

## salesINtrack

Die schlüsselfertige und wachstumsfähige Komplettlösung für Vertriebscontrolling und Geschäftssteuerung.

Herausforderung

### Führungsinformationen zeitnah bereitstellen

Ein systematisches und aktuelles Controlling für den Vertrieb ist in jedem Unternehmen gefragt. Die Praxis sieht jedoch oft anders aus: Entscheidungsrelevante Kennzahlen fehlen, treffen zu spät ein oder basieren auf unterschiedlichen Begrifflichkeiten. So müssen immer wieder Daten in aufwändiger Handarbeit erhoben, ausgewertet und berichtet werden. Das kostet viel Zeit, die für wichtigere Dinge fehlt. Der Ausweg liegt in einer Lösung für Business Intelligence (BI), bestehend aus einer einheitlichen Datenbasis und einer benutzerfreundlichen Oberfläche.

Komplettlösung

### Eine integrierte Informationsplattform für die Geschäftssteuerung

DATA MART Consulting als Generalunternehmer bietet Ihnen eine vorkonfigurierte Komplettlösung als Applikationspaket für die Geschäftssteuerung im Vertriebscontrolling an. Sie besteht aus ausgewählten und aufeinander abgestimmten Komponenten. Das Projekt zur Umsetzung und Einführung übernimmt DATA MART Consulting auf Festpreisbasis (Aufbau einer Vertriebscontrollinglösung in 25 Tagen), so dass Sie alles aus einer Hand bekommen.

Die Lösung wird zunächst im Vertrieb eingeführt. Durch die enthaltene, skalierbare und offene Data-Warehouse-Plattform ist eine Ausdehnung auf die anderen Fachbereiche Ihres Unternehmens möglich. Sie kann damit sowohl als unternehmensweite Informationsplattform als auch in Form einer Bereichslösung genutzt werden. In jedem Fall erhalten Sie ein hoch effizientes Werkzeug für Ihr Managementreporting sowie gleichzeitig für tief gehende Datenanalysen zur Steuerung Ihres Geschäfts.

### Komponenten der Komplettlösung:

**DATA MART** Applikation, Beratung, Implementierung und Schulung vom BI-Spezialisten

**Jeweils vom Hersteller** Datenbank, Warehouse-Plattform und BI-Software

Nutzen

### Effektivität in der Vertriebssteuerung und Effizienz im Reporting

Durch den Einsatz dieser Vertriebscontrollinglösung können Sie kurzfristig einen betriebswirtschaftlichen Nutzen und einen Return-on-Investment dieses ersten Bausteins Ihrer Informationsplattform realisieren.

- Abbildung Ihrer organisatorischen Strukturen im Vertriebscontrolling für Transparenz im Vertriebsprozess
- Optimierung der Vertriebswege anhand detaillierter Umsatz- und Margenanalysen
- Ausrichtung Ihres Angebots auf eine fundierte Kundensegmentierung

Die vorgefertigte Lösung **salesINtrack** adressiert mittelständische und größere Unternehmen, die eine höhere Transparenz in der Geschäftssteuerung erzielen und die Effizienz im Reporting steigern wollen. Sie werden zahlreiche messbare Verbesserungen in Ihren Controllingprozessen feststellen:

- Schnellere Beantwortung neuer Informationsanfragen (ad hoc) durch wiederverwendbare Berichtsvorlagen
- Kurze Antwortzeiten auch bei komplexen Analysen durch performante und zuverlässige Software
- Geringerer Suchaufwand für Informationen, durch eine einheitliche konsistente Datenbasis für alle Anwender
- Geringerer Aufwand für Ihr Reporting durch Automatisierung des Berichtsprozesses

Das Komplettpaket sichert zudem eine effiziente Umsetzung Ihrer Vertriebslösung:

- Geringerer Implementierungsaufwand durch eine vorkonfigurierte Lösung aufeinander abgestimmter Komponenten
- Kalkulierbare Projektkosten, da das Projekt von der Einrichtung bis zur ersten Berichtsverteilung von einem Implementierungspartner zum Festpreis durchgeführt wird

## **Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Business-Intelligence-Lösungen**

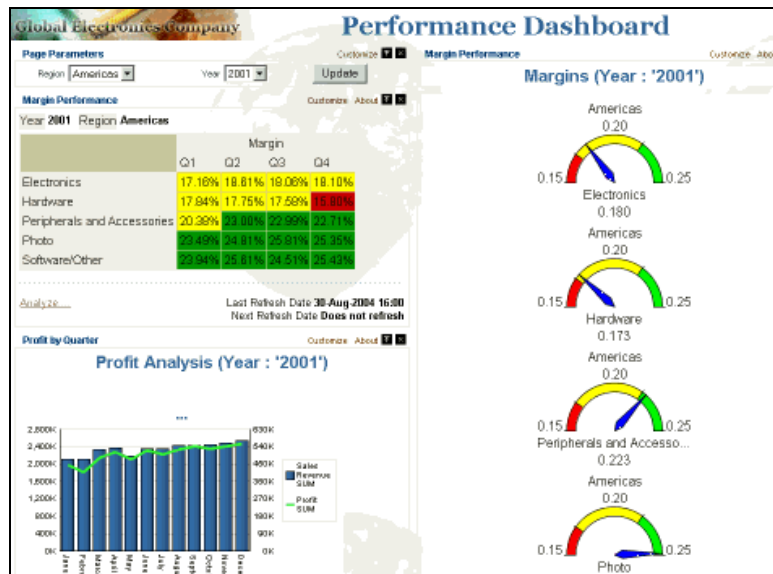
Mit Business Intelligence werten Sie Ihre Unternehmensdaten aus und stellen sicher, dass diese Informationen jeden im Unternehmen erreichen, der sie benötigt. Vereinfacht dargestellt, bestehen solche Lösungen aus drei Komponenten:

- einer leistungsfähigen Daten- und Informationsplattform (Data Warehouse) mit Datenbank als zentrale „Datensammelstelle“
- einer komfortablen Bedienoberfläche für die Mitarbeiter im Fachbereich, mit der sie aussagekräftige Berichte ohne Mühe erstellen und verteilen können, regelmäßig oder auch spontan, und
- einem erfahrenen Dienstleister, der sich um die Realisierung und Einführung in Ihrem Unternehmen kümmert.

So entstehen intelligente Lösungen, die Transparenz für die Geschäftsführung schaffen und damit Wettbewerbsvorteile sichern.

Für die Endanwender, z. B. den Vertriebsleiter und sein Team, ist vor allem von Bedeutung, wie sie ihre Zahlen abrufen, visualisieren, analysieren, vergleichen und berichten können. Dazu greifen die webbasierten Analysewerkzeuge auf das Data Warehouse zu. Sowohl der ORACLE BI EE Administrator als auch der DeltaMaster stellen eine umfangreiche und verständliche Funktionalität bereit, mit der sich selbst sehr anspruchsvolle Auswertungen generieren lassen. Das Ergebnis ist durch den Endanwender intuitiv nutzbar, ohne Programmier- und Datenbankkenntnisse. Bei beiden Oberflächen handelt es sich um eine integrierte Software, die alle Nutzergruppen vom professionellen Analysten bis hin zum Berichtsempfänger unter einer einheitlichen Oberfläche adressiert.

Damit die „Botschaft“ eines Berichts beim Empfänger wirklich ankommt, ist dessen Darstellung von besonderer Bedeutung.



Beispiel eines Cockpits mit Oracle BI EE

DATA MART Consulting hat die besten Technologien und Instrumente für Sie zusammengestellt und bietet sie Ihnen als aufeinander abgestimmte, schlüsselfertige Lösung an. Sie erhalten damit eine vollständige Data-Warehouse-Plattform – mit Datenbank, mit BI-Software und mit einem kompletten Dienstleistungspaket für die Implementierung des ersten Bausteins: eine schlüsselfertige Lösung für das Vertriebscontrolling, mit der Sie Ihren Vertrieb im Handumdrehen in den Griff bekommen.

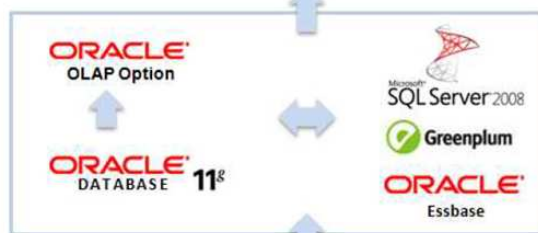
Diese Lösung auf der Basis von marktführenden Standardtechnologien ist zugleich eine nachhaltige Systemplattform, die für den zukünftigen Ausbau vorbereitet ist: Funktionsbereiche wie Finanzwesen, Personal, Logistik, Produktion etc. können einfach in diese Plattform integriert werden. So wächst die Lösung mit Ihnen und Ihren Anforderungen.

### Verfügbare Technologien und Oberflächen

Analyse, Reporting,  
Cockpits, Berichtsverteilung



Speicherung aller Daten  
in einem Data Warehouse



Applikationspaket  
+  
Vollständige  
Projektentwicklung



Import der Daten (Stamm-  
Und Bewegungsdaten)



Quellsysteme

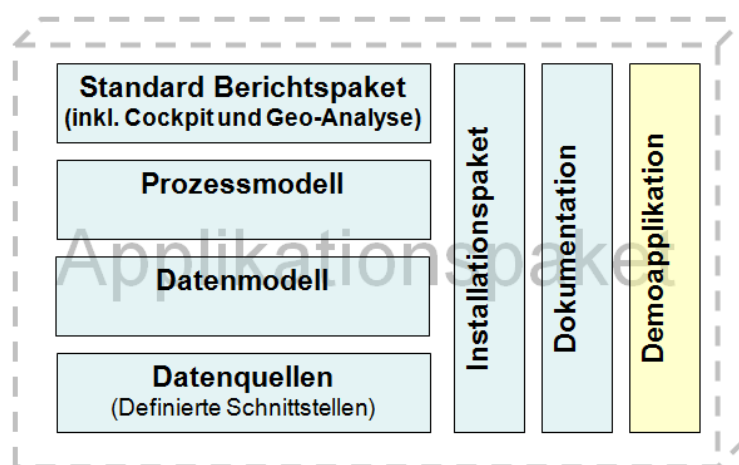


Architektur und Komponenten der Vertriebslösung ( ↔ = Optionale Komponenten)

Der richtige Partner für die Umsetzung aus einer Hand

In der Komplettlösung sind folgende Komponenten enthalten:

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| Benutzeroberfläche (BI-Software)  | ORACLE Business Intelligence Enterprise Edition oder Bissantz DeltaMaster                         |
| Applikationspaket                 | Individuell parametrisierbare Applikation für das Vertriebscontrolling                            |
| Datenbank                         | ORACLE 11g Enterprise Edition + OLAP Option, Oracle Essbase, Microsoft SQL Server oder Greenplum  |
| Projektumsetzung (Dienstleistung) | Installation, Beratung, Anpassung und Schulung durch DATA MART Consulting – alles aus einer Hand. |



Bestandteile des Applikationspakets

Die schlüsselfertige Lösung für das Vertriebscontrolling ist eine nach „Best Practise“ vorkonfigurierte und strukturierte Applikation in Form eines Templates. Dokumentierte Schnittstellen und vordefinierte Datenladeprozesse ermöglichen es Ihnen, diese standardisierte Lösung sofort mit Ihren Organisationsstrukturen (z. B. Kunden, Produkten) und Kennzahlen zum Leben zu erwecken, so dass ein kurzfristiger Return-on-Investment erzielt wird.

Das Datenmodell für Ihr Vertriebscontrolling kann mit Hilfe der bereits vordefinierten Schnittstellen sofort aus Ihren Basissystemen bedient werden. Es wird dabei alleine nach Ihren vertriebsrelevanten Strukturen (z. B. Stammdaten wie Produkte und Kunden) befüllt. Die verschiedensten Strukturvarianten sind bereits vorgedacht und können kundenseitig in der Schnittstelle geladen werden (z. B. Kunden regional vs. Kundenarten, sofern vorhanden).

Die Schnittstellen sind so dokumentiert und mit Beispieldaten ergänzt, dass eine Bereitstellung der Bewegungs- und Stammdaten (in Form sog. CSV-Files) schnell und unkompliziert aus den verschiedensten Quellen erfolgen kann. Eine Anpassung oder Erweiterung des Datenmodells ist im Rahmen der Implementierung mit den enthaltenen Modellierungskomponenten leicht umsetzbar.

Das vordefinierte Datenmodell für das Vertriebscontrolling ist in der analyseoptimierten, multidimensionalen Datenbank (OLAP) nach den gängigen Dimensionen für das Vertriebscontrolling organisiert. Es ist für die Übernahme von Ist-, Plan- und Hochrechnungsdaten vorbereitet und um weitere Datenkategorien erweiterbar. Zudem ist das System mehr-mandantenfähig ausgelegt.



Das System verfügt über die folgenden Basisstrukturen (Dimensionen/Perspektiven):

- Kennzahlen (z. B. Umsatz, Absatz, Kostenpositionen, Deckungsbeitrag, Key Performance Indicators)
- Kunden (Kundenstrukturen, z. B. nach Regionen, Branchen oder anderen Kriterien bis zum Einzelkunden)
- Produkte (mehrere parallele Strukturen des Produkt- bzw. Leistungsportfolios, z. B. über Segmente, Produktgruppen, Brands bis zum Einzelprodukt oder auch gegliedert nach Produktionsstandorten, Lagerorten, Zuständigkeiten etc.)
- Organisation (Organisationsstrukturen, z. B. nach Gesellschaften, Regionen, Abteilungen)
- Vertriebskanäle (mit mehreren Verdichtungen)
- Zeit auf Tagesebene mit Verdichtungen( z. B. Tage, Monate, Quartale, Jahre) auch bei abweichenden Geschäftsjahren

Datenmodell

In vielen Data-Warehouse-Projekten entsteht der größte Aufwand bei der Datenübernahme aus den operativen Vordaten („ETL“ = Extraktion, Transformation, Laden). Hier ist die strukturierte Datenintegration dagegen schon vorbereitet.

Auf der Basis der vordefinierten Schnittstellen sind bereits Ladeprozesse sowie die anschließende Verarbeitung der importierten Daten im Zielsystem – dem Data Warehouse von ORACLE – definiert. Einmal eingerichtet, erfolgt die Datenübernahme automatisch.

Ladeprozessmodell

## Standardberichte

Damit Sie schnell loslegen können, sind bereits einige typische Berichte im Paket vordefiniert. Die Reports sind schnell und intuitiv vom Benutzer erweiterbar und dann als verfeinerte Berichtsvarianten abzuspeichern.

**Current Period Sales Analysis**  
Multi-Target Drill

| Region             | Sales              | Forecasted Sales | % of Forecast |
|--------------------|--------------------|------------------|---------------|
| CENTRAL REGION     | \$365,343          | 262,295          | 139% +        |
| EASTERN REGION     | \$436,913          | 543,169          | 80% +         |
| SOUTHERN REGION    | \$209,506          | 245,571          | 85% +         |
| WESTERN REGION     | \$142,768          | 331,832          | 43% +         |
| <b>Grand Total</b> | <b>\$1,154,530</b> | <b>1,382,867</b> | <b>83%</b>    |

You are currently below forecast for the year. Research brand penetration within customer base

[Brand Analysis](#)

## Managementcockpit

Im Applikationspaket enthalten ist die Definition eines Managementcockpits. Es repräsentiert die wichtigsten Kennzahlen in einem Plan-Ist-Vergleich sowie in einem Periodenvergleich. So bekommen Sie den nötigen Überblick zur aktiven Steuerung des Vertriebs.

Cockpit und Berichte

**Finish Summary**  
Date run: 11/06/2010

Year is equal to 2002

| Products           | Sales Measures | Units         | Share |
|--------------------|----------------|---------------|-------|
| Flat               | 132,925        | 42.1%         |       |
| Gloss              | 130,876        | 41.4%         |       |
| Primer             | 50,520         | 16.0%         |       |
| Satin              | 1,896          | 0.6%          |       |
| <b>Grand Total</b> | <b>316,017</b> | <b>100.0%</b> |       |

[Modify](#)

**Color Summary for Current Year**  
Click Headings to Sort

Year is equal to 2002

| Color             | Units  | Dollars   |
|-------------------|--------|-----------|
| Antique Dull      | 19,880 | \$69,450  |
| Armory            | 5,368  | \$10,678  |
| Black             | 40,856 | \$160,144 |
| Blenwood          | 9,629  | \$11,390  |
| Burgundy          | 3,036  | \$14,194  |
| Cartige House Red | 3,607  | \$33,163  |
| Cherry Red        | 21,841 | \$94,698  |
| Clear             | 2,059  | \$7,033   |
| Cloud White       | 6,475  | \$15,419  |
| Cobblestone       | 6,274  | \$22,795  |
| Colonial Blue     | 5,434  | \$67,631  |
| Dante             | 571    | \$3,671   |
| Driftwood         | 704    | \$5,845   |
| Embers            | 4,860  | \$35,007  |
| Flint             | 4,866  | \$13,521  |
| Glossamer         | 2,886  | \$12,789  |
| Gray              | 5,583  | \$11,723  |
| Hunter Green      | 3,553  | \$7,282   |
| Light Gray        | 5,207  | \$7,067   |
| Manchester Red    | 2,696  | \$18,393  |
| Midnight Black    | 3,520  | \$20,220  |
| Oxford Brown      | 7,851  | \$60,077  |
| Popcorn           | 14,697 | \$61,618  |
| Slamasee Kitten   | 2,785  | \$8,823   |
| Swirlfest Bazaar  | 1,824  | \$3,192   |

**Sales by Brand (Rolling 12 Months)**  
Date run: 11/06/2010

Month is between 01/03/2001 00:00:00 and 01/03/2002 00:00:00

[Modify](#) - [Print](#) - [Download](#)

**Finish Sales Trend for Current Year**  
Date run: 11/06/2010

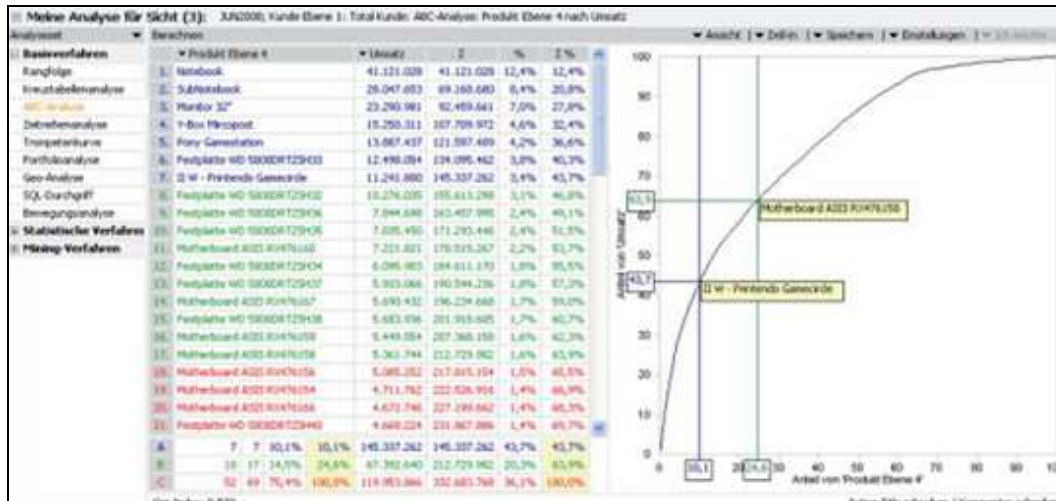
Year is equal to 2002

| Finish             | Units          | Year Ago Units | Chg Year Ago Units | % Chg Year Ago Units | Dollars            | Year Ago Dollars | Chg Year Ago Dollars | % Chg Year Ago Dollars |
|--------------------|----------------|----------------|--------------------|----------------------|--------------------|------------------|----------------------|------------------------|
| Flat               | 132,925        | 115,363        | 17,572             | 15%                  | \$534,191          | 451,982          | 82,209               | 18%                    |
| Gloss              | 130,876        | 237,400        | (106,724)          | (45%)                | \$480,049          | 797,253          | (309,204)            | (39%)                  |
| Primer             | 50,520         | 75,335         | (24,815)           | (33%)                | \$125,449          | 171,787          | (46,318)             | (27%)                  |
| Satin              | 1,896          | 15,309         | (13,413)           | (88%)                | \$6,841            | 54,835           | (47,994)             | (88%)                  |
| <b>Grand Total</b> | <b>316,017</b> | <b>443,397</b> | <b>(127,380)</b>   | <b>(29%)</b>         | <b>\$1,154,530</b> | <b>1,475,837</b> | <b>(321,306)</b>     | <b>(22%)</b>           |

[Modify](#) - [Download](#)

## Vordefinierte Analyseverfahren

Von dem komprimierten Überblick des Managementcockpits verzweigt der Anwender bei Bedarf in zusätzliche Berichte mit detaillierten Informationen (Drill-down), um den Dingen auf den Grund zu gehen. Der Übergang zur Analyse ist nahtlos: Drag-and-Drop genügt – einfacher geht es nicht.



## Geo-Analyse

Geografische Auswertungen, die beliebige Kennzahlen auf eine Landkarte projizieren, sind sowohl mit ORACLE BI EE als auch mit Bissantz DeltaMaster möglich und können in das Komplettpaket integriert werden.



## Schritt für Schritt zu Ihrer Informationsplattform zur Geschäftssteuerung

Bei der Implementierung des Vertriebscontrollings unterstützt Sie DATA MART Consulting im Rahmen eines fixierten Dienstleistungspakets auf Festpreisbasis. So gehen wir vor:

- Installation der Datenbank und Konfiguration
- Installation der Oberfläche
  
- Organisation, Vorstellung der Komponenten der schlüsselfertigen Lösung inkl. Datenmodell
- Besprechung der Annahmen/Voraussetzungen
- Vorstellung der Schnittstellenbeschreibung
- Teilnehmer: Anwender, Administration, IT
  
- Installation der Vorlage mit Strukturen, Hierarchien, Attributen, Fakten
- Einlesen der Stamm- und Bewegungsdaten
- Definition der Business Rules
- Abbildung der Prozesse
  
- Anbindung der Oberfläche
- Abbildung der Standardberichte und der Analyseanwendung
- Definition der Management-Cockpits
  
- Schulung für Benutzer, Administration, IT
  
- Assistenz bei der Überführung des Systems in die produktive Nutzung
  
- Systemdokumentation
- Vorlage für die Anwenderdokumentation

## Ausbaustufen und Erweiterungsoptionen

Weitere fachliche Ausbaustufen können schon von Beginn an oder auch im Rahmen eines Phasenkonzepts nach Bedarf realisiert werden. Diese Stufen konzipieren wir mit Ihnen und implementieren sie. Beispiele sind:

- Finanzreporting mit Ergebnisrechnung und Bilanz inklusive Segmentierung in der operativen Erfolgsrechnung (Zugriff auf bestehende Quellen)
- Abbildung der Kostenrechnung und Überführung in die Erfolgsrechnung
- Einbinden weiterer Fachbereiche in das Data Warehouse, z. B. Produktion, Logistik, Kundendienst, Einkauf, Marketing

## Warum diese Lösung?

- Sie erwerben eine Komplettlösung für die Kernaufgaben der Unternehmenssteuerung, aus einer Hand, mit leistungsstarken Komponenten.
- Die schlüsselfertige Lösung für das Vertriebscontrolling mit schneller Implementierung ermöglicht Ihnen kurzfristig die Optimierung Ihres Vertriebsprozesses und liefert so einen direkten Nutzen für Ihr Unternehmen.
- Aus Daten werden Informationen, mit denen Sie Ihr Geschäft gezielt zum Erfolg führen können. Die erste Ausbaustufe, das Vertriebscontrolling, hilft Ihnen bei der Steigerung des Geschäftsvolumens. Auf einer einheitlichen Plattform lassen sich in weiteren Phasen Instrumente für die Steuerung in Bereichen wie Finanzen, Organisation, Marketing, Personal und Produktion einführen.
- Durch die hohe Skalierbarkeit der technischen Plattform – von der Fachbereichslösung bis zur unternehmensweiten Data-Warehouse-Lösung – wird der Schutz Ihrer Investition gewährleistet.

Die DATA MART Consulting GmbH mit Sitz in Hamburg und Neu-Isenburg konzentriert sich seit Ihrer Gründung auf Data Warehousing und Informationslogistik. Mit 29 Mitarbeitern ist sie heute eines der bedeutendsten unabhängigen Beratungsunternehmen in diesem Segment.

DATA MART Consulting verfügt über Know-how in vielen Branchen sowie die Vorteile intensiver Partnerschaften mit den genannten Software-Herstellern.

Die DATA MART Consulting GmbH verfügt über ein komplettes Leistungs- und Servicespektrum in allen Kompetenzbereichen des Data Warehousing und der Informationslogistik - von der betriebswirtschaftlichen bis hin zur einer IT-technischen Konzeption, der kompletten Realisierung, Training und Coaching. Das Beratungsteam blickt auf jahrzehntelange Erfahrung in diesen Bereichen zurück.

Die Sicherstellung optimaler Qualität in allen Bereichen der Beratungsaktivitäten bildet das oberste Ziel der Unternehmung. Den Mitarbeitern ist es bewusst, dass die Qualitätsarbeit sowohl für langfristige Kundenbeziehungen als auch für die Erreichung der Unternehmensziele unabdingbar ist.

## salesINtrack

**Die schlüsselfertige und wachstumsfähige Komplettlösung für Vertriebscontrolling und Geschäftssteuerung.**

Haben Sie die Zahlen Ihres Unternehmens im Griff? Mit welchen Informationen steuern Sie Ihr Geschäft? Wie funktioniert Ihr Managementreporting? Sind Ihre Berichte und Analysen aktuell und aussagekräftig – auch bei komplexen Anforderungen und hoher Marktdynamik?

DATA MART Consulting als Generalunternehmer bietet Ihnen in Zusammenarbeit den Technologie-Anbietern eine vorkonfigurierte Komplettlösung für die Geschäftssteuerung im Bereich Vertriebscontrolling an. Sie besteht aus ausgewählten und aufeinander abgestimmten Komponenten: Datenbank von ORACLE, Microsoft oder Greenplum, Business-Intelligence-Software wahlweise von ORACLE oder Bissantz. Abgerundet wird das Paket durch ein fixiertes Einführungs- und Umsetzungsprojekt auf Festpreisbasis – alles aus einer Hand. Die Lösung wird zunächst im Vertrieb eingeführt und kann dann auf weitere Bereiche ausgedehnt werden.

**Anschrift:**

DATA MART Consulting GmbH  
Behringstraße 16 b  
22765 Hamburg

**Kommunikation:**

Tel +49 40 35 96 611 20  
Fax +49 40 35 96 611 99

[kontakt@datamart.de](mailto:kontakt@datamart.de)  
[www.datamart.de](http://www.datamart.de)