

Case Study

„Jetzt kneten wir das Budget!“

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

Board M.I.T. war vor 3 Monaten zum Zweck einer optimalen Analyseunterstützung für die Führungsebene und das Vertriebsteam eingeführt worden. Nun sollte der Planungsprozess auf neue Beine gestellt werden. Die Mühen der letzten Planung waren noch allen gut in Erinnerung. Bis alle Erfassungsblätter in MS Excel ausgefüllt und zu einem Gesamtergebnis zusammengeführt waren, nahm nicht nur viel Zeit in Anspruch. Es erforderte auch höchste Konzentration, da es mehrere Planungsrunden gab, bis man beim gewünschten Ziel war.



Branche

Verlagswesen

Aufgabenstellung

Aufbauend auf der einheitlichen Plattform von Board M.I.T. sollten alle Planungsverantwortlichen direkt online planen können. Jeder sollte, wie in der Analyse schon gewohnt nur seinen Datenbereich verfügbar haben. Martin Überegger, der Vertriebsleiter von Kompass Karten wollte natürlich das Gesamtbudget seiner Mannschaft sofort einsehen können, um bei Bedarf eine nochmalige Überarbeitung zu veranlassen. Das aufwendige Zusammenführen der Teilbudgets musste wegfallen.

Als Hilfestellung für die Planenden sollte eine technisch-mathematische Hochrechnungsformel einen Trendwert für den bevorstehenden Jahresendwert liefern, der letztlich die Planungsgrundlage und den Ausgangspunkt für das nächste Wirtschaftsjahr darstellt.

Art des Projektes

Planungssystem,
Vertriebscontrolling



Board M.I.T. Lösung

Zur bestehenden Lösung in Board M.I.T. wurde das Bedienungs Menü um das Planungsmodul erweitert. Erste Herausforderung war das Aufstellen der Trendfunktion auf Basis der letzten beiden Jahre. Die Trendfunktion musste erkennen, welchen Saisonkurvenverlauf die einzelnen Artikel haben und wie mit neuen Artikel umzugehen ist. Die tagesgenaue Datenbasis sollte Grundlage dafür sein, die Planung selbst erfolgt aber auf Jahresbasis.

Mit der neuen Lösung in Board M.I.T. wurde nun auch der Planungsprozess nach dem Gegenstromprinzip verwirklicht. Nicht nur nach dem ursprünglichen Gedanken innerhalb der Verantwortungsebenen, nun konnte auch jeder Planende bei Bedarf sowohl ganze Artikelgruppen pauschal oder den einzelnen Artikel im Detail planen, ohne dafür Nebenberechnungen anstellen zu müssen.

Dadurch, dass der Systemzugriff sowohl über LAN als auch über WAN eingerichtet ist, können die externen Vertriebsmitarbeiter trotzdem bequem von zu Hause aus die Planung durchführen. Das Einrichten eines Terminalservers oder einer Citrix-Umgebung war aufgrund der performanten Datenübertragung von Board M.I.T. nicht notwendig!

„Damit können wir unser Budget im wahrsten Sinne des Wortes kneten, bis wir zu einem zufriedenstellenden Zielergebnis gekommen sind“, so Walter Scheran, Geschäftsführer von Kompass Karten.

Künftig können nun laufend die im Monat bereits erreichten Umsatz- und Absatzwerte mit den gesetzten Zielwerten verglichen werden. Für den klassischen Soll-/Ist-Vergleich muss damit nicht erst bis zum Monatsende gewartet werden, es kann schon laufend jeden Tag beobachtet werden, wie viel des gesetzten Zielumsatzes bereits erreicht worden ist.

Board M.I.T. Partner



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.

