



*„Die Zeiteinsparungen, die wir mit businessNavi realisieren können, sind erheblich. Alle relevanten Vertriebsdaten stehen tagesaktuell zur Verfügung. Die Akzeptanz der Mitarbeiter in die Daten des Vertriebscontrolling ist aufgrund der einheitlichen Datenbasis und der fest definierten und standardisierten Berechnungslogik stark verbessert.“*

*Es wird nicht mehr über das „richtig oder falsch“ der Zahlen diskutiert, sondern über den Inhalt und die Maßnahmen welche sich aus den Daten ergeben.“*

Mike Durwen  
Leiter Controlling  
RASTAL GmbH & Co. KG

## Zeiteinsparung bei der Vertriebsplanung und Transparenz über Vertriebsdaten

Mehr als 47.000 Artikel im Portfolio und 9.000 Kunden, weltweit 36 Vertretungen und Kooperationspartner sowie 350 Mitarbeiter: Rastal zählt zu den weltweit führenden Herstellern exklusiver Trinkgefäße, vor allem von Biergläsern. Rastals Vertriebs-Management und Controlling arbeiten mit businessNavi, einer Datawarehouse-basierten Planungs- und Reportinglösung von Accelerate.

Zum Projektstart war es das Ziel, den komplexen Prozess des Vertriebsreportings und der Vertriebsplanung bei Rastal zu standardisieren und zu beschleunigen, um die zeitaufwändige und fehleranfällige Integrationsarbeit zu verringern. Für das Vertriebsreporting und die Vertriebsplanung von Rastal wurden früher Excel-Dateien zwischen den Vertriebsmitarbeitern und dem Controlling ausgetauscht. Die Prozesse erforderten viel manuelle Arbeit und einen beträchtlichen Integrations- und Koordinationsaufwand. Dies war ausschlaggebend dafür, das businessNavi einzusetzen.

### Vertriebsreporting und -analyse

Anfang 2017 erfolgte die Anbindung der Datenquellen aus dem Vorkontrollsystem (SAP) an die Schnittstellen des businessNavi. Zunächst wurden Auftrags-, Rechnungs-, Kunden- und Materialdaten für das Vertriebsreporting in das Datawarehouse geladen. Mit der Ergänzung der Informationen zu Rahmenverträgen, wurde ein Kontraktmonitoring ermöglicht.

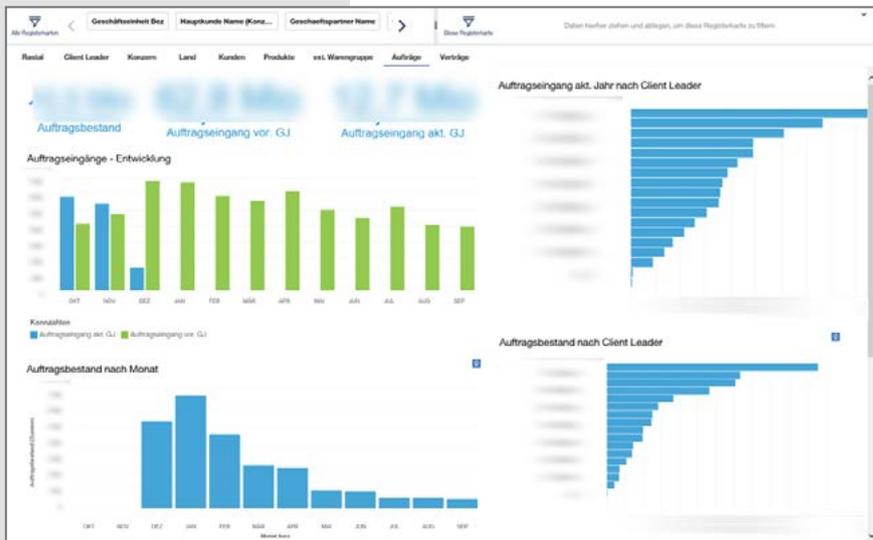
Da das ERP-System immer nur den aktuellen Stand der Auftragsdaten abbildet, wurden im Datawarehouse die

Auftragsdaten historisiert. Damit ist Rastal nun jederzeit in der Lage, Veränderungen von Auftragsmengen und Preisen analysieren zu können. Indikationen für evtl. nötige Anpassungen in der Logistik- oder Kapazitätsplanung werden zeitnah sichtbar.

Unter Berücksichtigung der Stückliste und der Kalkulationspositionen wurde es möglich, frühzeitig Margeneffekte innerhalb der Kunden- und Artikelstruktur zu monitoren.

Rastal hat nunmehr täglich eine vollständige Transparenz über ihre Vertriebsdaten. Vertriebsanalysen lassen sich detailliert durchführen nach Kunden, Artikeln, Lieferanten, Außendienstmitarbeitern und Organisationseinheiten - mit Drill Down-/Recherchemöglichkeit bis auf Detail-/Belegebene.

Ein vom Controlling entwickeltes interaktives Vertriebs-Dashboard ermöglicht es, Auffälligkeiten durch die zahlreichen Filter- und Kombinationsmöglichkeiten sehr schnell und umfassend zu analysieren.



## Kontakt



### Mike Durwen

Leiter Controlling  
 RASTAL GmbH & Co. KG

Rastal-Straße 1  
 D-56203 Höhr-Grenzhausen

Tel.: +49 (0) 2624 160

mike.durwen@rastal.com  
 www.rastal.com



### Josef Mirkhel

Projektleiter

Zeche Westfalen 1  
 D-59229 Ahlen

Tel.: +49 (0) 2382 9698 300  
 Fax: +49 (0) 2382 9698 301

j.mirkhel@accelerate.de  
 www.accelerate.de  
 www.businessnavi.de



## Aufbau der Planungslösung

Als Vorarbeit zur Einführung der Planungslösung war es erforderlich, aus den umfangreichen (und heterogenen) Artikel- und Kundenstrukturen klare Hierarchien abzuleiten, um sie im Planungsmodell und im Reporting zu verwenden. Dies ermöglichte, die Absatz- und Preisplanung nun innerhalb der Hierarchien auf beliebigen Ebenen durchzuführen. Eine Verteilung der Planwerte auf detailliertere Ebenen (Top Down) oder eine Verdichtung auf höhere Ebenen (Bottom Up) erfolgt automatisch innerhalb des Planungsmodells.

Die Eingabemasken für die Planwerte wurden so gestaltet, dass auch der Vertriebsmitarbeiter eine Erleichterung erfährt.

Daniel Krey, Vertriebscontroller bei Rastal beschreibt den Mehrwert wie folgt: „Mit businessNavi konnten wir eine deutlich höhere Transparenz auf Ebene des Planungsverantwortlichen schaffen. Der gesamte Planungsprozess ist somit zentral und zeitnah nachvollziehbar und beeinflussbar.“

## Einführung des rollierenden Forecasts

In einem weiteren Schritt wurden für die Planungslösung Trends berücksichtigt, die sich u.a. aus SAP-Daten ableiten lassen:

- aktuelle Auftragsdaten
- tatsächliche Lieferungen
- Einschätzungen der Kundenverantwortlichen

Eine automatisierte Erzeugung von Vorschlagswerten kann zu einem beliebigen Zeitpunkt vom Controlling selbst angestoßen werden.

Durch Verwendung des im businessNavi integrierten Planungswerkzeugs, das die Teilpläne in Echtzeit zusammenfasst, ist der Integrationsaufwand entfallen. Mithilfe dieser Aufwandsreduktion konnten die Planungs-

zyklen deutlich verkürzt und die Planungsqualität erhöht werden. Der Planungsprozess wurde um einen rollierenden Forecast ergänzt, der einen Zeitraum von 12 Monaten abdeckt. Die vollständig webbasierte Planung wird durch den geringeren Integrationsaufwand nun monatlich statt drei Mal im Jahr durchgeführt.

„Wir können uns gar nicht mehr vorstellen, wie wir das früher alles bewältigt haben, bevor wir das businessNavi hatten. Unseren Vertrieb können wir nun schneller und flexibler steuern.“ zieht Christian Hirtzbruch, CFO bei Rastal als Fazit.

Der rollierende Forecast machte die Pläne und Prognosen durch die kürzer betrachteten Zeiträume und häufigere Durchführung tendenziell genauer. Indem in kürzeren Zeitabständen auf Planabweichungen oder neue Entwicklungen reagiert wurde, konnten auch die Ressourcen und Kapazitäten von Rastal zielgerechter eingesetzt und ausgelastet werden.

Der Prozess wurde sicherer und aussagekräftiger - alle Informationen sind konsistent und laufen in einem einzigen Datenpool zusammen. Darüber hinaus können durch die Planer einfache Simulationen und Szenarien erzeugt werden.

## Mehr Zeit für Prüfung / Validierung und Analysen

Sowohl Reporting als auch Planung stehen auf Knopfdruck jederzeit tages-, artikel- und kundengenau zur Verfügung, ebenso die verschiedenen Forecastmodelle.

Fehlerquellen und Mehrfacharbeiten konnten durch die zentrale und automatisierte Datenbereitstellung deutlich reduziert werden. Der Zugewinn an Zeit, Qualität und Detaillierungsgrad ermöglicht heute, die gewonnene Zeit für Prüfung / Validierung und Analysen zu verwenden.

## Im Überblick

- tagesgenaue Performancemessung aller Vertriebsorganisationen
- einheitliche Planungslogik mit automatisierter Datenverarbeitung
- automatisierte Erstellung von Vorschlagswerten
- Vertriebsplanung auf beliebigen Ebenen
- monatlicher, rollierender Forecast