

DeltaMaster bei WENCO: Vertriebsberichte auf dem Tablet immer parat

Highlights

über 10.000 Kundenberichte pro Monat

Datenmobilität im Außendienst

DeltaMaster-Berichtsserver

Mehrdimensionale Auswertungsmöglichkeiten der Vertriebsdaten

Microsoft SQL Server/Analysis Services

Systematisches Berichtsdesign

Mit DeltaMaster analysiert man im Vertriebscontrolling von WENCO die Umsätze. Auf Knopfdruck werden monatlich rund 10.500 Berichte mit DeltaMaster-Berichtsserver erstellt und verteilt. Die individuellen Kundenberichte schärfen das Umsatzbewusstsein der Adressaten und stärken die Nähe zum Kunden.

WENCO ist der größte Non-Food-Systemlieferant in Deutschland und beliefert rund 10.500 Supermärkte und Drogerien mit Artikeln des täglichen Bedarfs. Großen Wert legt man bei WENCO auf die persönliche Betreuung der Kunden: Über 50 Prozent der Mitarbeiter sind im Außendienst beschäftigt.

Zusammenschluss bringt Datenfluss

Der Bedarf für ein Business-Intelligence-System wurde im Jahr 2010 geweckt: Durch den Zusammenschluss mehrerer Einzelgesellschaften zu WENCO Deutschland hat sich nicht nur die Anzahl der Kunden nahezu verdoppelt; durch das schnelle Wachstum ist auch ein enormer Datenfluss entstanden, der mit den bislang eingesetzten Systemen nicht mehr zu kontrollieren war. „Wir standen einem regelrechten Datenchaos gegenüber“, erinnert sich Johanna Gärtner, BI-Spezialistin bei WENCO. „Diesem konnten wir nur mit einem neuen BI-System begegnen.“ Die oberste Priorität dabei: Transparenz schaffen. Die Datenstruktur sollte durch das neue System verbessert und standardisiert werden, Zugriffe seitens verschiedener Nutzer vereinfacht und die verschiedenen Unternehmensbereiche analytisch verknüpft werden. Nachdem mehrere Systeme unter die Lupe genommen wurden, fiel die Entscheidung

von WENCO auf ein Data Warehouse mit Microsoft SQL Server und DeltaMaster als Front-end-System.

Systematisches Berichtsdesign

Doch nicht nur die Technik wurde umgestellt, auch Aufbau und Gestaltung der Berichte war WENCO wichtig. Worauf dabei zu achten ist, wurde im Rahmen von Schulungen gemeinsam mit Bissantz erarbeitet. Im Mittelpunkt standen dabei die Funktionalität und Optik der Berichte. „Gerade bei unseren Kundenberichten ist das Layout besonders wichtig“, erklärt Johanna Gärtner. Nicht nur Mitarbeiter im Controlling, auch der Vertrieb, der Einkauf und die IT wurden geschult. „Zu Beginn haben wir sogar kleine Übungsaufgaben verteilt“, erinnert sich Johanna Gärtner augenzwinkernd. „Das hat unseren Mitarbeitern geholfen, sich mit der neuen Systemumgebung vertraut zu machen.“

Mehrdimensionale Auswertungsmöglichkeiten

Ausgewertet werden bei WENCO hauptsächlich Umsatzzahlen, aufgeschlüsselt nach Artikelgruppen und Vertriebsteams. Interessant sind hierbei die Abweichungen zur Vorjahresperiode. Dank DeltaMaster können sie bis ins kleinste Detail analysiert werden. Für Teambesprechungen wird der Umsatz pro Verkaufsleiter, Verband und Warengruppe betrachtet. Bemerkenswerte Abweichungen hebt DeltaMaster durch grafische Elemente automatisch hervor, damit das Augenmerk der Berichtsempfänger dorthin gelenkt wird, wo ihr Eingreifen besonders erforderlich ist. Monatlich werden bis zu 10.500 Berichte erstellt und mittels





„Für jeden unserer Kunden haben wir ein Kundenblatt, das verschiedene Umsatzberichte enthält. So sind wir noch näher an unseren Kunden, schärfen deren Umsatzbewusstsein und verbessern das Verständnis für Zahlen.“

Johanna Gärtner, WENCO

DeltaMaster-Berichtsserver verteilt. Dieser verfügt über automatisierte Funktionen für das Aktualisieren, Generieren und Verteilen von Berichten. Die Außendienstmitarbeiter von WENCO bekommen ihre Berichte so vollautomatisch als PDF-Dokument zugeschickt.

DeltaMaster vereinfacht Datenmobilität der Außendienstmitarbeiter

Eine Besonderheit im Vertriebscontrolling bei WENCO: Die Außendienstmitarbeiter sind mit Tablets ausgestattet. Immer im Gepäck haben sie die jeweiligen Kundenberichte, die über DeltaMaster-Berichtsserver automatisch erstellt und verschickt werden. „Für jeden unserer Kunden haben wir ein Kundenblatt, das verschiedene Umsatzberichte enthält. So sind wir noch näher an unseren Kunden, schärfen deren Umsatzbewusstsein und verbessern das Verständnis für Zahlen“, berichtet Johanna Gärtner.

Analysiert wird unter anderem die Umsatzentwicklung im Vergleich zum Vorjahr über alle Artikelgruppen hinweg. Grafische Elemente wie Sparklines und Balken lenken das Auge, sorgen für die nötige Informationsdichte und zeigen die Zahlen im richtigen Kontext. Ein besonders aussagekräftiger Bericht im Außendienst: ein Benchmark, der die Top 20 Warengruppen eines Kunden verglichen mit der Gesamtheit aller Kunden zeigt. „Hier sieht man die Verteilung der Waren deutschlandweit“, erklärt die BI-Spezialistin. „DeltaMaster schlüsselt auf, wie sich eine Warengruppe über alle Kunden hinweg verkauft – und wie sich im Vergleich dazu ein einzelner Markt verhält.“ Dies schärft das Umsatzbewusstsein des Marktleiters und zeigt eventuellen Handlungsbedarf auf.

Auch für die Zukunft hat man sich bei WENCO etwas vorgenommen: Weitere Tochterfirmen sollen integriert und die Datenstrukturen und Berichtsoptik weiter verfeinert werden.

Weitere Referenzen

DeltaMaster ist in ganz unterschiedlichen Branchen im Einsatz, im Mittelstand ebenso wie in Großunternehmen. Im Bereich „Konsumgüter“ zählen zu den Kunden unter anderem: Essanelle, Just Schweiz und Papstar.

DeltaMaster – Software für Analyse, Planung und Reporting

Effiziente Berichte mit Grafischen Tabellen

Interaktive Analysen mithilfe der Methodenbibliothek

Automatisierte Abweichungsanalysen

Unterstützung aller gängigen Datenbanken

Berichtsverteilung u. a. per Web, auf Tablets oder als PDF

Patentiert und preisgekrönt

Spitzenplätze in der Anwenderbefragung „The BI Survey“

Ein Werkzeug für alle Anwender, vom Berichtsempfänger bis zum Power-User!

Business Intelligence mit DeltaMaster: Sehen, verstehen, handeln

Bissantz & Company GmbH
Nordring 98
90409 Nürnberg
T +49 911 935536 - 0
service@bissantz.de
www.bissantz.de

