

BI-Analytics - datenbasierte Vertrieboptimierung @

PFEIFER

Die Pfeifer Holding (mehr als 400 Mio. Umsatz, 1.700 Mitarbeiter) mit Sitz im oberschwäbischen Memmingen ist die Dachgesellschaft der verbundenen Unternehmen der Pfeifer-Gruppe.

Die Firmengruppe ist tätig auf den Gebieten Seiltechnik, Seilbau, Bautechnik, Hebeteknik und Anschlag-/Zurrtechnik und zählt in ihrem Bereich zu den Weltmarktführern.

Aufgabe

Im Zuge einer größeren Digitalisierungs-Initiative, die vor allem auf die Transformation von Prozessen, Systemen und Teil-Geschäftsmodellen abzielte, wurde auf Initiative der Geschäftsleitung ein Data-Analytics Projekt zur Analyse von bisher ungenutzten Datenbeständen ins Leben gerufen.

Parallel zum Vertrieb des Produktgeschäft bietet eine Service-Einheit der Pfeifer Organisation Maschinen- und Produktprüfungen an. In dieser Einheit existierte ein großer Datenbestand über die installierte Basis von Maschinen und Produkten, der jedoch nicht vertriebsseitig genutzt wurde - es herrschte ein starkes Silodenken zwischen Vertrieb und Service ohne Vernetzung der jeweiligen Daten. Konsequenterweise konnten mögliche Umsatzpotenziale nicht ausgeschöpft werden.

Kern der Aufgabenstellung waren deshalb die folgenden Schwerpunkte:

- Verknüpfung der im ERP-System abgebildeten Produkt-Auftragshistorie der letzten 20 Jahre mit den entsprechenden Servicedaten
- Identifikation von Bereichen mit hohem Akquis- und Umsatzpotential, z.B. Branchen, Regionen, Kundengruppen, Einzelkunden
- Optimierung der Steuerung von Vertrieb und Service für die Realisierung der identifizierten Umsatzpotenziale
- Aufbau eines Dashboard-Prototypen für die Visualisierung der Ergebnisse in einem BI-Tool

Umsetzung

- Aufbau eines Datenmodells zur Verknüpfung der Vertriebs- und Servicedaten aus ERP und dem bestehenden Service-Systemen
- Durchführung eines Daten-Qualitäts Quick-Checks
- Erstellung interaktiver BI-Analysen zu u.A. Kundensegmentierung, installierter Basis, Vertriebspotenzialen, etc.



Ergebnis

- Optimierungsansätze zur Verbesserung der Datenqualität und der Stammdaten-Strukturen
- Identifikation regionaler Vertriebspotenziale und Skilling-Requirements
- Kunden-Dashboard ermöglicht für Vertriebsmitarbeiter mit einem Klick einen 360°-Überblick
- Stärkere Verzahnung von Vertrieb, Service und Produktentwicklung

Ansprechpartner

Sebastian Batton, Senior Manager
Kontakt: digitalisierung@wieselhuber.de



Der Erfolgsfaktor für die erfolgreiche Projektumsetzung war das Mitnehmen der Mitarbeiter durch das verständliche Aufbereiten der Daten und die iterative Abstimmung von Hypothesen und Ergebnissen mit den Beteiligten.



„Durch den Data-Analytics Ansatz von W&P konnten wir unsere Datensilos aufbrechen und sind dadurch heute vernetzter und vor allem schlagkräftiger an unseren Kunden und deren Bedürfnissen dran.“

Gerhard Pfeifer
Geschäftsführender Gesellschafter
Pfeifer Seil- und Hebeteknik