



Fissler

## Komplett-Controlling-Sortiment nach eigenem Geschmack

### Das Unternehmen Fissler

2005 feierte Fissler sein 160-jähriges Jubiläum als Hersteller von weltweit erfolgreichem Kochgeschirr und Küchenhilfen. Auch heutzutage bleibt Fissler seiner Philosophie treu und gestaltet die Firmen- und damit auch ein Stück Kochgeschichte unter dem Motto "Qualität & Ideen". Über Generationen gewachsenes technologisches Know-how, sorgsame Fertigung, Innovationskraft und die Orientierung an den Kundenbedürfnissen sind die Säulen, die den Erfolg und die Philosophie des Unternehmens begründen.

### Die Herausforderung

Fissler steht vor der Herausforderung, das breite Sortiment, die Vielzahl der Aktionsprodukte und die internationalen Anforderungen so zu planen, dass die Verfügbarkeit jederzeit gewährleistet ist und Komplexitätskosten in Produktion und Logistik möglichst niedrig sind.

Da für alle Planungsbeteiligten die nötige Transparenz nicht ausreichend gewährleistet war, der Planungs- und Controllingprozess unterjährig neu gestaltet werden sollte und kein Vertriebsinformations-, -planungs- und -controllingsystem im Einsatz war, beauftragte Fissler die Unternehmensberatung Global Solutions Europe mit der Überarbeitung der Prozesse, der Auswahl einer geeigneten Software und der Begleitung bei der Einführung. Alle am Vermarktungsprozess Beteiligten sollten künftig in die Planungs- und Controllingphasen miteinbezogen werden.

### Die BOARD-Lösung

Nach einer umfassenden Evaluierung von SAP-Modulen und 27 Anbietern analytischer CRM-Systeme entschied man sich bei Fissler, ein Vertriebsinformations-,

Planungs- und Controllingsystem auf Basis des Management Intelligence Toolkits BOARD aufzubauen. Aufgrund des programmierfreien Toolkit-Ansatzes von BOARD ließ sich die Entwicklung des Systems gemäß den umfassenden Anforderungen zusammen mit den verantwortlichen Fissler-Mitarbeitern innerhalb weniger Monate umsetzen.

Hierzu wurden die unternehmensweiten Stamm- und Bewegungsdaten aus dem SAP-System in die integrierte multidimensionale Datenbank von BOARD überführt und ein Vertriebsplanungssystem aufgebaut, dessen Ist-Daten die Grundlage für die angeschlossenen Planungsprozesse bilden.

Das System wurde bereichsübergreifend für verschiedene Zeithorizonte inklusive der Aktionsplanung und einer rollierenden Aktualisierung von Planwerten erstellt und in Form eines Workflows anwenderfreundlich umgesetzt.

Der Gesamtplanungsprozess wird vor diesem Hintergrund in verschiedene Workflows unterteilt. Ausgehend von Vorjahreswerten wird von Vertriebsinnendienst und Controlling eine Urplanversion der Jahresplanung in vordefinierten Schritten erstellt. In der rollierenden Umsatz-Planung wird die Jahresplanung durch den Vertriebsaußendienst fortgeführt und nach den Erkenntnissen eines Plan-Ist-Abgleichs kontinuierlich angepasst. Auf diese Weise können regulierende Maßnahmen zeitnah eingeleitet und in der weiteren Planung berücksichtigt werden. Strukturveränderungen und künftige Anforderungen lassen sich aufgrund der großen Flexibilität des Systems jederzeit schnell berücksichtigen.



Für die Aktionsplanung wird jeweils das aktuelle Aktionskennzeichen mit Aktionsartikeln, Preisen und Warenpaketen direkt aus dem SAP-System geladen. Auf Basis von Top-Down-Vorgaben für jedes Vertriebsgebiet erstellt das System selbst Vorschlagswerte einer Kundenumsatzverteilung aufgrund des Vorjahresumsatzes. Die eigentliche Aktionsplanung erfolgt bottom-up durch den Vertriebsaußendienst getrennt nach A/B-Kunden (Planung auf Kundenebene) einerseits und sonstigen Kunden (summarische Planung auf Ebene des Außendienstgebietes) andererseits.

Anfang 2007 wurde eine Erweiterung der BOARD-Applikation auf internationaler Ebene eingeführt: dank der mehrsprachigen Datenbank von BOARD konnte die komplette Applikation zusätzlich auf Französisch zur Verfügung gestellt werden. Nun wird die Planung direkt mit BOARD von den internationalen Planungsverantwortlichen der Fissler GmbH erstellt und ein internationales tagesaktuelles Reporting wird ermöglicht.

### Der Kundennutzen

Mit der Einführung von BOARD als zentrales Steuerungsinstrument wurde nicht nur eine größere Transparenz und bessere Planungsgrundlage geschaffen, sondern auch ein höheres Maß an Verbindlichkeit in die Planung insgesamt gebracht. So können nicht nur die Auswirkungen durchgeführter Aktionsverkäufe detailliert ausgewertet, sondern bereits im Vorfeld umfassend simuliert und in der Planung berücksichtigt werden. Auf diese Weise wird neben dem Unternehmenserfolg auch die Sicherung des vormals sehr personenbezogenen Know-hows durch das System garantiert.

*„Mit BOARD können wir Schwachstellen im Sortiment oder Verkaufsprozessen näher erkennen und Gegenmaßnahmen rechtzeitig einleiten. Da unsere Mitarbeiter von Anfang an voll in das Projekt und die programmierbare Entwicklung der Applikationen involviert waren, können wir auch in Zukunft schnell und präzise auf neue Marktsituationen reagieren.“*

*Leiter & IT Fissler GmbH*

Dr. Klaus Doeh Kaufmännischer  
Leiter & IT Fissler GmbH

Branche  
Fertigung

Anwendungsbereich  
Vertriebsplanung

Vorsysteme  
SAP

