesse, Methoden und betriebswirtschaftliche Lösungen für Beschaffung, Vertrieb und Unternehmenssteuerung.

Kosten senken

- + Umsatz steigern
- + Innovationskraft verbessern
- + Leistungsfähigkeit erhöhen

= **Ihr Erfolg: Messbare Ergebnisse**

BESSER BERATEN.

Unsere Kunden bestätigen:

„Die Denso Management Consulting zeichnet sich durch umfassende Kompetenz, hohe Integrationsfähigkeit und praxisgerechte Lösungen aus.“



Mehr als 10 Jahre Beratungsqualität

Beratungsqualität

- ▶ Einsatz praxiserfahrener Consultants (BWL / Ing.) mit ausgeprägter Beratungserfahrung in ihrem Fachgebiet und umfangreicher Linienerfahrung in Industrie, Handels- und Dienstleistungsunternehmen
- ▶ Beratung führender nationaler und internationaler Unternehmen sowie des Mittelstands bei der aktiven Gestaltung ihrer Zukunft
- ▶ Seit über 10 Jahren nachhaltige Projekterfolge und zufriedene Kunden:
 - ☞ Automobilindustrie
 - ☞ Banken und Finanzdienstleister
 - ☞ Elektrotechnik, Maschinen-, Anlagenbau
 - ☞ Energiewirtschaft
 - ☞ Handel und Dienstleistungen
 - ☞ Investitions- und Konsumgüterindustrie

Kompetenz & Erfahrung

- ▶ Mitglied im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e.V.
- ▶ CMC zertifiziert durch International Council of Management Consulting Institutes (ICMCI)



Die Qualität unserer Beratung spiegelt sich in den Aussagen unserer Kunden wider:

„Die Beratungsleistungen wurden durchgängig auf einem hohen fachlichen und konzeptionellen Niveau erbracht und haben einen wichtigen Beitrag für die strategische und methodische Weiterentwicklung unseres Unternehmens geleistet.“

Enge Verzahnung von betriebswirtschaftlichem Know-how und IT-Kompetenz

Nachhaltige Umsetzung

- ▶ Zu den Stärken der Dennso Management Consulting zählt die Entwicklung und Umsetzung innovativer Konzepte. Dies ist für unsere Kunden ein sehr wichtiges Entscheidungskriterium, denn nur so entstehen nachhaltige Verbesserungen in der Organisation und Wettbewerbsvorteile entlang der Geschäftsprozesse.
- ▶ In der Umsetzung betriebswirtschaftlicher Anforderungen arbeiten wir mit ausgewählten Partnern und Softwareanbietern zusammen und nutzen deren Technologien zum Vorteil unserer Kunden.

Fokussierte Partnerschaften

- ▶ Die Dennso Management Consulting GmbH ist **zertifizierter Palo Partner**. Neben der Umsetzung anspruchsvoller Lösungen mit Palo verfügen wir über besondere Erfahrung in der Schnittstellenanbindung von Palo an SAP R/3, SAP BW und andere Datenquellen.
- ▶ **SAP Special Expertise Partner**, spezialisiert auf den Bereich Financial Performance Management.
- ▶ Enge Zusammenarbeit mit weiteren führenden Lösungsanbietern.
- ▶ Eigene Entwicklungskapazitäten für die Realisierung von Best in Class Lösungen.

Microsoft

SAP

Business Objects
an SAP® company

INFOR

Palo
by Jeeva

FPM
Solutions

Projektergebnisse „in Time“ und „in Budget“

Qualität zahlt sich aus

Bei unserer Arbeit setzen wir die Quality Gate Methode ein.

Quality Gates richten Projekte und deren Ergebnisse konsequent auf die Anforderungen des Endkunden aus.

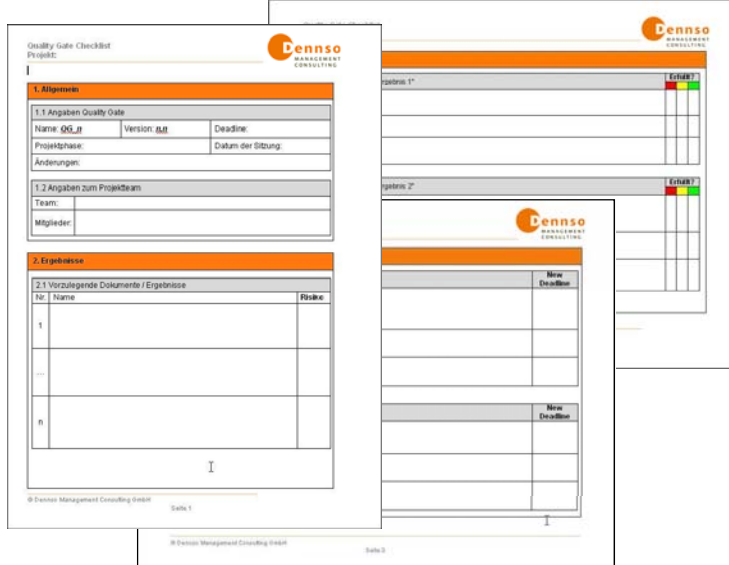
Mit Quality Gates halten wir den Zielerreichungsgrad der Projektergebnisse während des gesamten Projektverlaufes transparent und zeigen Entscheidungsbedarfe frühzeitig auf.

Unser Kunden erkennen und schätzen den Unterschied:

„Die Projekte wurden erfolgreich abgeschlossen. Definierte Projektziele und Meilensteine wurden stets eingehalten bzw. erfüllt.“

Wesentliche Elemente der Quality Gate Methodik

- ▶ **Eindeutige Zielfestlegung**
- ▶ **Laufende Ziel- und Qualitätsüberwachung**
- ▶ **Messbarer Projektfortschritt**
- ▶ **Systematischer Soll-Ist-Vergleich**



The image displays three overlapping forms used in the Quality Gate methodology. The primary form is a 'Quality Gate Checklist' (Table 1) with the following structure:

Quality Gate Checklist
Projekt: _____

1. Meilensteine

1.1. Angaben Quality Gate

| | | |
|---------------|--------------------|-----------|
| Name: QG_# | Version: gut | Deadline: |
| Projektphase: | Datum der Sitzung: | |
| Änderungen: | | |

1.2. Angaben zum Projektteam

| |
|-------------|
| Team: |
| Mitglieder: |

2. Ergebnisse

2.1. Vorzuliegende Dokumente / Ergebnisse

| Nr. | Name | Frühzeitige |
|-----|------|-------------|
| 1 | | |
| ... | | |
| n | | |

The other two forms are progress tracking sheets (Table 2 and Table 3) showing milestones (Meilenstein 1, 2) with columns for 'Erreicht?' (Achieved?) and 'Erreicht' (Achieved), featuring traffic light indicators (red, yellow, green).

Agenda

Dennso – Was unsere Kunden über uns sagen

Realisierung des Vertriebs-Reportings mit der Palo Open-Source OLAP-Datenbank

Next Steps

Daten & Fakten zum Referenzunternehmen

- ▶ **Weltweiter, innovativer Marktführer von Produkten und Dienstleistungen im Bereich dynamischer Lager- und Bereitstellungssysteme**
 - ☪ Seit über 35 Jahren ist das Unternehmen auf dem internationalen Markt erfolgreich mit seinen Produkten vertreten
 - ☪ Vertriebsaktivitäten werden in über 25 Ländern durchgeführt – in eigener Verantwortung bzw. durch Händlerorganisationen
- ▶ **Die Unternehmensgruppe hat ihren Hauptsitz in der Schweiz, Werke und Niederlassungen befinden sich in fast allen europäischen Ländern, USA und Asien**
- ▶ **Die Unternehmensgruppe beschäftigt weltweit über 2.000 Mitarbeiter**

Anforderungen der verschiedenen Interessengruppen an das Vertriebs-Reporting

Management

- ▶ Unternehmensweites, konsistentes Berichtswesen zur Unterstützung der strategischen Vertriebs-Entscheidungs-Prozesse
- ▶ Einsatz von zielgerichteten Vertriebsstrategien; schnelles Reagieren auf Marktveränderungen
- ▶ Kontinuierliche Strukturierung / Steuerung der Vertriebsprozesse

Vertriebs-Controller

- ▶ Zugriff auf aktuelle Daten (z. B. Umsätze, Kosten, Angebote,...) in einer leistungsfähigen Datenbank als wesentliche Grundlage für Auswertungen aller Länder
- ▶ Einfache Bereitstellung zentraler und individueller Reports (Ad-hoc-Analysen) ohne IT-Abteilung; keine Programmierkenntnisse
- ▶ Länderübergreifende Vergleichbarkeit / Messbarkeit der Produkte und Dienstleistungen

Länderorganisationen

- ▶ Steuerung strategischer Partner
- ▶ Umfassendes und regelmäßiges Feedback der einzelnen Länderorganisationen
- ▶ Regelmäßiger Informationsaustausch und systematische Einbindung der einzelnen Länder

IT-Abteilung

- ▶ Integration der relevanten Unternehmensdaten in einem zentralen Reporting-System
- ▶ Effizienter Einsatz von Ressourcen trotz Nutzung diverser Informations-Vorsysteme

Realisierung des Vertriebs-Reportings mit der Palo Open-Source OLAP-Datenbank

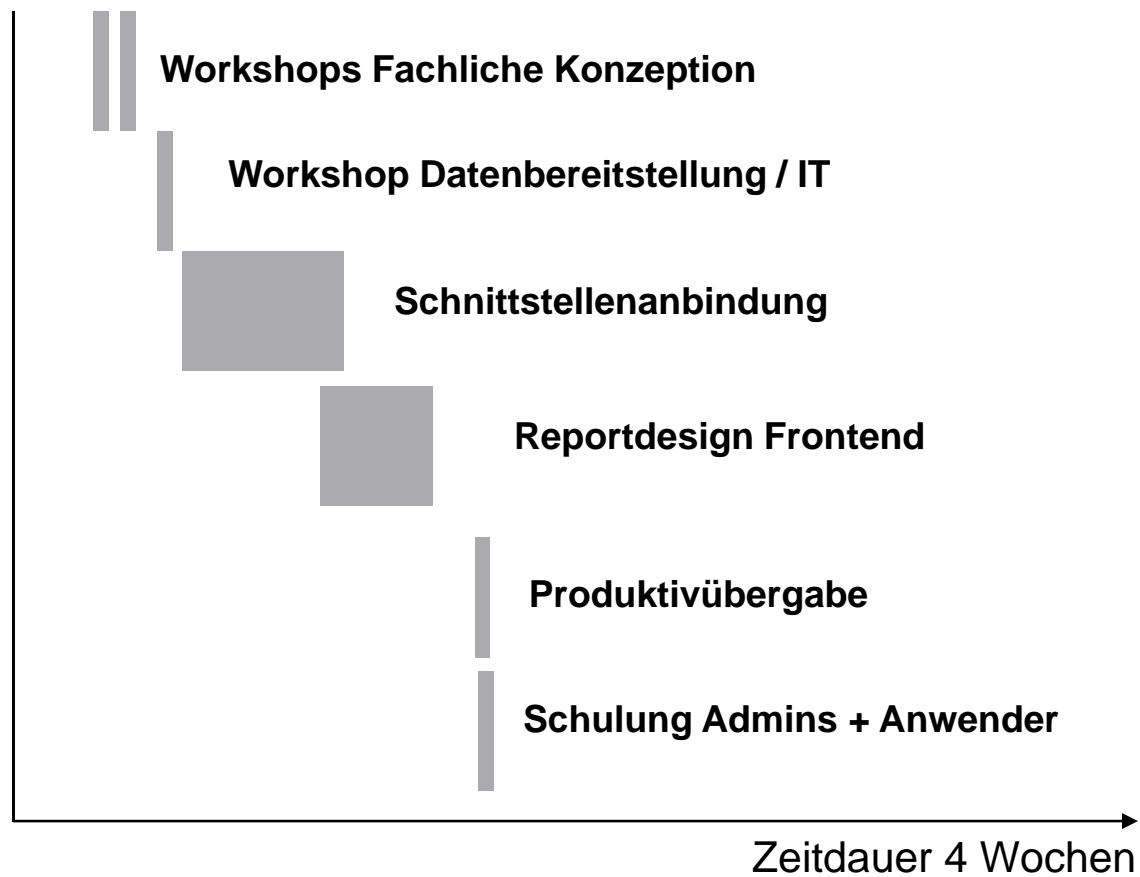
Gründe für den Einsatz einer Palo-Lösung

- ▶ Palo ist eine Open-Source-OLAP-Datenbank. Ohne Lizenz- und Wartungskosten kann ein professionelles Vertriebs-Reporting initiiert werden.
- ▶ Planung, Analyse und Reporting in einem OLAP-System
- ▶ Für die wachsenden Anforderungen im Vertrieb ist Palo ein äußerst flexibles und leistungsstarkes System.
- ▶ Schnelle Datenbank mit hoher Kapazität und kurze Zugriffszeiten
- ▶ Web-fähig
- ▶ Keine Customizing-Kosten in den Folgejahren durch eigenständigen Betrieb und Weiterentwicklung

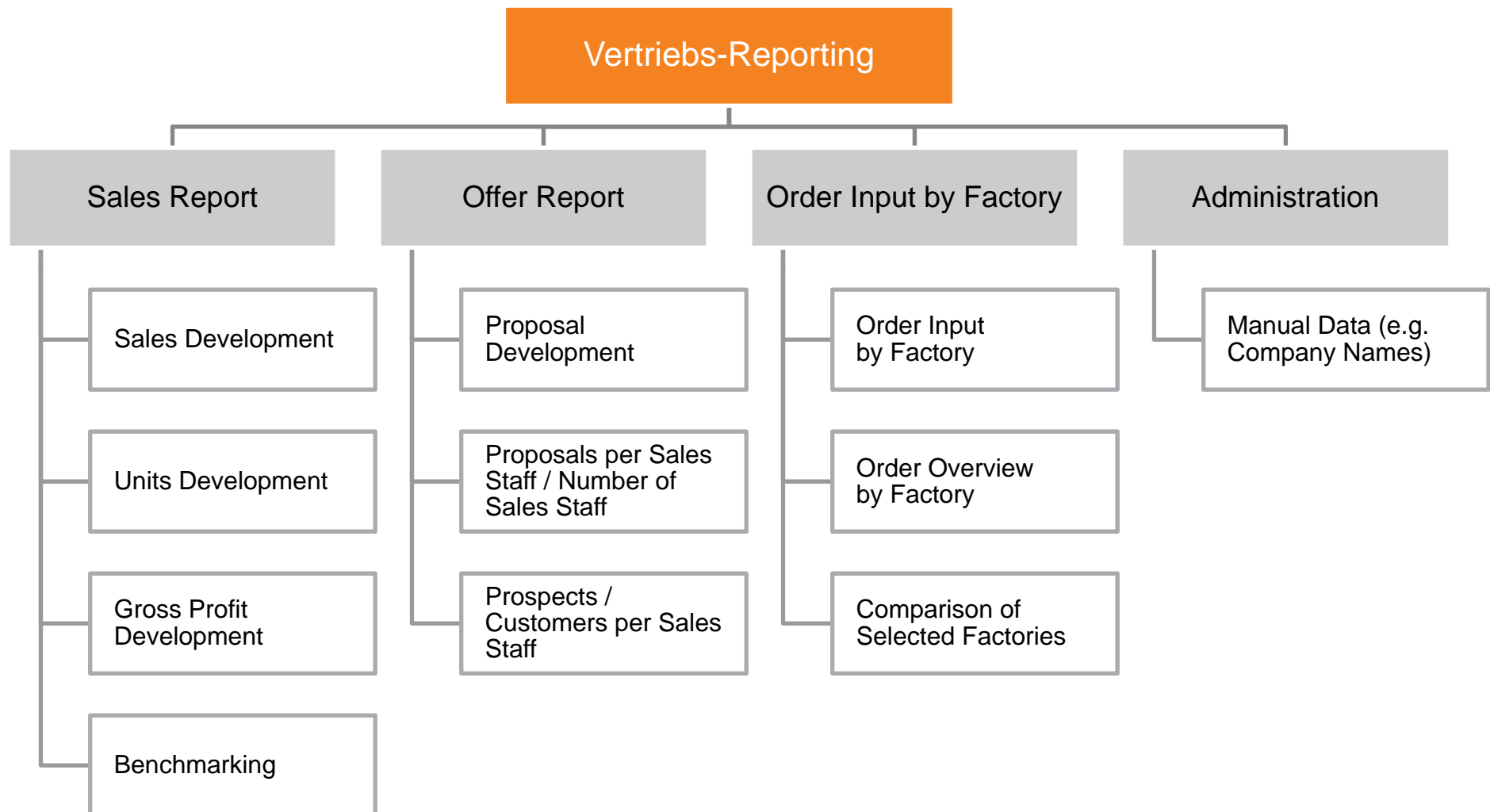
Messbarer Nutzen

- ▶ Aufwendige Daten-Aufbereitung mit komplexen Suchanfragen in den vorhandenen Quell-Systemen durch die IT-Abteilung entfällt.
- ▶ Massive Reduzierung des Reporting-Aufwands für den Fachanwender von 13 Tagen auf 1 Tag: Berichte auf Knopfdruck (Ad-hoc-Analysen)
- ▶ Für den Controller kein völlig neues System, sondern ein „erweitertes Excel“
- ▶ Spürbare Einsparungen für Schulungen; keine Programmierkenntnisse erforderlich
- ▶ Signifikante Reduzierung der Lizenz- und Wartungskosten von bestehenden Systemen

Übersicht über den Projektzeitplan



Funktionale Bestandteile des länderübergreifenden Vertriebs-Reporting im Überblick



Funktionale Bestandteile des Vertriebs-Reportings: Sales Report – Sales Development

Division Customer, Sales MH Equipment by Country, Product Level: (Euro)

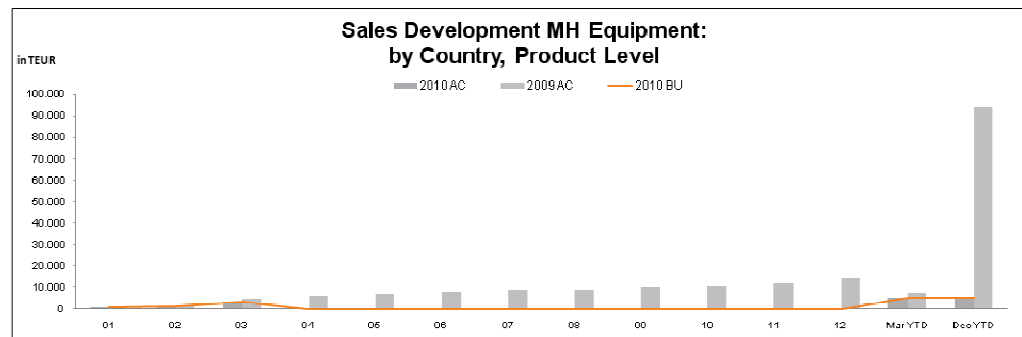
Country: DE4 Please select the country

Function / Products: MH Shuttle XP Please select the function / products

Data Values: Sales

Auswahl YTD: Mar YTD

| | | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | Mar YTD | Dec YTD |
|--------------------------------------|----|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| 2010 | AC | 789 | 1.345 | 3.034 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5.168 | 5.168 |
| 2009 | AC | 978 | 1.840 | 4.887 | 5.852 | 7.166 | 8.153 | 8.710 | 9.164 | 10.027 | 10.503 | 11.979 | 14.701 | 7.705 | 93.960 |
| 2010 | BU | 809 | 1.379 | 3.110 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5.297 | 5.297 |
| Variance Actual / Budget abs. | | -20 | -34 | -76 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -129 | -129 |



Demo-Daten

- ▶ Monatliche Umsatzentwicklung des laufenden Jahres nach Produkten / Länder im Vergleich zum Vorjahr (2008: Actual / 2009: Budget & Actual incl. year to date)
- ▶ Einfache und benutzerfreundliche Auswertungsmöglichkeiten nach Ländern und Produkten durch Einsatz von Drop-down-Funktionen
- ▶ Grafische und tabellarische Aufbereitung der selektierten Daten

Funktionale Bestandteile des Vertriebs-Reportings – Sales Report – Benchmarking

Reporting: Benchmarking Overview Function MH

Division Customer, Sales MH Equipment:

Function / Products: Customer Division equipment

Data Values: Sales

Year: 2009 Please select the year Month (YTD): All Months in total Please select the month

| | KRMGRM | | DE4 | | CH2 | | AT1 | | HU1 | | FR1 | | ES1 | |
|------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| | AC | BU | AC | BU | AC | BU | AC | BU | AC | BU | AC | BU | AC | BU |
| | 870.321 | 941.252 | 151.154 | 163.473 | 84.764 | 91.672 | 31.389 | 33.947 | 3.898 | 4.216 | 57.270 | 72.753 | 14.539 | 15.724 |
| in % | 100% | 100% | 17% | 17% | 10% | 10% | 4% | 4% | 0% | 0% | 8% | 8% | 2% | 2% |

Demo-Daten

- Übersichtlicher und tabellarischer Report über die prozentuale Umsatzentwicklung im Ländervergleich
- Monatlicher Vergleich der Umsätze aller Länder im ausgewählten Jahr
- Schnelle Identifikation der erzielten Umsätze je Land

Funktionale Bestandteile des Vertriebs-Reportings – Offer Report – Proposal Development

Reporting: Sales Overview Function MH

Division Customer, Development of Proposals per Month

Function / Products: **Customer Div equipment material** Please select function / products

Sales Staff: **All Sales Staff**
 Expected Period: **All Expected Periods**
 Offer ID: **All Offers**

Creation Period: **0909** Please select creation period

| All Companies: | Offer Count |
|----------------|-------------|
| KRMADM | 0 |
| FR1 | 0 |
| IT1 | 11 |
| BE1 | 0 |
| KRMVGA | 0 |
| NL1 | 17 |
| KRMCAD | 0 |
| AT1 | 2 |
| CH2 | 11 |
| HU1 | 0 |
| KCEADM | 0 |
| DE4 | 40 |
| DE9 | 1 |
| KRMVGA | 0 |
| AU1 | 0 |
| CY1-2 | 0 |
| KTCADM | 0 |
| SCN1-1 | 0 |
| SG1 | 8 |
| ES1 | 0 |
| ES1-1 | 0 |
| ES2 | 0 |
| KRMVGA | 0 |
| CY1-1 | 0 |
| IN1 | 24 |
| KRMVAD | 0 |
| CZ1 | 15 |
| MEADM | 0 |
| PL1 | 2 |
| RU1 | 0 |
| SK1 | 0 |
| SK2 | 0 |

Total Number of Offers: **174**

- ▶ Zusammenfassender Überblick der erstellten Angebote aller Verkäufer je Land
- ▶ Wesentlicher Baustein für die Erstellung einer aussagekräftigen Angebotsanalyse für die Sales Direktoren

Demo-Daten

Funktionale Bestandteile des Vertriebs-Reportings – Order Input – Overview by Factory

Reporting: Order Input

Plant 1 - Data Saving

Version: **AC** Please select version
Year: **2010** Please select year

Production Company: **Plant 1**

CW: **1** please select cw

| Products | Company | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|----------|
| | FR1 | IT1 | BE1 | NL1 | AT1 | CH2 | HU1 | DE1 | DE0 | AU1 | CY1-2 | AU1 | CY1-2 |
| SYS 115 | 10 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 0 | 25 | 1 | 25 | 1 |
| SYS 120 | 12 | 4 | 3 | 0 | 3 | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| SYS 120 US | 0 | 2 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| Industriever | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 5 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| SHXP 250 | 5 | 0 | 1 | 0 | 3 | 0 | 3 | 10 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 |
| SHXP 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 10 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| SHXP 700 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 3 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| SHXplus | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| SHXmultiple | 22 | 3 | 0 | 0 | 5 | 0 | 5 | 0 | 5 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| SHCPCrane | 3 | 0 | 4 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| Fireking | 1 | 0 | 0 | 0 | 3 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| All Products Plant 1 | 53 | 10 | 9 | 1 | 9 | 1 | 10 | 35 | 5 | 27 | 1 | 27 | 1 |

Demo-Daten

- Reporting und Analyse der Auftragseingänge aller Länder je Produktionsstätte
- Wöchentliche Erfassung der Auftragseingangsdaten von den Fach-Verantwortlichen der Produktionsstätten
- Automatisierte Selektion der Version (Actual, Budget), Jahr und Kalenderwoche

Typische Herausforderungen bei der Realisierung des Vertriebs-Reportings

Systemtechnische Herausforderungen

- ▶ Integration von heterogenen Datenquellen (z. B. SAP, Cognos und Eigenentwicklung)en
 - ☞ Verteiltes Wissen über die bestehenden Applikationen / Informationsquellen
 - ☞ Daten mit unterschiedlichen Datenstrukturen
 - ☞ Z. T. unvollständige, „historisch gewachsene“ Datenbestände
- ▶ Fachliche Anpassungen in den Quell-Systemen erforderlich, um Abbildung der funktionalen Organisation zu ermöglichen
- ▶ Komplexe Anpassungen an bestehende Geschäftsprozesse sind erforderlich
- ▶ Bisher hoher manueller Aufwand für Datenaufbereitung und Datenimport erforderlich

Projekt-Herausforderungen

- ▶ Schaffen eines langfristigen Zielbilds
- ▶ Fokussierung auf steuerungsrelevante Kennzahlen
- ▶ Verteilte Verantwortlichkeiten / Zuständigkeiten; Entscheidungskompetenz und -transparenz
- ▶ Keine ganzheitliche Betrachtung des Informationsflusses; fehlende Transparenz von Prozessabläufen
- ▶ Mitarbeitermotivation und -akzeptanz für bestehende Lösungen gering
- ▶ Budget- und Personalknappheit
- ▶ Bisher keine einheitliche Verwendung der Begriffsdefinitionen (z. B. Umsatz, Kosten) in den vorhandenen Systemen

Agenda

Denenso – Was unsere Kunden über uns sagen

Realisierung des Vertriebs-Reportings mit der Palo Open-Source OLAP-Datenbank

Next Steps

Geplante Ausbaustufen beim Kunden

Vertriebs-Reporting

- ▶ Erweiterung und Vertiefung der Reporting-Inhalte
- ▶ Weitere Optimierung der grafischen Gestaltung (z. B. grafische Analyse, Einsatz von Sparklines) für den Bereich Vertrieb
- ▶ Aufbau eines webbasierten Reportings zur Auswertung durch die Landesorganisation mit Berechtigungskonzept

Unternehmensweiter Roll-out

- ▶ Entwicklung eines übergreifenden Anforderungsprofils und Zielbilds für ein weiterentwickeltes Reporting / Berichtswesen für die gesamte Unternehmensgruppe bzw. andere Funktionen (Service / Kundendienst, Controlling, Finanzen etc.)

Der nächste Schritt: Lernen Sie uns persönlich kennen

Mehrwert schaffen – Kundenreferenzen

„Wir waren mit den Arbeiten der Berater sehr zufrieden...“

(Finanzdienstleister)

„Das Ergebnis war hervorragend, unsere Erwartungen wurden übertroffen.“

(Energieversorger)

„Wir empfehlen die Dennso Management Consulting für ähnliche oder andere Projekte.“

(Luftfahrtindustrie)

„Zielorientiertheit, Effizienz und Präzision zeichnet die Fa. Dennso aus.“

(Verarbeitendes Unternehmen)

„Die Projekte wurden erfolgreich abgeschlossen. Definierte Projektziele und Meilensteine wurden stets eingehalten bzw. erfüllt.“

(Automobilindustrie)

Unsere Erfahrung – Ihr Erfolgsmotor

Unsere Kunden sehen insbesondere die Verbindung von betriebswirtschaftlichem Know-how und IT-Kompetenz als besonderen Vorteil in der Zusammenarbeit mit Dennso.

Finden auch Sie im persönlichen Gespräch heraus, wie wir Sie und Ihr Projekt erfolgreich machen können:

- ▶ Überblick über Vorgehensweisen und Methoden der Dennso Management Consulting
- ▶ Vertiefende Darstellung unserer Arbeit an ausgewählten Projektbeispielen
- ▶ Diskussion Ihrer Anforderungen und der Zusammenarbeit bei der Realisierung Ihres Projektes

Ihr Partner

Seit über 10 Jahren beraten und unterstützen wir Entscheider und Führungskräfte bei der Gestaltung wettbewerbsüberlegener Strategien und deren operativer Umsetzung.

**Wir machen Potenziale
Cash-wirksam**
systematisch – schnell – treffsicher

Denso Management Consulting GmbH

Geschäftsführer: H. Gerndt, G. Hasselmann, M. Zipser
Neuer Wall 75, D-20354 Hamburg
Telefon: +49 (0)40 - 36 97 59-0,
Fax: +49 (0)40 - 36 97 59-19
E-Mail: kontakt@dennso.de

