

B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH

Volle Transparenz im Vertrieb mit Power BI & Microsoft Fabric



„Die Zusammenarbeit mit taod war über den gesamten Projektverlauf hinweg hervorragend. Besonders überzeugt haben uns die **klare Kommunikation**, die **professionelle Projektsteuerung** sowie die **strukturierte Zusammenarbeit** auf technischer Ebene. Gleichzeitig wurde jederzeit die notwendige **Flexibilität** bewahrt, um neue Anforderungen und Anpassungen zielgerichtet in das Projekt einfließen zu lassen.

Besonders positiv war, dass taod unsere fachlichen Anforderungen und vertrieblichen Prozesse schnell verstanden und in eine **anwenderorientierte Lösung** übersetzt hat. Das Dashboard schafft für uns eine verlässliche Grundlage, um vertriebliche Entwicklungen transparenter zu bewerten und Entscheidungen künftig noch stärker **datenbasiert** zu treffen.“

André Eichler

Director Operational Excellence
B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH



Aufgabe

Aufbau eines zentralen Vertriebsdashboards in Power BI, das Daten aus dem CRM System Creatio und SAP zusammenführt und damit eine gemeinsame Grundlage für operative Vertriebssteuerung und strategisches Vertriebsmanagement schafft.

Über B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH

Die B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH mit Sitz in Markranstädt bei Leipzig ist ein Anbieter von Fluidsystemlösungen für industrielle Anwendungen. Als Teil eines international aufgestellten Netzwerks spezialisierter Vertriebs- und Servicezentren verbindet das Unternehmen globale Erfahrung und etablierte Qualitätsstandards mit persönlicher Beratung und regionaler Nähe. Das Unternehmen unterstützt Kunden bei der sicheren und zuverlässigen Handhabung von Flüssigkeiten und Gasen und bietet hierfür ein umfassendes Portfolio an Komponenten, Systemlösungen und ergänzenden Services. Dazu gehören unter anderem Armaturen, Verschraubungen, Schläuche sowie individuell konzipierte Systemlösungen. Technische Dienstleistungen, Schulungen und eine anwendungsspezifische Beratung ergänzen das Leistungsangebot.



Projekt im Überblick

Kunde

B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH

Branche

Industrie

Lösung

Aufbau einer zentralen Reporting-Plattform für den Vertrieb mit Microsoft Fabric/Power BI auf Basis von ERP- und CRM-Daten

Services

> [Cloud Data Platform Consulting](#)

> [BI & Data Analytics Consulting](#)

Technologien

> [Microsoft Fabric](#)

> [Power BI](#)

Ausgangslage

Zu Projektbeginn liegen die wichtigsten Vertriebsinformationen in getrennten Systemen. Kennzahlen sind in den jeweiligen Tools sichtbar, etwa als einzelne Übersichten im CRM, und werden bei Bedarf zusätzlich manuell abgeglichen. Ein konsistentes Reporting, das zentrale KPIs aus Creatio, dem CRM-System von B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH, und SAP in einer gemeinsamen Sicht zusammenführt, ist noch nicht vorhanden. Für den Vertrieb bedeutet dies einen erhöhten Abstimmungsaufwand bei der Interpretation von Umsatz-, Forecast- und Pipeline-Kennzahlen. Die IT verfügt zwar bereits über erste Erfahrungen mit Power BI, jedoch noch nicht über eine belastbare Daten- und Reporting-Struktur, die organisationsweit genutzt und kontinuierlich weiterentwickelt werden kann.

Ziele

B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH möchte dem Vertrieb ein zentrales Dashboard bereitstellen, das Daten aus Creatio und SAP in einer einheitlichen Sicht bündelt und handlungsrelevante Insights ableiten lässt. Im Fokus stehen Steuerungsfragen aus dem Tagesgeschäft. Dazu gehören Umsatz im Verhältnis zum Forecast, der aktuelle Stand der Pipeline sowie Kontextinformationen zu Kunden und Verkaufschancen. Gleichzeitig soll eine Grundlage entstehen, mit der B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH weitere Dashboards eigenständig entwickeln kann. Parallel dazu soll die Datengrundlage in Microsoft Fabric schrittweise aufgebaut werden.



Herausforderungen des Projekts

- > Komplexe Kennzahlenlogik, bei der zentrale Definitionen wie Umsatz und Forecast präzise nachvollziehbar sein müssen.
- > Zeitgleiche Weichenstellung beim Kunden, etwa zu Definitionen, Eingabeprozessen und Zugriffsrechten, die eng mit dem Projekt verzahnt sind.
- > Parallele Umsetzung von Dashboard-Entwicklung und Aufbau der Microsoft-Fabric-Plattform



Projektverlauf

Den Auftakt bildet ein Anforderungs-Workshop vor Ort bei B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH. Sowohl die Vertriebsleitung als auch Mitarbeiter aus IT und Vertrieb bringen ihre Anforderungen an die Data Platform sowie die Power BI Reports ein. Zielgruppe des Dashboards sind die Vertriebsingenieure im B2B-Außendienst. Die Experten von taod setzen auf ein schlankes Projektteam mit klar verteilten Verantwortlichkeiten. Die Projektleitung steuert das Vorhaben und koordiniert die fachlichen Anforderungen. BI-Experten entwickeln daraus ein konsistentes Dashboard-Konzept und setzen die Visualisierungen um, während das Data Engineering die Datenquellen integriert und eine belastbare Grundlage für die Auswertung zentraler Kennzahlen schafft. Die fachlichen Anforderungen werden durch den Vertrieb von B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH eingebracht. Die interne IT verantwortet die Datenanbindung sowie den Aufbau der Microsoft-Fabric-Umgebung. Das Projekt wird von taod fachlich und strategisch begleitet, insbesondere bei Architekturentscheidungen, Priorisierungen sowie der Abstimmung technischer Schnittstellen.



SQL-Logik bei der Datenanbindung

Eine Datenquelle kann unverändert geladen werden oder über eine SQL-Abfrage gezielt aufbereitet werden. In der Abfrage lassen sich Spalten auswählen, filtern und kombinieren. So kann auch eine komplexe Kennzahlenlogik sauber abgebildet werden, ohne dass sie in der ersten Projektphase neu implementiert werden muss.



Data Warehouse in Microsoft Fabric

Microsoft Fabric bündelt Funktionen für Speicherung, Aufbereitung und Analyse von Daten in einer Plattform. Ein Data Warehouse bildet darin die strukturierte, harmonisierte Datenbasis, in der Informationen aus verschiedenen Quellen konsolidiert und für Reporting und Analysen aufbereitet werden.

Das Vorgehen ist iterativ. In regelmäßigen Terminen stellt taod die jeweils nächste Version einzelner Dashboard-Seiten vor, sammelt Rückmeldungen aus dem Vertrieb und integriert sie in die Weiterentwicklung. So entsteht das Dashboard schrittweise entlang der konkreten Nutzung im Alltag. Greifbar wird das zum Beispiel in typischen Fragen aus dem Vertrieb. Wenn ein Vertriebsingenieur einen Termin vorbereitet, lässt sich in einer gemeinsamen Sicht prüfen, welche Chancen in der Pipeline stehen, wie sie sich zum Forecast verhalten und welche Kundendetails für das Gespräch relevant sind.

Ein zentrales Thema im Projekt ist die Kennzahlenlogik. Statt die Logik zu Beginn vollständig neu zu modellieren, greift taod die vorhandenen SQL-Logiken des Kunden auf und nutzt sie für die Datenanbindung. Damit bleiben Definitionen konsistent und die Ergebnisse sind für die Fachbereiche nachvollziehbar. Parallel dazu begleitet taod den Aufbau der Fabric-Umgebung strategisch. Dazu gehören Abstimmungen zu Kapazitäten, Zielbild und Schnittstellen. Sobald neue Tabellen in Fabric verfügbar sind, wird das Reporting schrittweise auf diese Grundlage umgestellt.

Vertriebsdashboard in Power BI

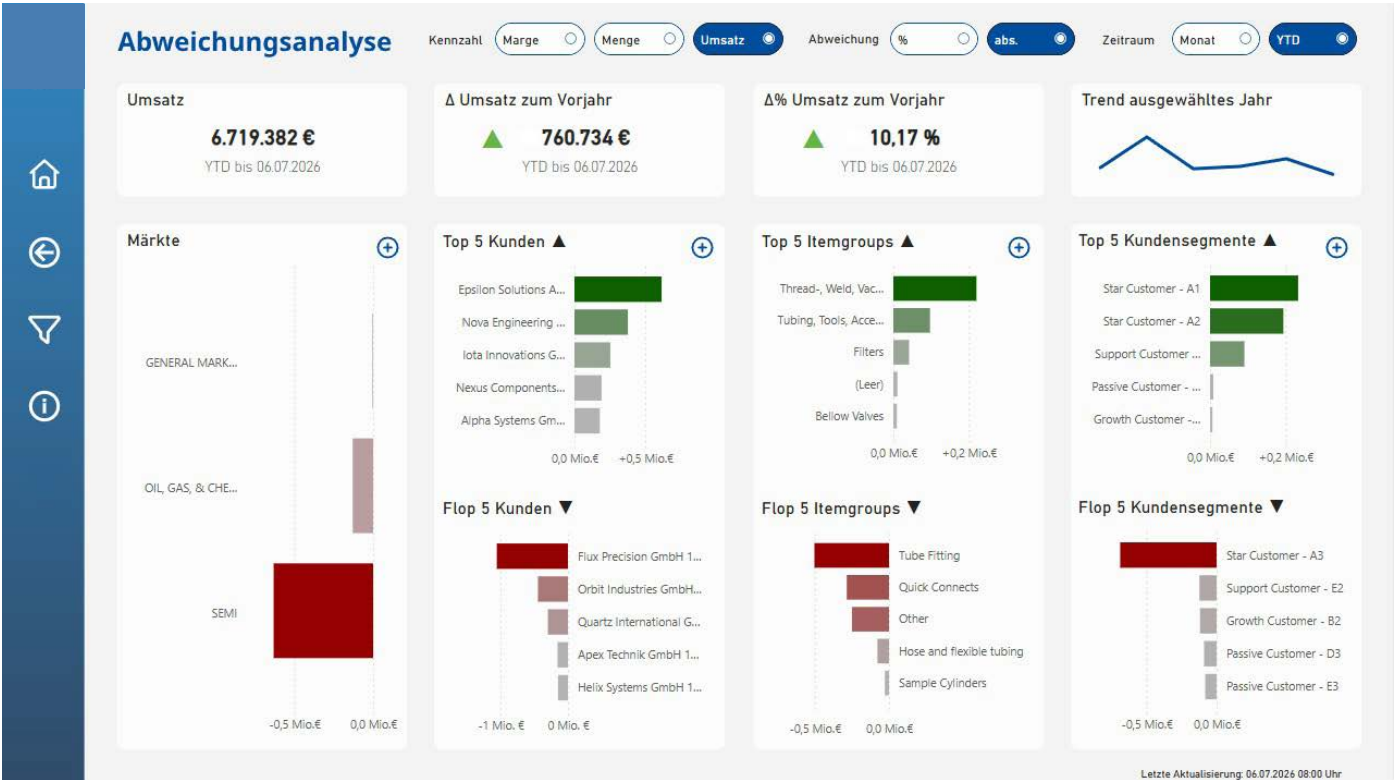


Abbildung 1: Abweichungsanalyse, aufgeteilt nach Umsatz, Märkten, Kunden, Kundensegmenten und Produkten (Die dargestellten Daten wurden anonymisiert.)

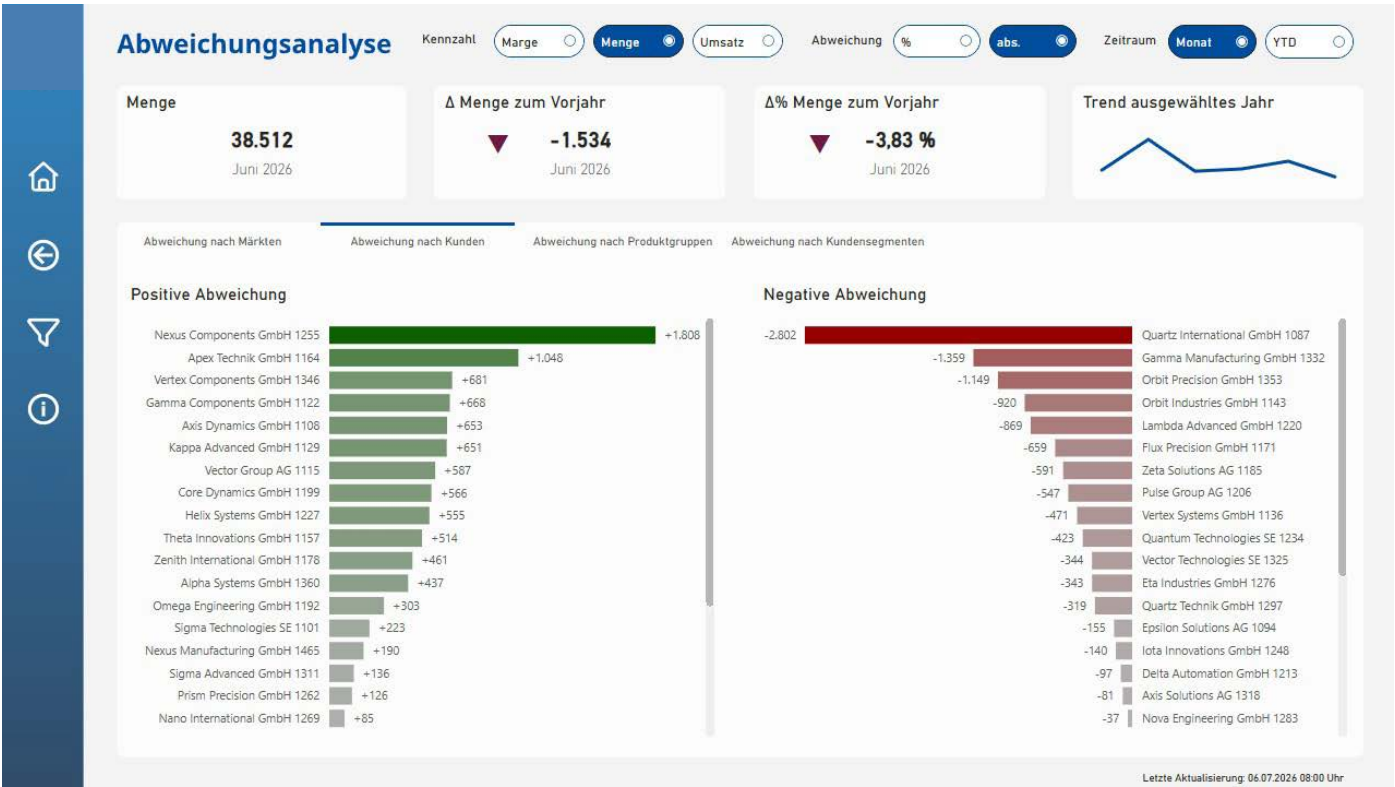


Abbildung 2: Detailsansicht der Abweichungsanalyse nach Kunden (Die dargestellten Daten wurden anonymisiert.)

Ergebnis

B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH verfügt heute über ein zentrales Vertriebs-Dashboard, das Daten aus Creatio und SAP in einer gemeinsamen Sicht zusammenführt. Das Dashboard unterstützt typische Steuerungsfragen im Vertrieb und wird entlang der Anforderungen der Zielgruppen iterativ weiterentwickelt. Es umfasst unter anderem eine Übersichtsseite, eine Abweichungsanalyse, Kundendetailseiten sowie weitere Detailansichten, die für die Vertriebssteuerung relevant sind.

Die Abweichungsanalyse (s. S. 6 Abb. 1) macht den Mehrwert des Dashboards besonders deutlich: In der Übersichtsansicht erkennen Nutzer sofort, wie sich zentrale Kennzahlen wie Umsatz, Menge oder Marge im Vergleich zum Vorjahr entwickeln. Abweichungen können absolut oder prozentual sowie für den aktuellen Monat oder YTD betrachtet werden. Gleichzeitig zeigt die Ansicht, in welchen Märkten, Kundengruppen, Produktgruppen oder Kundensegmenten die größten positiven und negativen Veränderungen entstehen.

„Das neue Dashboard ermöglicht uns in kürzester Zeit relevante Informationen mit wenigen Klicks abzurufen. Das spart im Tagesgeschäft erheblich Zeit und erhöht den Mehrwert unserer Daten.“

Nils Böttger
Sales Director
B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH



taod Services

- > BI-Consulting mit Anforderungsaufnahme, Konzeption und Visualisierung
- > Data Engineering für Datenanbindung und Modellierung
- > Strategische Begleitung beim Aufbau von Microsoft Fabric
- > Enablement zur eigenständigen Weiterentwicklung in Power BI und Fabric

Aus dieser Übersicht heraus lassen sich Auffälligkeiten gezielt weiter analysieren. Die Detailansicht nach Kunden (s. S. 6 Abb. 2) zeigt beispielsweise, welche Kunden maßgeblich zu einer Abweichung beitragen. So kann der Vertrieb von der aggregierten Entwicklung direkt in die konkrete Ursachenanalyse wechseln und die Sicht flexibel an die jeweilige Fragestellung anpassen.

Damit entsteht eine gemeinsame Datengrundlage für die Vertriebssteuerung. Entscheidungen können schneller getroffen werden, weil zentrale Kennzahlen in einer einheitlichen Sicht vorliegen. Gleichzeitig erhöht das Reporting die Objektivität, da Definitionen transparent nachvollziehbar sind und Diskussionen über unterschiedliche Datenstände reduziert werden. Damit verfügt B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH über eine Basis auf der sie weitere Dashboards und Analysen eigenständig aufbauen können.

„Datenbasierte Vertriebssteuerung funktioniert nur, wenn alle auf dieselben Zahlen schauen. Bei B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH haben wir genau das geschaffen – eine verlässliche Grundlage für schnellere Entscheidungen und gezieltere Maßnahmen.“



Claudia Kramer
Data Consultant
taod Consulting

Raise the potential in every byte

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
B.E.S.T. Fluidsysteme GmbH

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