

## Case Study

# Entlastung der EDV im Verlagswesen oder “Von der Anfrage zum Anfrageergebnis“

### Auftraggeber

Kompass Karten GmbH  
www.kompass.at

### Unternehmen

Kompass Karten ist seit über 50 Jahren im Bereich Wanderkarten und Wanderbücher tätig und seit vielen Jahren Marktführer in Österreich, Deutschland und Oberitalien. Neben der verlegerischen Aufgabe ist Kompass auch seit vielen Jahrzehnten die Vertriebsorganisation in Österreich für Verlage wie Marco Polo, Falk, HB-Verlag, Hallwag, Baedeker ua.

Kompass Karten ist seit über 50 Jahren im Bereich Wanderkarten und Wanderbücher tätig und seit vielen Jahren Marktführer in Österreich, Deutschland und Oberitalien. Neben der verlegerischen Aufgabe ist Kompass auch seit vielen Jahrzehnten die Vertriebsorganisation in Österreich für Verlage wie **Marco Polo, Falk, HB-Verlag, Hallwag, Baedeker ua.**

Weiters hat der Mutterkonzern Mairs Geogr. Verlag am 1. November 2004 den Dumont Reiseverlag gekauft. Seit 1. Jänner 2005 vertreibt Kompass Karten in Österreich auch noch folgende Verlage des Mutterunternehmens "MairDumont" (früher 50 Jahre lang Mairs Geographischer Verlag): **Dumont Reiseführer Verlag und Verlag Stefan Loose**

### Ausgangssituation

„Der Weg von der Anfrage bis zum entsprechenden Anfrageergebnis konnte durchaus länger dauern“, so der Vertriebsleiter von Kompass Karten, Martin Überegger. Früher konnte das mitunter so laufen:



### Branche

Verlagswesen

### Art des Projektes

Analysesystem,  
Vertriebscontrolling

- 7 Uhr 30 Der Vertriebsleiter grübelt über einer Idee beim Morgenkaffee.
- 8 Uhr 30 Der Vertriebsleiter ruft in der EDV-Abteilung an: „Ich bräuchte dringend die Absatzzahlen über all unsere Wanderkarten in Tirol in den letzten 7 Monaten. Ja und wenn Sie schon dabei sind, dann reihen Sie die Liste beginnend mit den absatzstärksten.“
- 8 Uhr 45 Mit Hilfe von MS Access-Abfragen wird hurtig ein bereits bestehender Bericht mit einer neuen Abfrage gefüllt. Die Formatierung noch etwas angepasst und fertig.
- 9 Uhr 30 Die Auswertung geht an den Vertriebsleiter.
- 10 Uhr Der Vertriebsleiter geht die Auswertung durch. Warum ist der Absatz bei den Wanderkarten für das Zillertal so hoch? Wer hat hier so viel verkauft?
- 10 Uhr 15 Vertriebsleiter an EDV-Abteilung: „Ach machen Sie mir doch eine detailliertere Aufstellung nach Verkäufern.“
- 11 Uhr Die EDV meldet den fertigen Bericht.
- 11 Uhr 15 Der Verkaufsleiter hat einen Termin mit der Geschäftsführung und diskutiert die Erkenntnisse aus den generierten Berichten. Den Geschäftsführer würde nun auch noch interessieren, welche Kunden hier für diesen Umsatz maßgeblich waren und die Vergleichswerte zum Vorjahr wären noch wichtig. Ach ja, und könnten wir noch ein zwei Grafiken dazu bekommen. Kein Problem, wir leiten dies gleich weiter.
- 12 Uhr 15 Die EDV-Abteilung ist auf Mittagspause.
- 13 Uhr Der EDV-Verantwortliche nimmt die Anforderungen auf und meint, ob die Daten pro Monat oder kumuliert von Interesse seien. Vertriebsleiter: „Geht beides?“
- 15 Uhr 30 Die Auswertungen sind fertig, mailt die EDV-Abteilung.
- 16 Uhr Der Verkaufsleiter wundert sich, war der Umsatz bei Kunde Mustermann im letzten Jahr wirklich so hoch? Eifrig wird in alten Unterlagen gesucht. In der EDV-Abteilung wird ebenfalls nochmals nachgefragt.
- 16 Uhr 15 Der EDV-Verantwortliche überprüft nochmals seine Abfrage und entdeckt einen Fehler im Abfrageergebnis. Es gab Änderungen in den Gliederungskriterien. Für die Vergleichbarkeit muß eine Schlüsseltabelle eingefügt werden. „Das wird bis morgen dauern!“



### **Aufgabenstellung**

Michael Kreitz, EDV-Verantwortlicher von Kompass Karten GmbH, suchte nach einer Lösung, die die Ressourcen der EDV-Abteilung wieder freisetzt, den Vertriebsmitarbeitern aber trotzdem Ihre Anfragen beantwortet.

Gesucht wurde ein System, das diese einfach ausgesprochenen Fragestellungen mit komplexen Zusammenhängen im Hintergrund mit besonders kurzen Beantwortungszeiten ausarbeiten kann.

Weiters sollte das räumliche Problem für die Außendienstmitarbeiter überwunden werden, auch sie sollten bequeme Abfragemöglichkeiten bekommen, egal in welcher Ecke Österreichs sie sich gerade befinden.

### **Board M.I.T. Lösung**

Binnen 2 Monaten wurde die neue Lösung mit Board M.I.T. für 10 User nach dem concurrent-Prinzip aufgesetzt. Die Einschränkungen auf ausgewählte Datenbereiche für die jeweiligen Verantwortlichen war von Beginn an eine wichtige Voraussetzung und leicht umsetzbar. Erste Ergebnisse und Auswertungen waren schnell verfügbar und das war wichtig so. Denn bereits beim ersten Analysieren fielen einige „falsche Daten“ ins Auge. Durch das Sichtbarmachen der breiten Datenbasis über Balkengrafiken, ABC-Analysen und Bubble-Charts wurden schnell „Ausreißerwerte und Fehlbuchungen“ aufgedeckt. Ein wesentlicher Prozess in der Umsetzung – das Steigern der Datenqualität.

Der Zugang zum System wurde für alle Vertriebsmitarbeiter, die EDV-Abteilung und die Geschäftsführung eingerichtet. Ausgehend von einem Set an Standard-Analyseauswertungen können nun alle mit den in Board M.I.T. integrierten Funktionen beliebig Folgefragen an das System stellen – ad hoc und zu jeder Zeit. Die Antwortzeiten belaufen sich zwischen 2 und 10 Sekunden.

Kundennutzen: Das Ziel, die EDV-Abteilung wesentlich zu entlasten wurde klar erreicht. Die EDV-Verantwortlichen können sich wieder voll auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und haben zusätzlich 30% an freier Kapazität für andere schon dringend anstehende Projekte gewonnen. Und die Vertriebsmannschaft kann nach belieben - auch schon um 8 Uhr in der Früh - ihre Ideen und Anfragen im System analysieren: topaktuell und bestens vorbereitet für das nächste Kundengespräch!

### **Board M.I.T. Partner**



[www.contract.at](http://www.contract.at)

CONTRACT ist ein auf den Bereich Controlling und Business Solution fokussiertes Beratungsunternehmen mit Sitz in Graz. Mit einem Team an Spezialisten, die die betriebswirtschaftliche und die EDV-technische Welt vereinen, werden österreichweit Kunden betreut. CONTRACT ist dabei Lösungsanbieter in den Bereichen Finanz-/Vertriebs-/Logistik- und Projekt-Controlling und gilt als erfahrener Implementierungspartner von der Organisation bis zur Optimierung von Controllingprozessen. Gleichmaßen wird mit dem Bereich Business Solution die Konzeption und Implementierung von ERP-Lösungen unterstützt.

