



ANWENDERBERICHT

KOMPLEXE DATEN SPIELEND EINFACH ANALYSIEREN

Eine schnelle, flexible und benutzerfreundliche Anwendung für den Vertrieb: was sich wie eine Hochglanzbroschüre liest, ist heute bei ak tronic eine effiziente Reporting- und Analyselösung für den Vertriebsinnen- und -außendienst sowie das Controlling. Das schlanke BI-Produkt AWINFORM überzeugte mit technologischen Standards, einer schnellen Implementierung und der einfachen Benutzung für den Endanwender.

EIN ECHTES STEUERUNGSMINSTRUMENT FÜR DEN VERTRIEB

Die ak tronic Software & Services GmbH hat sich auf die Zweit- und Drittvermarktung von PC- und Videospiele für den Handel spezialisiert. In diesem Umfeld erzielen die rund 250 Mitarbeiter des Unternehmens mit Sitz in Saerbeck einen Jahresumsatz von 80 Millionen Euro.

Die Branche ist herausfordernd, denn gerade beim Relaunch von Spielen für PC, Playstation, Nintendo DS & Co. spielt der Faktor Preis eine wesentliche Rolle. Ein gutes, exklusives Sortiment allein reicht ak tronic jedoch nicht, um Handelskunden zu gewinnen. Der Vertrieb benötigt ein adäquates Steuerungsinstrument, um mit seinen Partnern im Elektronik- und Spielwarenhandel sowie mit Warenhäusern und Verbrauchermärkten auf Augenhöhe verhandeln und den richtigen Service bieten zu können.

UMFASSENDE ANALYSEN FÜR MICROSOFT DYNAMICS NAV

Operativ setzt ak tronic auf eine Microsoft Dynamics NAV-Lösung. Für den Vertrieb stand bislang jedoch kein geeignetes Steuerungsinstrument zur Verfügung. Die über 40 Vertriebsmitarbeiter mussten Berichte und Analysen fallbezogen im Controlling anfordern - ein Prozess, der für beide Abteilungen auf Dauer weder effizient noch befriedigend war.

„Der Prozess zur Berichtserstellung war extrem fehleranfällig. Entsprechend unzuverlässig waren auch die Ergebnisse. Wir wollten dem Vertrieb ein Instrument zur Verfügung stellen, mit dem er selbständig arbeiten kann“, erinnert sich Alfons Brack heute an diese arbeitsintensiven, umständlichen Abläufe.

Der Geschäftsführer EDV und Finanzen hatte bereits negative Erfahrung mit der Implementierung eines anderen BI-Tools gesammelt: „Wir wussten, wie ein Projekt ins Leere läuft, wenn die Anforderungen der User zu komplex und das



AUF EINEN BLICK

BRANCHE:

Zweit- und Drittvermarktung von PC- und Videospiele

DIE LÖSUNG IM FOKUS:

Business Intelligence: Reporting und Analyse

EINFÜHRUNG: 2008

BENUTZER AKTUELL: > 40

EINSATZBEREICHE:

- Vertriebssteuerung
- Controlling
- CRM

LÖSUNG:

- AWINFORM

BESONDERHEITEN:

- Leistungsfähige Integration von operativen Systemen, wie Microsoft Dynamics NAV (Navision)
- Hohe Akzeptanz der Endanwender durch Nutzung der Bedienstandards von Microsoft Office und Web-Oberflächen
- Standard- und individuelle Berichte für den Vertrieb und das Controlling
- Per Knopfdruck können komplette Analysesichten aus AWINFORM für weitere Auswertungen an Excel übergeben werden, mit und ohne Datenverknüpfung zur zentralen Datenbank.



„Als Frontend verwendet AWINFORM den bekannten Internet Explorer. Zur Datenanzeige werden Pivot-Tabellen genutzt, die für jeden Anwender leicht nachvollziehbar sind. Diese Kombination war für uns perfekt und sorgte für eine rasche Akzeptanz bei den Usern.“

Alfons Brack
Geschäftsführer EDV und Finanzen



ausgewählte Produkt zu kompliziert ist.“ Er bringt die Hauptanforderung an die neue Anwendung auf den Punkt: „Wir benötigten eine Lösung, die schnell ist: schnell in der Implementierung und schnell für den Endanwender.“

ak tronic hatte sich bei der Realisierung seines DMS-Systems zur Archivierung und für das Workflow-Management bereits für ACTIWARE entschieden. So hatte das Unternehmen schon positive Erfahrungen mit dem Anbieter gesammelt. Doch nicht nur aufgrund dieser Vorgeschichte konnte ACTIWARE mit seiner BI-Lösung AWINFORM punkten.

SCHNELLE EINFÜHRUNG DURCH TECHNOLOGISCHE STANDARDS

„AWINFORM beruht technologisch auf Microsoft-Standards. Das war für uns ein entscheidender Faktor. Denn die Lösung harmoniert sehr gut mit unserem ERP-System Microsoft Dynamics NAV“, beschreibt Alfons Brack ein wesentliches Entscheidungskriterium. „AWINFORM kann hervorragend die Daten unserer Navision-Umgebung verarbeiten. Schnittstellenprobleme waren von Anfang an kein Thema.“

Durch den Einsatz dieser Standardtechnologien sind auch die Projektfolgekosten minimal. Die EDV-Abteilung von ak tronic besitzt umfassendes SQL Know-how. Daher konnte die IT sich ohne große Einführungen oder Schulungen unmittelbar inhaltlich mit den AWINFORM-Cubes befassen. Anpassungen an der Anwendung nimmt das Unternehmen heute zu 99% eigenständig vor.

VON NULL IN DEN PRODUKTIVEN BETRIEB IN NUR ZWEI MONATEN

In einem Initial-Workshop der EDV mit den Fachabteilungen und ACTIWARE wurden die inhaltlichen Anforderungen an die Lösung definiert. „Schon während des Workshop-Tages konnten wir die ersten Daten zusammentragen und so das Potential der Lösung erleben“, erinnert sich Alfons Brack. Die fachlichen Anforderungen wurden anschließend sehr schnell und unproblematisch in eine funktionierende Lösung umgesetzt.

ACTIWARE erwies sich dabei als starker Partner, der das erforderliche Know-how auf allen Ebenen mit-

brachte. „Die Berater von ACTIWARE waren sehr fit in Microsoft Dynamics NAV, so dass wir auf einer Ebene kommunizieren konnten. Durch ihr Produktwissen und ihre betriebswirtschaftliche Erfahrung wurden unsere Anforderungen schnell in ein effizientes System übersetzt“, so der Geschäftsführer weiter.

SCHNELLE AKZEPTANZ BEI DEN ANWENDERN

AWINFORM nutzt Web-Oberflächen und die Bedienstandards von Microsoft Office. Die Anwendung wird daher von Endanwendern besonders geschätzt und kann mit einem minimalen Schulungsaufwand eingeführt werden. So konnte auch ak tronic das Thema Reporting und Analyse bei den Usern in den Fachabteilungen etablieren.

„Als Frontend verwendet AWINFORM den bekannten Internet Explorer. Zur Datenanzeige werden Pivot-Tabellen genutzt, die für jeden Anwender, der schon mit Excel gearbeitet hat, leicht nachvollziehbar sind. Diese Kombination war für uns perfekt und sorgte für eine rasche Akzeptanz bei den Usern“, beschreibt Alfons Brack die Einführungsphase.

SCHNELL VERFÜGBARE INFORMATIONEN

Über 40 Anwender im Vertrieb und im Controlling nutzen heute AWINFORM als tägliches Steuerungsinstrument. Der Außendienst bereitet Kundengespräche voll auf Basis der Lösung vor. Er kann so Umsätze nach Warengruppen, Deckungsbeiträge sowie Retouren fundiert mit seinen Kunden diskutieren. „Auch im Controlling wird die Anwendung inzwischen umfassend genutzt, weil sie superschnell und supereinfach ist“, resümiert Alfons Brack den Erfolg seines Projekts.

HOHES POTENTIAL DURCH HOHE SKALIERBARKEIT

AWINFORM passt sich flexibel den wachsenden Anforderungen von ak tronic an. Inzwischen haben weitere Fachabteilungen erkannt, welche Möglichkeiten die Lösung bietet. „Wir haben bereits neue Anforderungen zusammengetragen“, so der Geschäftsführer EDV und Finanzen. „Zum einen werden wir die Cubes für den Vertrieb erweitern. Zum anderen werden weitere Abteilungen an die Lösung angebunden. Dabei beginnen wir mit eigenen Würfeln für den Einkauf und die Finanzbuchhaltung.“