

# Mit wenigen Klicks zu mehr Transparenz

Unternehmen, die ihren Vertrieb wirksam steuern möchten, benötigen detaillierte Informationen über den Erfolg seiner Aktivitäten. Sonepar Deutschland gewinnt diese Transparenz mit IBM Cognos. Der Elektro-Großhandel nahm damit eine Business-Intelligence-Lösung in Betrieb, die selbst hochkomplexe Anfragen in Sekundenschnelle beantwortet. Die objective partner AG hat die Einführung als Data-Warehousing-Spezialist umgesetzt.

Um das Vertriebspotenzial optimal auszuschöpfen, muss Sonepar Deutschland den Führungskräften und Vertriebsmitarbeitern eine Vielzahl verkaufsrelevanter Analysen und Berichte zeitnah zur Verfügung stellen. Denn zum Lagerassortiment des Marktführers im deutschen Elektro-Großhandel zählen mehr als 50 000 Elektroartikel nationaler und internationaler Lieferanten, die von



Zentrallager Sonepar Deutschland Region Nordost in Garbsen bei Hannover.

über 200 Niederlassungen in Deutschland vertrieben werden. Abnehmer sind rund 90 000 Kunden aus Handwerk, Handel und Industrie.

## Berichte bisher nur zeitverzögert abrufbar

Das frühere Vertriebsreporting von Sonepar Deutschland umfasste eine begrenzte Anzahl von Berichten, die aus rund 40 verschiedenen Datenbankobjekten gewonnen wurden. Das Aktualisieren der Objekte erforderte einen hohen Wartungsaufwand. Sie wurden jede Nacht mit aktuellen Informationen aus dem Warenwirtschaftssystem versorgt. Benötigte ein Vertriebsmitarbeiter einen Bericht, zum Beispiel zum Kaufverhalten eines Kunden, mussten die Umsätze in der Datenbank zur Laufzeit aggregiert werden. Dies hatte den Nachteil, dass die Aufbereitung eines Berichtes bis zu einer halben Stunde dauern konnte.



Holger Richarz, Projektleiter bei Sonepar Deutschland und verantwortlich für die Entwicklung im Business-Intelligence-Umfeld.

„Wir suchten nach einer Business-Intelligence-Lösung für unseren Vertrieb, die Berichte in sekundenschnelle darstellt und deutlich mehr und komplexere Analysemöglichkeiten bietet“, erklärt Holger Richarz, bei Sonepar Deutschland Projektleiter und verantwortlich für die Entwicklung im BI-Umfeld. Auf der Wunschliste standen nicht nur Standardreports wie Umsätze in einem bestimmten Zeitraum nach Kunde



Michele Besecke, Projektleiter auf Seiten objective partner AG.

oder Niederlassung, sondern auch Antworten auf knifflige Fragen wie: Welches sind die zehn besten Kunden eines Vertriebsmitarbeiters, und zwar bezogen auf einen bestimmten Lieferanten? Auf welchen Wegen werden die bestellten Waren den einzelnen Kunden einer Niederlassung zugestellt? Über welche Kommunikationskanäle gehen die Aufträge bestimmter Kunden ein, welche Bedeutung hat das E-Commerce? Diese Daten sollten für operative und strategische Entscheidungen dienen, um die Produktivität des Vertriebs zu erhöhen.

### Vertriebsdaten laufend aufbereitet

Mit „IBM Cognos 8“ fiel die Entscheidung für ein Werkzeug, das diese Anforderungen durch Nutzung der Online-Analytical-Processing-Technologie (OLAP) unterstützt. „IBM Cognos“ bereitet damit alle relevanten Vertriebsdaten fortlaufend so auf, dass sie für beliebige Berichte und Analysen vollständig zur Verfügung stehen. Dazu werden die Daten aus dem Sonepar-Warenwirtschaftssystem in einen gemeinsamen Datenbestand, das Data Warehouse, überführt. Um die späteren Reports und Analysen nahezu zeitnah durchführen zu können,

nutzt die OLAP-Technologie multidimensionale Tabellen, auch Cubes oder Zahlenwürfel genannt. Diese Tabellen werden mit den jeweils zugehörigen Daten befüllt. Dabei entspricht jede Zeile, Spalte oder jeder höher dimensionaler Schnitt einer relevanten Vertriebsdimension bei Sonepar Deutschland: zum Beispiel Kunde, Produkt, Region, Lieferant oder Vertriebsmitarbeiter. Jede Schnittmenge liefert einen vertriebsrelevanten Wert, zum Beispiel Umsatz.

Sonepar Deutschland nutzt zum Vertriebsreporting zwei mehrdimensionale Zahlenwürfel mit extrem vielen Da-

MICHELE BESECKE

»Die Daten können so schnell aggregiert werden, dass jede gewünschte Kennzahl fast auf Knopfdruck zur Verfügung steht.«

ten. „Da die Berichte zudem mit zahlreichen Parametern gestartet werden können, gibt es sehr viel mehr Auswertungsmöglichkeiten als früher“, unterstreicht Michele Besecke, der die Einführung auf Seiten des Technologie- und Consulting-Unternehmens objective partner geleitet hat. „Dabei können die Daten so schnell aggregiert werden, dass jede gewünschte Kennzahl fast auf Knopfdruck zur Verfügung steht.“

### Direkter Zugriff auf Cubes

Ein weiterer Vorteil von „IBM Cognos 8“ ist die einfache Nutzung: Über ein Portal mit selbsterklärender Oberfläche können rund 150 Anwender bei Sonepar Deutschland direkt auf die beiden Zahlenwürfel zugreifen. Dabei kann jeder Nutzer durch Eingabe der erforderlichen Parameter auch sehr komplexe Berichte mit nur wenigen Klicks selbst abrufen. Die Zugriffsberechtigungen sind

### objective partner AG

objective partner zählt seit 1995 zu den innovativen Technologie- und Consulting-Unternehmen im deutschen Markt. Es hat sich auf die Themen IT-Management, Consulting Services, Information Management, SAP NetWeaver und Business Document Processing spezialisiert.

Mit individuellen Lösungen und Konzepten werden die Kunden unterstützt, ihre Leistungsstärke und damit den Unternehmenswert zu steigern. objective partner begleitet die Projekte ganzheitlich und professionell: von Beratung über Systemintegration bis zu Realisierung von komplexen und systemübergreifenden Geschäftsprozessen. Starke Partnerschaften mit IBM und SAP runden das Portfolio ab. Sie erzeugen Synergien und helfen Kunden aus zahlreichen Branchen, wie Automotive, Telekommunikation, Pharma und Medizin, Banken und Versicherungen sowie Öffentlicher Bereich, ihr Geschäft voranzutreiben. [www.objective-partner.de](http://www.objective-partner.de)

nach einem detaillierten Rollenkonzept geregelt, das von der Geschäftsführung über die Vertriebsleiter bis hin zu den Mitarbeitern im Vertriebsinnendienst reicht. Da „IBM Cognos“ umfangreiche Exportmöglichkeiten bietet, zum Beispiel in HTML, Excel-Tabellen oder PDF-Dokumente, können die Reports übersichtlich und ansprechend für verschiedene Zwecke aufbereitet werden.

Obwohl es sich um zwei Zahlenwürfel mit auffallend großem Datenvolumen (größer vier Gigabyte) handelt, ist der Wartungsaufwand gegenüber den früheren Datenbankobjekten gering. Zudem passt die „IBM Cognos“-Lösung sehr gut in die virtualisierte Systemumgebung von Sonepar Deutschland. „objective partner hat uns durch große Data-Warehousing- und IBM-Kompetenz überzeugt“, zieht Holger Richarz Bilanz. „Beeindruckt haben uns vor allem die große Reaktionsfähigkeit und Flexibilität des Teams, das einen reibungslosen und raschen Projektfortschritt garantierte.“

### Chancen und Risiken sofort offenkundig

Mit „IBM Cognos“ hat Sonepar Deutschland eine Reporting-Lösung in Betrieb genommen, die eine gezielte Vertriebssteuerung ermöglicht. „Da wir einen aktuellen Überblick sämtlicher vertriebsrelevanter Zahlen haben, können wir jederzeit erkennen, wo noch Absatzmöglichkeiten bestehen“, betont Holger Richarz. „Damit haben wir ständig einen aktuellen Überblick der wich-

tigsten vertriebsrelevanten Zahlen.“ Der Elektro-Großhändler hat mit Online-Analytical-Processing eine Analyse-methode eingeführt, die deutlich wirksamer, schneller und wirtschaftlicher ist

HOLGER RICHARZ

»Wir haben ständig einen aktuellen Überblick der wichtigsten vertriebsrelevanten Zahlen.«

als ein Reporting, das sich aus Datenaufbereitungen in nächtlichen Zeitfenstern speist.



## Keine zuverlässigen Vertriebszahlen?

Mit einer intelligenten Business-Lösung erhalten Sie im Elektro-Großhandel in sekundenschnelle alle aussagekräftigen Erkenntnisse, die Sie zum Verknüpfen von Produktumsätzen mit Zeit, Markt und Vertriebskanälen brauchen. Verlieren Sie keine Zeit, rufen Sie uns an und entdecken Sie mit uns Ihre neuen Absatzchancen!

Ihr Ansprechpartner: Frau Romy Förg  
romy.foerg@objective-partner.de, Tel. +49 6201 3986-0  
Bergstraße 45, 69469 Weinheim, www.objective-partner.de

**objective partner**

### Wohnung der Zukunft

Das Innovationszentrum „Connected Living“ hat sich das Ziel gesetzt, einen einheitlichen Standard für die Heimvernetzung zu schaffen. Wie dieses Ziel erreicht werden kann und wie alle Geräte im Haushalt herstellerübergreifend vernetzt und gesteuert werden können, ist auf der CeBIT 2010 vom 2. bis 6. März zu sehen. In Halle 9 zeigt „Connected Living“ auf 400 Quadratmetern die Wohnung der Zukunft mit Küche, Wohnzimmer und Fitnessraum. Hier agieren unter anderem Energieassistenten, die Heiz- und Stromkosten reduzieren, digitale Küchenhelfer, die die Bewohner bei der Zubereitung von gesunden Gerichten unterstützen und ein Gesundheitsassistent, der für das richtige Fitness-Programm sorgt. Das Besondere bei allen Anwendungen ist die integrierte Vernetzung der einzelnen Geräte.