



## [ Aus Daten wird Durchblick ]

**Branche:**  
Bauchemie

**Unternehmensgröße:**  
150 Mitarbeiter

**Anforderungen:**  
Ablösen einer Individual-  
Lösung im Vertriebs-  
controlling

**User:**  
ca. 40 Anwender

**Projektkategorie:**  
Analyse-Softwarelösung

### Kiesel Bauchemie GmbH & Co. KG

Die Kiesel Bauchemie GmbH & Co. KG entwickelt, produziert und vertreibt Verlegewerkstoffe für alle Arten von Bodenbelägen, u.a. Spachtelmassen, Klebstoffe und Fugenmassen. Das Unternehmen versteht sich als technisch führender Anbieter, das seine Kunden auch mit Innovationen überzeugt, wie z.B. den Designboden ServoArt® CeFlo sowie das revolutionäre Wiederaufnahmesystem Okalift Superchange. Dabei verfolgt Kiesel stets das Ziel, Menschen einen gesunden, wohnlichen und optisch ansprechenden Lebensraum dauerhaft zu ermöglichen.

### Aufgabenstellung

Die etwas in die Jahre gekommene, individuelle Controlling-Lösung sollte durch ein modernes, standardisiertes Software-Werkzeug abgelöst werden. Dabei lag das Augenmerk besonders auf der intuitiven und performanten Bedienung von antares analyzer. Der Informationsgehalt der Datenbank sollte spürbar über den Umfang des abzulösenden, webbasierten Tools hinausgehen, die Möglichkeiten zur grafischen Auswertungen im Vertrieb sollten deutlich ausgebaut werden. Von größter Bedeutung ist es, Veränderungen bei den Vertretergebieten, Kunden und Produkten schnell und einfach zu erkennen. Das neue Tool sollte neben einer groben Übersicht über die Verkaufszahlen tieferegehende Analysen auf einfache Weise zulassen.

### Lösung

Als langjähriger antares-Kunde wollte Kiesel Bauchemie natürlich nicht auf die gewohnten Vorteile einer webbasierten Lösung verzichten. Darüber hinaus sollte ein Data Warehouse auf Basis eines hochperformanten, multidimensionalen OLAP-Würfels alle Möglichkeiten zur vielfältigen Analyse bieten. Der besondere Charme der antares-Lösung liegt im flexiblen Unterbau und den Customizing-Möglichkeiten, die einen sehr schnellen Go-Live bei maximaler individueller Anpassung in einem Werkzeug vereinen. Die sehr breite, branchenübergreifende Kundenbasis von antares und das fundierte Fachwissen der Berater garantierten ein schnelles Verständnis der Zielsetzung und der zu Grunde liegenden Datenmodelle der Vorkonzepte - der Datenimport, der oftmals eine große Hürde darstellt, war so innerhalb von zwei Tagen umgesetzt. Einer anschließenden kurzen Testphase mit geringen Anpassungen und einer kleinen Schulungseinheit folgte der Live-Betrieb. Die gesamte Einführung konnte so innerhalb von nur 3 Wochen abgeschlossen werden.

„Mit der Flexibilität und Praxisnähe von antares analyzer wurde unser Vertriebscontrolling auf eine noch höhere Qualitätsstufe gestellt.“

**Jörg Horn**  
Prokurist & kfm. Leiter  
Kiesel Bauchemie

„Vertrieb und Geschäftsleitung profitieren täglich von den aussagekräftigen Analysen und dem ansprechenden Reporting.“

**Jörg Horn**  
Prokurist & kfm. Leiter  
Kiesel Bauchemie

## Die Anforderungen im Detail

Von hoher Relevanz für Vertriebsmitarbeiter, die Vertriebsleitung und das Controlling sind stets aktuelle Daten wie Auftragsbestand und Auftragseingang. Die üblichen Auswertungen zu Umsatz, Absatz und Verkaufspreisen werden durch Deckungsbeiträge, Rabatte und kundenspezifischen Boni ergänzt. Die Daten können über Vertriebskanäle, Kunden, Länder, Produkte, Auftragsarten u.a. in wenigen Sekunden analysiert werden. Die komplexe Berechnungslogik wurde vollständig in antares analyzer implementiert.

## Anwender können schnell auf einen Blick die Deckungsbeiträge, Bestellmengen und Rabatte einzelner Kunden analysieren

Auswertung - 3 Kennzahlen: Dezember kum. Ist 2014

analyser V7 Demo Version 3.4.5.000

Ist 2014 Monat Dezember kum. Ist 2013

Alle Handelsgruppen Alle Länder Alle Vertreter

Alle Artikel Alle Produktlinien Alle ABC-Artikel Alle Profitcenter ohne Umrechnung

Kunden	Umsatz	Absatz	Deckungsbeitrag	Umsatz	Absatz	Deckungsbeitrag
	Ist - Dez / 2014	Ist - Dez / 2014	Ist - Dez / 2014	Ist - Dez / 2013	Ist - Dez / 2013	Ist - Dez / 2013
Alle Kunden	477.512.433	435.228	302.778.881,08	488.713.111	436.333	284.921.260,36
Einkaufsverband Rad + Sport	159.207.801	144.850	100.945.086,19	155.966.357	145.203	94.775.933,18
Onlinefachhandel	29.872.809	27.151	18.041.872,97	29.852.481	27.842	18.200.518,29
Sportfachhändler	72.343.610	65.050	45.088.791,20	70.091.199	65.329	42.590.996,00
Verbrauchermärkte	56.991.455	51.843	36.134.602,03	55.922.697	52.092	33.963.515,88
Fachhandel	156.940.561	143.153	99.513.853,10	153.988.938	143.514	93.588.325,96
Supermarkt	156.940.561	143.153	99.513.853,10	153.988.938	143.514	93.588.325,96
Discounter	161.363.960	147.275	102.320.161,78	158.796.815	147.556	96.477.961,23
Daupermarkt	29.812.595	27.191	18.903.542,52	29.694.049	27.471	18.841.531,85
Crosshandel	68.151.754	54.942	38.142.465,61	68.352.448	54.233	35.458.745,54
Verbrauchermärkte	34.977.835	31.793	22.178.129,32	33.991.790	31.875	20.667.070,47
	38.421.915	33.359	23.990.027,33	38.727.727	34.177	22.320.863,37

antares

## Detaillierte Berichte mit aktuellen Daten stehen sofort zu Verfügung

Daten-Analyse (Kunde): Umsatz - Dezember kum. Ist 2014 / Ist 2013

analyser V7 Demo Version 3.4.5.000

Umsatz Ist 2014 Monat Dezember kum. Ist 2013

Alle Handelsgruppen Alle Länder Alle Vertreter Alle Kunden

Alle Artikel Alle Produktlinien Alle ABC-Artikel Alle Profitcenter ohne Umrechnung

2014 über 3.000.000 2013 über Abweichung über % über 10

Kunden	Rang	Ist kum. Dez / 2014	Ist kum. Dez / 2013	Abweichung	%
1114 Sodimec S.A.	1	4.324.384	3.665.665	658.719	18
1105 Luber, Polzl & Partner	2	4.169.337	3.877.878	491.459	13
1004 De meester	3	4.131.003	3.534.013	596.989	17
1089 Spylzer BV	4	4.033.779	3.474.533	559.246	16
1107 La Anonima S.A.I.C.	5	3.906.710	3.475.512	431.197	12
1056 TipTop Shop	6	3.870.151	3.324.321	545.829	16
1124 UTE S.A.	7	3.779.698	3.422.351	357.346	10
1101 Svenska Group	8	3.701.756	3.340.328	361.428	11
Summe		31.916.096	27.914.898	4.001.198	14

antares

## Ihre Vorteile:

- Kurze Implementierungszeit
- Ansprechende, moderne Optik
- Integration beliebiger Vorgesysteme
- Intuitive und einfache Bedienung
- Integriertes, rollenbasiertes Berechtigungskonzept
- Vollautomatischer Datenimport

## [ Software für sichere Entscheidungen ]

antares entwickelt seit 1994 strategische Informationssysteme und Business Intelligence-Lösungen. Etablierte Softwarelösungen für Analyse & Reporting, Planung, Risiko- & Chancenmanagement sowie Balanced Scorecarding werden an individuelle Bedürfnisse angepasst und innerhalb kürzester Zeit implementiert.

