



Reibungsloses Vertriebs-Controlling aus der Cloud



"Aktuell nutzen rund 150 Vertriebsangestellte sowie das Management aus drei Ländern das entstandene Power BI Dashboard."

Johannes Hüttner
Key Account Manager
SKF



Aufgabe

Umsetzung eines Vertriebs-reportings.

Über SKF

Der schwedische SKF-Konzern ist in weltweit mehr als 130 Ländern in der Entwicklung und Fertigung von Lagern, Dichtungen und Schmiersystemen aktiv. Ein globaler Großkonzern mit breitem Portfolio, der von Kleinstteilen bis hin zu riesigen Anlagen in verschiedensten Industriebranchen vertreten ist. Für ein vertriebliches Controlling, das für unterschiedliche Märkte und heterogene Produktgruppen ein flexibles Reporting abbilden soll, stellt das eine große Herausforderung dar.

Projekt im Überblick

SKF

Kunde

SKF GmbH
Schweinfurt
www.skf.de

Gründung

1907 (Schweden)

Angestellte

6.600 in Deutschland
(44.400 weltweit)

Branche

Maschinenbau

Lösung

> Automatisiertes, cloudbasiertes Vertriebscontrolling

Leistungen

- > Aufbau Snowflake-Datenbank
- > Dashboard-Konzeption und -Erstellung in Power BI
- > Power BI Schulungen

Technologien

- > Snowflake
- > Power BI



Automatisiertes Controlling im Vertrieb

Mit der Umsetzung eines entsprechenden Reportings unterstützte taod das Team von SKF-Deutschland. Das Projekt zeigt, wie mit flexiblen, cloudbasierten Technologien auch große automatisierte Reportinglandschaften entstehen - vom Data Warehouse bis zur finalen Nutzung mittels Power BI Dashboards. Analog zum Kunden SKF galt die Devise: Verschiedene Bauteile ineinandergreifen lassen und Reibungen reduzieren.



Während des Projekts fanden fortlaufende Power BI Trainings und Coachings mit den Kunden und Kundinnen statt.

Gut geplant ist halb gebaut

Die Kombination der Bauelemente soll als Technologie-Stack ein einheitliches und verlässliches System ergeben. Nicht nur bei der Datenspeicherung gilt der Grundsatz „Silos vermeiden, zentralen Zugriff ermöglichen“. Auch das vertriebliche Controlling ist darauf angewiesen, Reportings auf einer ganzheitlichen Grundlage und für alle relevanten Angestellten verfügbar zu gestalten.

Ziel des Projektes war daher der Aufbau und die Realisierung eines universalen Reportingsystems, mit dem das kaufmännische Controlling aller Vertriebsbereiche automatisiert durchgeführt werden kann. Dazu wurden verschiedene Stufen im Aufbau des Datenmodells und des Systems mitgedacht und eingesetzt:

- > **Eine cloudbasierte Snowflake-Datenbank stellt die Basis.** Deren große Vorteile liegen unter anderem in der automatischen Skalierung. Sie sorgt für ein automatisch angepasstes Verhältnis von benötigter Leistung und anfallender Kosten.
- > Im **intelligenten Data Mart** (Teilkopie des bestehenden Warehouses) sorgt eine **Staging Area** für die Sicherung der Datenqualität, um eine divergierende Qualität zwischen Warehouse und Data Mart zu verhindern.
- > **Power BI** wurde als Zielkomponente zur schnellen Validierung der Daten kontinuierlich hinzugezogen. So ließen sich Bottlenecks in der Modellierung frühzeitig vermeiden.
- > **Mit Power BI Coachings** wurden Fachbereiche für die Visualisierung und Erstellung von Dashboards geschult. Nur durch Einbeziehung der Endnutzenden kann die Beantwortung kritischer Fragen in die UX-optimierte Dashboard-Konzeption miteinfließen.



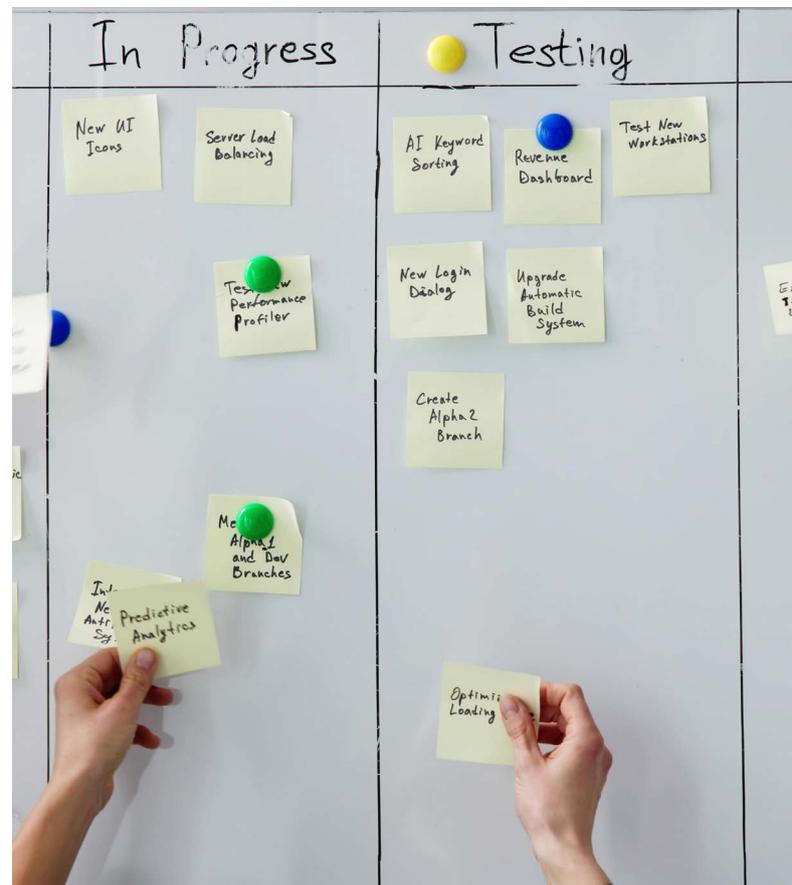
Jetzt Beratung anfragen!

Agile Umsetzung mit Weitblick

Der Workflow des Projekts beruht auf einem Grundgedanken: Modulares und agiles Arbeiten, um aus Bauteilen ein einheitliches und gleichzeitig erweiterbares System zu realisieren. Der Aufbau der Datenbank erfolgte daher in einem jederzeit ausbaufähigen Datenmodell. In Konzeption und Umsetzung wurden potenzielle Ausbaustufen und zukünftige Anforderungsänderungen berücksichtigt. Aufwände für zukünftige Erweiterungen werden so niedrig gehalten.

In vertrauensvoller Atmosphäre wurden hierfür zum Ende einer jeden Woche Aufgaben für den aktuellen und nächsten Sprint besprochen, geplant und verfeinert.

Das Ergebnis umfasst die erste Version eines Power BI Dashboards. Es wird aktuell von rund 150 Vertriebsangestellten und dem Management aus drei Ländern genutzt. Das automatisierte Controlling stellt ein wichtiges Element dar, das laufende Geschäft zu betrachten und zu verstehen. Die regelmäßige Analyse hat den Arbeitsaufwand zur Erstellung einer Gesamtsicht über die vertriebliche Performance stark reduziert und gilt als Blaupause für weitere Projekte.



SCRUM Board und Sprint-Planung

Anforderungen

Ziel des SKF-Projekts war die Umsetzung und Implementierung eines Systems, mit dem das kaufmännische Controlling und Reporting aller Vertriebsbereiche automatisiert durchgeführt werden kann.

Der Technologie-Stack setzte auf einer modernen Architektur auf. Die Hauptanforderung war es, eine solide Basis mit Snowflake zu schaffen, um im nächsten Schritt die Daten in Power BI zu visualisieren.

Projektverlauf

Mit dem Aufbau eines gemeinsamen Backlogs, der Priorisierung von Stories und Tasks erfolgte zum Ende einer jeden Woche die Sprint-Planung des Projekts.

Im ersten Schritt wurde mit der Umsetzung der Datenbank begonnen. Ihr liegt ein für potenzielle Erweiterungen offenes Datenmodell zugrunde. Die uneingeschränkte Skalierbarkeit der Snowflake-Architektur in Kombination mit der unschlagbar stabilen Performance der Technologie waren ausschlaggebende Gründe der Entscheidung.

Um die im Dashboard zu analysierenden KPI frühzeitig im Datenmodell mitzuerfassen und vorzuplanen, wurden begleitend verschiedene Power BI Trainings und Coachings durchgeführt. So konnten stetig neue Erkenntnisse und Ideen innerhalb eines Feedback Loops in die Planung miteinbezogen werden.

Lösung

Als Teilmenge der cloudbasierten Snowflake Datenbank stellt der für den Bereich des Vertriebcontrollings aufgebaute Data Mart die Basis dar. Hier ist ein wichtiger Faktor die Beständigkeit der Datenqualität zwischen Datenbank und Data Mart.

Um diese Qualitätssicherung verlässlich garantieren zu können, wurde eine vorgeschaltete Staging Area mit integriertem Data Quality Gate eingezogen.

Die Datenvisualisierung erfolgte abschließend in Power BI. Mit angereicherten DAX-Measures entstanden in verschiedenen Iterationen die finalen automatisierten Controlling Dashboards für den Vertrieb. Mit der kontinuierlichen Betreuung und Weiterbildung der entsprechenden Angestellten entwickelt sich ein immer differenzierteres Reporting-System.

Ergebnis

Das laufende Geschäft nicht nur zu analysieren, sondern auch zukünftige Trends und Entwicklungen simulieren und abschätzen zu können, ist im Vertriebscontrolling unerlässlich. Mit dem finalen cloudbasierten, automatisierten Vertriebs-Controlling steuern mittlerweile rund 150 Fachbereichsangestellte von SKF-Deutschland Analysen und Reportings.

Das Herzstück bildet dabei das in Power BI erstellte KPI Dashboard, das den Arbeitsaufwand für die Reportings signifikant reduziert hat. Es bildet eine intuitive Darstellung, mit der das laufende Geschäft deutlich leichter interpretierbar und verständlich wird.





Wie können wir dich beraten?

Kontaktiere uns gerne unverbindlich, wenn du dich für das Thema Datenanalyse interessierst und dich von uns beraten lassen möchtest.

Benjamin Hinz
Chief Operating Officer
+49 151 53429324
benjamin.hinz@taod.de



Jetzt Beratung anfragen!

Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Case Study, neben Doppelformen und Partizipialformen, das generische Maskulinum verwendet. Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich – sofern nicht anders kenntlich gemacht – auf alle Gender.

Verwendete Bilder

taod Consulting GmbH
istockphoto.com/AndreyPopov

Datenschutzbeauftragter

Frank Gundlach
GTB – Genossenschafts-Treuhand
Bayern GmbH Wirtschaftsprüfungs-
gesellschaft
Türkenstrasse 22 - 24

80333 München

+49 170 9416034

fgundlach@gv-bayern.de

Kontakt

taod Consulting GmbH
Oskar-Jäger-Str. 173, K4
50825 Köln

+49 221 975 849 70

info@taod.de

Vertreten durch

Simon Biela, Matthias Steinforth,
Benedikt Stienen

Amtsgericht Köln HRB 95089

