



KUHN

marken · ideen · konzepte
marques · idées · concepts



references

Lösung

Die Hermann Kuhn AG hat mit der Unterstützung von Cubeware und der Ambit AG eine Reportinglösung realisiert, die perfekt auf die Anforderungen des mittelständischen Handelsunternehmens abgestimmt ist. Die Cubeware-Lösung sorgt für ein effizientes Vertriebscontrolling und liefert detaillierte Erfolgsanalysen der einzelnen Marketing- und Vertriebsaktivitäten.

Leistung

- Konzeption
- Coaching
- Implementierung
- Schulung

Technologie

- Microsoft Dynamics CRM
- OpaccOne (ERP)
- Microsoft SQL Server
- Cubeware Importer
- Cubeware Cockpit V6pro

Vertriebskampagnen mit messbarem Erfolg

Hermann Kuhn AG analysiert Marketing- und Vertriebsmaßnahmen mit Cubeware

Seit Jahrzehnten profiliert sich die Hermann Kuhn AG als ideenreiche Schweizer Handelsvertreterin mit starken Markenprodukten. Das Portfolio des Handelsunternehmens umfasst weltbekannte Qualitätsmarken für den Büro-, Schul- oder Arbeitsalltag. In enger Zusammenarbeit mit den Herstellern und Handelspartnern sorgt die Hermann Kuhn AG für eine erfolgreiche Vermarktung in der ganzen Schweiz. Das 1926 gegründete Unternehmen hat seinen Sitz in Bassersdorf und beschäftigt 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Hermann Kuhn AG wickelt ihre Geschäftsprozesse mit der ERP-Lösung OpaccOne und Microsoft Dynamics CRM ab. Die weitergehende Auswertung der Kennzahlen für Reporting und Analyse war mit diesen operativen Systemen jedoch nicht zufriedenstellend gelöst. Das agile Handelshaus benötigte dynamische Reports statt statischer Listen und wollte zudem die in den beiden Systemen getrennt vorliegenden Finanz- und Vertriebsinformationen in einer durchgängigen Reporting-Plattform kombiniert auswerten.

Durchgängige Plattform für Finanz- und Vertriebscontrolling

Investitionssicherheit durch zukunftsfähige Produkte

Bei der Produktauswahl für die Reporting-Lösung war dem mittelständischen Handelsunternehmen wichtig, dass ein zukunftsorientiertes System auf dem neuesten Stand der Technik gefunden wird, hinter dem ein starkes Herstellerunternehmen als dauerhaft zuverlässiger Partner steht. Die Entscheidung fiel für Cubeware, weil neben diesen grundsätzlichen Bedingungen auch technische Details wie die saubere Integration in die bestehende IT-Landschaft, das einfache Handling und die Webfähigkeit des Cubeware Cockpits überzeugten.

Analytisches CRM

In Zusammenarbeit mit Cubeware und der Ambit AG wurde bei KUHN innerhalb von zwei Monaten mit dem Cubeware Importer, dem Cubeware Cockpit und dem Microsoft SQL Server eine Reporting-Lösung aufgebaut, in der konsistente und aktuelle Finanz- und Vertriebsdaten jederzeit für kombinierte Analysen bereitstehen. Das System wird seitdem kontinuierlich ausgebaut; es kommen neue Anforderungen aus den Fachbereichen hinzu, und auch die Einbindung weiterer Vorkontrollsysteme ist geplant.

Die Cubeware-Lösung wird für die Standardberichterstattung genutzt, aber auch Ad hoc-Analysen liegen auf Knopfdruck vor. Durch die Verknüpfung von Finanz- und Vertriebsinformationen, die beispielsweise eine gekoppelte Auswertung von Vertriebsaktivitäten und Umsatz pro Kunde unterstützen, sind bei der Hermann Kuhn AG erstmals Erfolgsmessungen des Kundenmanagements im Sinne eines analytischen CRM möglich.



KUHN

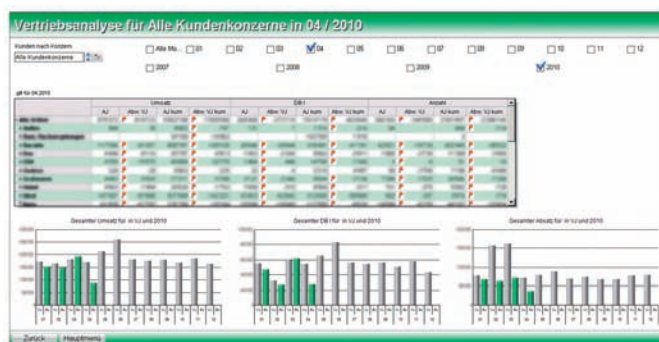


marken · ideen · konzepte
marques · idées · concepts



»Die Cubeware-Lösung integriert Daten aus verschiedenen Systemen und ermöglicht einheitliche Auswertungen ohne Systembarrieren. Unser Vertriebscontrolling ist damit schneller geworden und liefert absolut zuverlässige Kennzahlen.«

Christian Roth, Geschäftsführer der Hermann Kuhn AG



Vertriebsanalyse mit Umsatz, Absatz und Deckungsbeiträgen nach Kunden

Automatisierte Datenströme

Der Cubeware Importer führt die operativen Daten aus den beiden Vorsystemen in einer Staging Area auf Basis des Microsoft SQL Servers zusammen und bereitet sie zu analysefähigen Datenwürfeln auf. Zur detaillierten Auswertung der einzelnen Vertriebsaktivitäten wurden neben einem Vertriebswürfel, der die üblichen Kennzahlen des Vertriebscontrollings wie Umsätze nach Kunde oder Region enthält, Datacubes zu Kosten und zur Response von Kampagnen, zu Aktivitäten und zur Medienplanung modelliert. Der Cubeware Importer beliefert die Datenwürfel regelmäßig mit aktuellen Ist-Daten; in den Kampagnen-Cubes stehen außerdem Plandaten für Plan-Ist-Vergleiche bereit. Über das Cubeware Cockpit greifen Controlling, Vertrieb und die Geschäftsleitung auf die Berichte zu und führen damit auch eigenständig Analysen durch.

Effizienzsteigerung im Vertriebscontrolling

Die Berichterstattung ist mit der Cubeware-Lösung deutlich schneller geworden: Die Datenextraktion aus den Vorsystemen und die Erstellung der Berichte, die zuvor mit erheblichem manuellen Aufwand verbunden war, läuft jetzt automatisiert und ohne Systembrüche in der durchgängigen Reportingplattform. Auch die Konsistenz und Qualität der Informationen hat sich in der einheitlichen Berichtsumgebung verbessert. Schon bei der Datenübertragung beispielsweise fängt der Cubeware Importer Fehlerquellen durch den automatisierten Import mit Plausibilitätsprüfungen ab.

Transparente Marketing-Kampagnen und Medienplanung

Durch die Kopplung von Finanz- und Vertriebszahlen können außerdem die Vertriebsaktivitäten detailliert analysiert und der Erfolg einzelner Maßnahmen erstmals gemessen werden. Bei Marketing-Kampagnen beispielsweise werden die damit generierten Umsätze den jeweiligen Kampagnen-Kosten entgegengestellt und so die Ergebnisse einzelner Kampagnen auch mit Zahlen belegt.

Auch die komplexe Medienplanung wird mit der Cubeware-Lösung unterstützt: Das Handelshaus schaltet selbst Anzeigen in den Magazinen und Broschüren der großen Bürohandelskunden und verrechnet die darüber generierten Umsätze der beworbenen Produkte, die ja auch den Handelspartnern zugute kommen, mit den Anzeigenkosten. Dazu ist natürlich eine genaue Medienauswertung und Erfolgsrechnung nötig. Das detaillierte Controlling mit der Cubeware-Lösung unterstützt die Abrechnung, liefert aber darüber hinaus auch fundierte Informationen für die gezielte Planung zukünftiger Kampagnen und Anzeigenschaltungen.

Cubeware GmbH
Mangfallstraße 37
83026 Rosenheim
Deutschland
Tel.: +49 (0)8031 / 40 660-0
Fax: +49 (0)8031 / 40 660-6600
info@cubeware.de
www.cubeware.de