

BI-Vertriebsreporting - Transparenz im Vertrieb



Die Risse + Wilke Kaltband GmbH & Co. KG ist ein namhafter deutscher Hersteller von Kaltband und kaltgewalztem Bandstahl.

Das mittelständische Unternehmen mit inzwischen 100-jähriger Erfahrung in der Kaltbandfertigung wird in der dritten Generation familiengeführt. Mit seinen zwei Standorten im Zentrum der europäischen Kaltwalzindustrie am Rande des südöstlichen Ruhrgebiets wird im Lennetal mit ca. 350 Mitarbeitenden ein Jahresumsatz von ca. 160 Mio. € erwirtschaftet.

Aufgabe

Im Rahmen eines IT-Quick-Checks wurde das Reporting von Risse + Wilke analysiert und Optimierungspotenziale hierfür identifiziert.

Bisher fand das Unternehmensreporting weitgehend in Excel und über ein SAP Business Warehouse statt. Hoher manueller Aufwand in der Report-Erstellung, hohe Fehleranfälligkeit und Daten-Silos in den einzelnen Funktionen sorgten dafür, dass das bestehende Reporting den Ansprüchen an ein modernes Vertriebsreporting nicht mehr genügte.

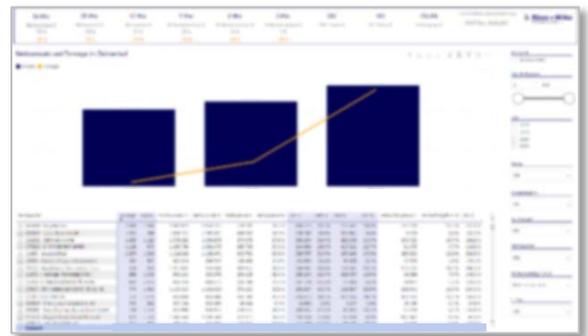
Aus diesem Grund hat W&P gemeinsam mit Risse + Wilke Kernanforderungen an ein modernes Vertriebsreporting definiert:

- Ein **zentrales Tool** für Reporting und Controlling
- Hochgradige **Standardisierung** und weitgehende **Automatisierung** der Berichtserstellung und -verteilung
- Self-Service-Reporting für **individuelle Ad-hoc-Analysen der Mitarbeitenden** auf Basis freigegebener Datenquellen
- Ansprechende, nutzerorientierte **Visualisierung** der Daten und **Interaktivität** in der Datenanalyse
- Durchgängiges **KPI-System**, das von einer hohen Aggregationsebene bis auf Details „breakdown-fähig“ ist

Ziel des Projektes war, **Transparenz für den Vertrieb zu schaffen** und für Vergleichbarkeit von Kennzahlen zu sorgen. **Entscheidungen** sollten zukünftig datengetrieben durch das Vertriebsreporting **unterstützt** und getroffen werden.

Umsetzung

- Definition relevanter Steuerungsinformationen und Vertriebs-KPIs
- Erarbeitung eines einheitlichen Berichtslayouts
- Anpassungen an der Systemarchitektur und Einführung eines automatisierten Data-Flows (ein zentrales Daten-Layer zum Aufbrechen der Daten-Silos)
- Agile Entwicklung und Implementierung der Dashboards
- Anwenderschulungen zur Befähigung der Mitarbeitenden



Ergebnis

Nach einer kurzen Implementierungsphase von ca. 6 Wochen konnten sowohl Führungskräfte als auch Mitarbeitende auf operativer Ebene auf ein durchgängiges Standard-Vertriebsreporting zugreifen, das den Vertriebserfolg transparent macht. Mittels Self-Service-Reporting können auf Basis der bereinigten Daten zusätzlich individuelle Ad-hoc-Analysen durchgeführt werden.

Ansprechpartner

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



„Ein echter Mehrwert für die tägliche Vertriebsarbeit. W&P lieferte analytisch fundiert, schnell und in enger Abstimmung mit uns ein zukunftsfähiges Vertriebstool.“

Marcus Clases, Director of Sales,
Risse + Wilke Kaltband