



Unterstützung der operativen Prozesse im Handel

Board bringt Transparenz in Vertrieb, Marketing und Supply Chain bei Merz Consumer Care. Mit Hilfe verschiedener Einflussfaktoren wie Preise, Rabatte, Listungen und Aktionen kann Merz die Entwicklung steuern und die Kundenperformance analysieren.



MERZ CONSUMER CARE

Transparenz schaffen und Auswirkungen simulieren

Mit den bekannten Marken tetesept und Merz Spezial gehört die Merz Consumer Care GmbH zu den führenden Anbietern innovativer und qualitativ hochwertiger Gesundheits-, Wohlfühl- und Beautyprodukte. Aufgrund der zunehmenden Internationalisierung hatte sich das Unternehmen bereits vor einigen Jahren entschieden, sein Preis- und Konditionssystem neu zu strukturieren. Das neue System sollte die finanziellen Effekte aus Veränderungen bei Preisen und Konditionen identifizieren. Dafür ist eine detaillierte Simulation auf Artikel- und Kundenebene notwendig.

Mit Board fand Merz Consumer Care eine flexible und intelligente Planungslösung, die direkt in den Fachabteilungen eingesetzt werden kann. Die einfache Modifikation des Datenmodells und des Frontends sowie die Möglichkeit der Durchführung von Szenarioanalysen sprachen für Board.

„Das neue Preis- und Konditionssystem, das wir in Board abgebildet haben, war ein wichtiger Meilenstein für uns. Durch die Harmonisierung der Strukturen haben wir eine deutlich höhere Transparenz erzielt. Board erspart uns außerdem viele manuelle Tätigkeiten, die uns früher viel Zeit gekostet haben“, erklärt Holger Schweikart, Head of Sales Controlling bei Merz Consumer Care.

So wird heute der gesamte Budget- und Forecast-Prozess statt mit Excel in Board gesteuert. Die flexiblen Einsatzmöglichkeiten erlauben beispielsweise die Verteilung der Planzahlen innerhalb der Kunden- und Artikelstrukturen nach einem frei definierbaren Schlüssel (z.B. Vorjahreswerte). Auf diese Weise kann der Geschäftserfolg über alle Kunden und Sortimente regelmäßig erfasst, simuliert und analysiert werden.

Ein Vertriebscockpit im Sales Reporting zeigt auf Tages-, Monats-, Jahres- oder Year-to-Date-Basis die Entwicklung der verschiedenen Kennzahlen tagesaktuell über alle Länder hinweg. Diese KPIs zu Distribution und Profitabilität dienen als wichtiges Steuerungsinstrument für das operative Geschäft.



Zielgerichteter Einsatz in den operativen Bereichen

In der täglichen Arbeit profitieren Vertrieb, Marketing und Supply Chain von den Daten und Informationen, die Board bereitstellt. Die Mitarbeiter im Vertrieb erstellen monatlich einen rollierenden Forecast für 18 Monate auf Monats-, Artikel- und Kunden-Ebene. Die Forecast-Zahlen werden aggregiert und von Board an das SAP ERP-System transferiert. Daraus ermittelt die Supply Chain den Rohstoff-Bedarf für die Herstellung der verschiedenen Produkte und sichert somit die Lieferfähigkeit. Zur Unterstützung der Vertriebsplanung können über Board auch die regelmäßig bereitgestellten Abverkaufdaten eingelesen und ausgewertet werden.

Das Marketing nutzt die Simulationsmöglichkeiten von Board, um die Erfolgsaussichten neuer Produkte im Vorfeld durchzuspielen. In Was-wäre-wenn-Szenarien lassen sich die verschiedenen Einflussgrößen verändern und die erfolgversprechendsten Parameter festhalten. Die Möglichkeiten der Simulation werden auch im Transition-Management an verschiedenen Stellen des Produkt-Lebenszyklus genutzt sowie zur Berechnung von Kontingenten und Warenzuteilungen.

Der Außendienst profitiert beim Kunden vor Ort von den Möglichkeiten der Board-Plattform. Er plant nicht nur seine Kundenbesuche mit Board, sondern verfügt auf seinem Tablet auch über eine Eingabemaske, in die er Informationen beim Handelspartner vor Ort direkt einpflegen kann, z.B. Anzahl und Maße der für Merz verfügbaren Regalflächen. Da durch den Innendienst in Board u.a. die Anzahl der Filialen und gelisteten Produkte je Handelspartner hinterlegt werden, weiß der Außendienstmitarbeiter, welche Artikel er dort platzieren kann. Zusätzlich kann er die Wettbewerbssituation vor Ort erfassen und auf Veränderungen direkt reagieren.