



Vertriebscontrolling mit einer OLAP – Datenbank

Transparenz bis zur Auftrags- und Rechnungsposition

Die John Crane GmbH in Fulda ist die deutsche Gesellschaft der weltweit tätigen John Crane Unternehmensgruppe, die Weltmarktführer in ihrem Produktionssegment ist. Diese ist Teil der englischen Smiths Group plc, einem FTSE 100-Unternehmen mit weltweit 38000 Mitarbeitern und einem Umsatzvolumen von 9 Mrd. DM.

John Crane entwickelt, konstruiert, fertigt und vertreibt eine breite Palette von Gleitringdichtungen, Versorgungssystemen für Dichtungen, Schmier-systemen und Kupplungen. Diese Produkte werden in einer Vielzahl von Industriezweigen eingesetzt.



Häufig zwingt der Wettbewerbsdruck die für den Vertrieb verantwortlichen Manager alle Maßnahmen zu ergreifen, um die Marktanteile zu halten und weiter auszubauen. Bisher wurde die Bedeutung und das Potenzial eines Vertriebscontrolling von vielen Unternehmen unterschätzt oder aber nur mit konventionellen Bordmitteln gelöst. Um den Informationsfluß und damit die Entscheidungsfindung zu beschleunigen und die Entscheidungsqualität durch steuerungsrelevante Informationen zu verbessern, entschloss sich die John Crane GmbH im Jahre 2000 nach Durchführung einer kurzen Vorstudie, in der die Anforderungen an das Informationssystem sowie die Systemlandschaft für entscheidungsunterstützende Systeme erarbeitet wurden, zur Einführung eines neuen Vertriebscontrollings.

Kurzporträt der Lösung

Die Auftrags- und Vertriebsverwaltung der John Crane GmbH erfolgt auf Basis einer Individualsoftware, die auf einer AS400 läuft. Dieses System erzeugt täglich ASCII-Sätze als Datenbasis für das Informationssystem.

Neben den Bewegungsdaten werden auch die benötigten Stammdaten zur Pflege der Produkt- und Kundendimension durch das Transaktionssystem als ASCII-Datei zur Verfügung gestellt.

Bindeglied zwischen dem Transaktionssystem und den OLAP-Cubes ist der Cube-Importer der die angelieferten ASCII Dateien entsprechend der OLAP-Struktur aufbereitet und zeitgesteuert in die OLAP-Cubes importiert. Fehlerrountinen, die u.a. auch das Zurücksetzen fehlerhaft angelieferter Quelldaten erlauben, sorgen für einen sicheren Import-Ablauf.

In dem Vertriebs-Cube der John Crane GmbH stehen sämtliche Auftragseingänge, Rechnungen und Gutschriften auf Tagesebene ab 1999 zur Verfügung. Der Cube beansprucht circa 80 MB RAM und beinhaltet circa 4 Mio. Einzel-Informationen (Stand: Okt. 2000). Die Aggregationen und Kennziffern-Berechnungen erfolgen mit höchster Performance jeweils zur Laufzeit. Echtzeitberechnung ist unabdingbare Voraussetzung für den interaktiven Planungsprozess.

Die OLAP-Datenbank Applix TM1 ist als Client-Server-Anwendung auf die jeweiligen Bedürfnisse skalierbar. Als Plattform für den TM1 OLAP-Server dient ein WinNT Pentium-III-PC mit 512 MB RAM und einer handelsüblichen Festplatte.

Der Zugriff auf die OLAP-Cubes ist über den Applix TM1-Architekten, über eine bidirektionale Excel-Schnittstelle und über verschiedene weitere Clients möglich, die die graphische Analyse unterstützen.

Datenmodell des Vertriebsinformationssystems

Den Kern des Vertriebsinformationssystems bildet ein 13-dimensionaler OLAP-Cube, der täglich mit feingranulierten Daten „gefüttert“ wird und dementsprechend keine Auswertungswünsche offen lässt. Die großen Dimensionen (u.a. Kunden, Produkte) mit mehreren tausend Datenelementen werden automatisiert gepflegt. Attribute zu den internen Schlüsselbegriffen (z.B. zur Kunden- und Artikel-Nummer) erleichtern die Analyse und steuern den Importprozess. Die Vertriebsplanung wird durch einen eigenen OLAP-Cube unterstützt, der die Ist-Daten per Rule übernimmt.

Der Datenimport erfolgt mit dem OLAP-Importer der Firma Cubeware. Er bildet das Bindeglied zwischen den operativen Transaktionssystemen und den OLAP-Cubes. Der Importer erlaubt den Zugriff auf alle gängigen Datenbanken und Textdateien.

Die multidimensionale OLAP-Datenbank erlaubt eine Analyse der Vertriebsdaten aus allen Perspektiven. Diese detaillierten Aussagen befähigen, **Zusammenhänge zu erkennen, die sonst im Verborgenen bleiben**. Genau diese Informationen sind das Ziel der Geschäftsleitung.

Das Vertriebsinformationssystem bei der John Crane GmbH wurde in ca. 30 Beratertagen realisiert.

KLESSE & COMPANY Unternehmensberatung GmbH
 Heinrich-Hertz-Str. 34 D-40699 Erkrath/Düsseldorf
 Tel.:+49 (0)211/93850 41 FAX:+49 (0)211/93850 43

Email: service@klesse.de <http://www.klesse.de>