



## [ Maßgeschneiderte Vertriebsplanung bei Griesson ]

**Branche:**

Gebäckhersteller

**Unternehmensgröße:**

2000 Mitarbeiter

**Anforderungen:**

Einführung einer BI-Lösung zur Vertriebsplanung

**User:**

ca. 20 Anwender

**Projektkategorie:**

Individuelle BI-Planungssoftware

### Unternehmen: Griesson - De Beukelaer

Zur Unterstützung seines Vertriebes vertraut der bekannte Gebäckhersteller auf die Dienste des renommierten Beratungsunternehmens für Management-Informationssysteme. Es ist das Ziel von Griesson - de Beukelaer Keksliebhaber in der ganzen Welt mit ihrem Lieblingsgebäck zu versorgen – mit traditionellen Spezialitäten, aber auch ganz neuen, innovativen Produkten. Die verführerischen Süßgebäcke oder knusprig-salzigen Snacks bieten stets vollendeten Genuss in feinsten, gleichbleibender Qualität. Die Herstellung von Produkten, die allerhöchsten Maßstäben genügen, war und ist bei Griesson – de Beukelaer Grundpfeiler der Unternehmensphilosophie.

### Aufgabenstellung

Ziel des Projektes war die Entwicklung einer Vertriebsplanung, die die sehr spezifischen und individuellen Planprozesse im Unternehmen Griesson - de Beukelaer abdeckt. Dabei sollte die Planung über verschiedene Kennzahlen wie z.B. Absatz, Umsatz, Kosten und Konditionen, möglich sein. Weiterer Bestandteil des Projektes war die Umsetzung einer Verteilung der Absätze auf Wochen als Basis für eine genaue Produktionsplanung in SAP-APO sowie die Planung der Distribution.

### Lösung

Als langjähriger CIM-OLAP Kunde wollte Griesson-De Beukelaer auf die gewohnte Struktur der Cubedimensionen auch in ihrer Planung nicht verzichten. Dennoch sollte die Software alle Vorteile der Dateneingabe und Pflege beherrschen. Die Herausforderung bestand darin, die verschiedenen technologischen Voraussetzungen in eine Software zu integrieren. Mit dem Front-End Werkzeug arcplan enterprise ließen sich die unterschiedlichen Anforderungen perfekt abdecken. Durch die flexible Entwicklungsoberfläche, die sowohl Cubestrukturen und -daten darstellen kann als auch als Eingabetool verwendet wird, war eine Integration von CIM-OLAP möglich. Daneben konnten in den gleichen Masken Eingabefunktionen auf Hierarchiestufen realisiert werden. Die Verteilung der Daten auf untergeordnete Elemente erfolgt in der Datenbank und steht dem User nach der Verarbeitung auch in CIM-OLAP zur Analyse wieder zur Verfügung. Als wichtiger Erfolgsfaktor bei der Umsetzung hat sich vor allem die einfache Bedienbarkeit, die die Akzeptanz bei den Mitarbeitern erhöht, erwiesen. Die intuitive Benutzeroberfläche ermöglicht einen schnellen Zugriff auf den gesamten Planungsprozess.

„Die Integration der Planungssoftware ermöglicht uns eine exakte Planung der Produktion.“

**Uwe Schlaus**

Projektleiter  
Griesson - de Beukelaer

„Mit antares sind wir sehr zufrieden. Mit dem Individualprojekt wurden alle unsere Anwendungswünsche realisiert. Wir haben nun ein offenes System, das uns erlaubt jederzeit in laufende Prozesse einzugreifen.“

**Uwe Schlaus**  
Projektleiter  
Griesson - de Beukelaer

## Systementwicklung

Von der Installation bis zur Anwendung vergingen 35 Tage. Die Flexibilität der Entwicklungssoftware und die Kompetenz der Berater der Firma antares sprach eindeutig für eine Individualentwicklung der Software. Die Erwartungen an antares wurden sogar übertroffen: Useranforderungen und Zusatzwünsche wurden unter Berücksichtigung technischer Restriktionen noch während der Entwicklung umgesetzt.

## Anwender können schnell auf die Details von Planungsergebnissen zugreifen

Konditionen: Übersicht cm - 15.10.2009

Kostenart: Alle Kostenarten | Basisartikel: P0010 - Feingebäck | Länder: Alle Länder | Marken: Alle Marken | Absteineinheit: Absatz (Fatschachteln) | Bestellartikel: Alle Bestellartikel | Zentren: Alle Zentren | Platzierungen: Alle Platzierungen | Jahr: 2009 | Regulator: Alle Regulator | Menüform: gessante Struktur | Ebene: Auswahl darüber/Runter

Kondition	Bezeichnung der Kondition	SAP Referenz	Kostenart	Platzierungen	Fix (verteilt netto)	% vom Netto	Betrag je Menge	Monat von
<input type="checkbox"/>	5 HV 2008	ohne SAP	H.V. - Vergütung	Alle Platzierungen		2,32 %		Januar
<input type="checkbox"/>	6 Rel 2008	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		2,50 %		Januar
<input type="checkbox"/>	7 Rel 2008	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		1,50 %		Januar
<input type="checkbox"/>	8 Rel 2008	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		3,30 %		Januar
<input type="checkbox"/>	9 Rel 2008	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		1,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	10 Rel 2008	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		2,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	11 Rel 2007	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		0,18 %		Januar
<input type="checkbox"/>	12	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		0,02 %		Februar
<input type="checkbox"/>	14 Rel 2009	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		9,16 %		Januar
<input type="checkbox"/>	15	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		23,80 %		Januar
<input type="checkbox"/>	27 Rel 2009	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		3,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	28	ohne SAP	Rel.Kondition	Alle Platzierungen		3,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	200	ohne SAP	Nachträgliche Vergütung	Alle Platzierungen	95.000,00 €			Januar
<input type="checkbox"/>	202	ohne SAP	H.V. - Vergütung	Alle Platzierungen		3,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	204	ohne SAP	Nachträgliche Vergütung	Alle Platzierungen		1,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	205	ohne SAP	Nachträgliche Vergütung	Alle Platzierungen		6,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	206	ohne SAP	Nachträgliche Vergütung	Alle Platzierungen		1,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	207	ohne SAP	H.V. - Vergütung	Alle Platzierungen		3,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	208	ohne SAP	Nachträgliche Vergütung	Alle Platzierungen	3.359,00 €			Januar
<input type="checkbox"/>	209	ohne SAP	H.V. - Vergütung	Alle Platzierungen		3,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	210	ohne SAP	H.V. - Vergütung	Alle Platzierungen		3,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	211	ohne SAP	H.V. - Vergütung	Alle Platzierungen		3,00 %		Januar
<input type="checkbox"/>	446							

Neuanlage | Kopieren nach 2010 | 2010

## Detaillierte Berichte mit aktuellen Daten stehen sofort zu Verfügung

Planungsmaske: Typ Spalte cm - 15.10.2009

Bezeichnung: FC2008 | Jahr: 2009 | Szenario-ID: 9

KAN | Alle KAN-VL | Marken: Alle Marken | Platzierungen: Alle Platzierungen

Planung: Kennzahl: Fatschachteln (Ges.) | Basisartikel: P0010 - Feingebäck | Zentren: Alle Zentren

Monat	Wert	Abw./h	Umsatz €
Januar	1.000.000	0,0	1.027.500
Februar	1.218.221	0,0	1.249.997
März	1.154.321	0,0	1.185.065
April	998.521	0,0	1.028.021
Mai	654.875	0,0	672.894
Juni	1.252.485	0,0	1.286.308
Juli	1.154.687	0,0	1.185.441
August	887.532	0,0	891.389
September	1.034.704	5,0	1.083.150
Oktober	1.215.785	10,0	1.249.190
November	1.358.947	2,5	1.395.907
Dezember	1.100.496	5,0	1.192.408
<b>Summe</b>	<b>13.058.174</b>	<b>1,9</b>	<b>13.427.548</b>

Vergleichsreferenz: Unrechnung: Stck | Werttyp: Forecast | Ist | Jahr: 2009 | 2009

OLAP 1	OLAP 2	Abw. %	
1.000.000	906.885	9,0	
1.218.221	1.152.185	5,8	
1.154.321	1.168.754	-1,2	
998.521	980.154	4,0	
654.875	686.485	-26,0	
1.252.485	1.183.884	8,8	
1.154.687	1.265.491	-9,9	
887.532	987.824	-12,2	
895.432	668.887	13,4	
1.105.241	1.098.547	0,5	
1.325.412	1.432.872	-7,5	
1.105.234	1.266.425	-12,9	
<b>Summe</b>	<b>12.819.586</b>	<b>13.152.413</b>	<b>-2,5</b>

Speichern | Abbrechen

## Ihre Vorteile:

- Schnelle und einfache Bedienung
- Integration bestehender Projekte
- Einheitliche Applikationen
- Erhebliche Zeiteinsparung
- Bessere Planübersicht
- Unmittelbare Unterstützung logistischer Abläufe

## [ Software für sichere Entscheidungen ]

antares entwickelt seit 1994 strategische Informationssysteme und Business Intelligence-Lösungen. Etablierte Softwarelösungen für Analyse & Reporting, Planung, Risiko- & Chancenmanagement sowie Balanced Scorecarding werden an individuelle Bedürfnisse angepasst und innerhalb kürzester Zeit implementiert.

