



[Vorfahrt im Tier-1-Vertriebscontrolling]

Branche:

Automobilzulieferer

Unternehmensgröße:

5.200 Mitarbeiter

Anforderungen:

Entwicklung einer Controlling- und Analyselösung, die externe Marktdaten, vertriebliche Rückmeldung und Ist-Werte der Produktion effizient kombiniert.

User:

ca. 25 Anwender

Projektkategorie:

Entwicklung einer branchenspezifischen BI-Softwarelösung

„Endlich haben wir ein Werkzeug gefunden, das sehr gut zu unseren speziellen Bedürfnissen im Automobilzulieferer-Geschäft passt.“

Yuliya Sabaldash
Sales Controllerin
TRW BCS

TRW Automotive

Der Geschäftsbereich Global Body Control Systems (BCS) von TRW Automotive beliefert führende Hersteller von Fahrzeug-Herstellern und deren Zulieferfirmen auf der ganzen Welt mit elektronischen Komponenten zur Fahrzeugbedienung und -steuerung. Das Portfolio umfasst Schalter und Schaltmodule, Steuer- und Bedieneinheiten für Heizung und Kühlung, eingebaute elektrische Zentralmodule, modulare Regen-Licht-Sensoren inklusive Luftfeuchtigkeits- und Solarlastsensorfunktionen sowie mechanische und elektrische Lenkradschlösser. Mit derzeit 5.200 Mitarbeiter betreibt BCS insgesamt zwölf Produktionsstätten in elf Ländern. Der Hauptsitz befindet sich in Radolfzell, Deutschland.

Aufgabenstellung

Gesucht wurde eine Lösung, die den individuellen Bedürfnissen im Automotive-Umfeld gezielt Rechnung trägt. Denn hinter den Produkten stehen mehrere Tausend Einzelkomponenten und somit Teilenummern, die sich je nach Hersteller, OEM-Plattform, Fahrzeugmodell und Verkaufsregion unterschiedlich kombinieren lassen. Vor diesem Hintergrund sollte es den weltweit tätigen Vertriebsmitarbeitern erleichtert werden, ihre vor Ort beim Kunden erhaltenen Einblicke umgehend in den jeweiligen Planungsszenarien zu hinterlegen, die vor allem auf den von unabhängigen Analysten extern zugeliferten Marktdaten basieren. Darüber hinaus galt es, entlang dieser Informationen umfassende Analysemöglichkeiten zu schaffen, um im weitreichenden Planungsprozess größtmögliche Reaktionsfähigkeit zu gewährleisten.

Lösung

Die Standard-Software antares analyzer zur Unterstützung einer detaillierten Vertriebs- und Umsatzanalyse wurde mit einem individuell entwickelten System zur Erfassung der reinen Planungsaktivitäten gekoppelt. Anwenderfreundlichkeit war in diesem Zusammenhang das entscheidende Stichwort. Da die jeweiligen Key Accounter aufgefordert sind, die bestehenden Marktdaten gegenüber realen Gegebenheiten beim OEM-Kunden zu prüfen und Veränderungen hinsichtlich der bestehenden und geplanten Auftragslage zeitnah zu hinterlegen, spielen neben einer intuitiven Oberfläche auch Multiuserfähigkeit sowie Berechtigungskonzepte hinsichtlich Funktion und Inhalt eine wichtige Rolle. Alle Aktivitäten werden im Detail geloggt, wodurch einzelne Bearbeitungsschritte auch im Nachhinein ohne Probleme zurückverfolgt werden können.

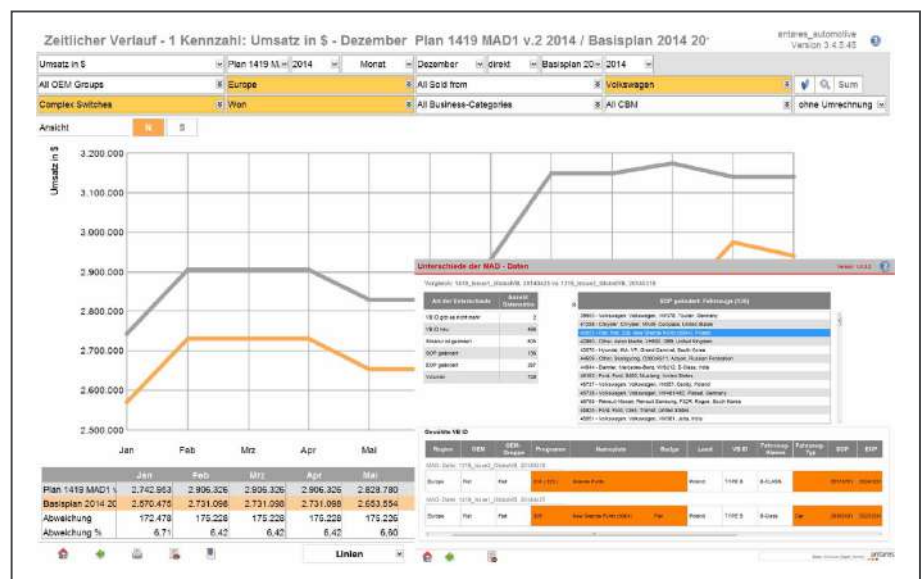
„Wir haben stets einen aktuellen und detaillierten Überblick über alle gebuchten Aufträge im direkten Vergleich zur Planung. Dadurch gewinnen wir ganz neue Möglichkeiten. Zudem sind die entwickelten Eingabemöglichkeiten der Lösung sehr intuitiv. Suchen und Editieren ist nun innerhalb der Lösung in einem Schritt möglich.“

Yuliya Sabaldash
Sales Controllerin
TRW BCS

Die Informationen stehen jederzeit für vielfältigste Auswertungen und Vergleiche bereit. Durch die genaue Durchdringung der verplanten Produktkombinationen ergibt sich zudem ein solides Fundament für die Kapazitätsplanung über alle Werke hinweg.

Praktischer Nutzen

Mithilfe der neuen Lösung ergeben sich umfassende Einblicke, die im Rahmen der strategischen Planung von immenser Bedeutung sind. Relevante Geschäftsfelder und Märkte lassen sich erheblich schneller identifizieren und auch potenzielle Chancen und Risiken können aus unterschiedlichstem Blickwinkel hinterfragt werden. In antares automotiveBI ist es möglich, zu einem Produkt und Auftrag im Handumdrehen die zugrundeliegende Teilekombination einzusehen oder die produktbezogenen Planungsdaten mit den Ist-Werten aus den ERP-Systemen der Produktion gegenüberzustellen. Dank des Szenariomanagements können zudem Planstände von verschiedenen Zeitpunkten miteinander verglichen werden. Effekte aufgrund bestimmter Veränderungen wie beispielsweise Währungsschwankungen, Marktdatenaktualisierungen oder Zeitverschiebungen bei Produktionsstarts lassen sich eindeutig nachvollziehen. Über die Exportfunktion ist auch die Datenausgabe in Excel im Handumdrehen möglich. Das Planungsteam hat stets einen aktuellen Überblick über alle gewonnenen, aber auch verlorenen Projekte. Es kann entsprechend rechtzeitig reagieren und beispielsweise eine schnellere Anpassung nachfolgender Vertriebs- und Produktionsabläufe veranlassen.



Ihre Vorteile:

- Schnelle, komfortable Analyse
- Intuitive Benutzeroberfläche
- Automatische Plausibilisierung bei Datenerfassung
- Möglichkeit von Block-eingaben
- Flexible Handhabung von Umrechnungskursen
- Multi-User-Fähigkeit
- Logbuch-Funktion

Mit antares automotiveBI lassen sich externe Prognosedaten und interne Planungswerte, aber auch Planstände von verschiedenen Zeitpunkten im Handumdrehen verglichen. Der erwartete Umsatz kann nicht nur pro Region oder Kunde, sondern auch nach Fahrzeug, Plattform, Produkt oder Teilenummer angezeigt werden.

[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.

