



Interaktive Dashboards für die Vertriebssteuerung

Die Herausforderung

Projekte und Lösungen sind ein zunehmend wichtiger Geschäftsbereich in allen Gesellschaften der OSRAM Licht AG. SAP CRM enthält wichtige Informationen für die Vertriebssteuerung. Auswertungen wurden in der OSRAM-Zentrale in München vorgenommen und die Ergebnisse einmal im Monat in Reports für die großen Absatzregionen der Welt zusammengefasst. Doch die Aufbereitung der Reports in PowerPoint war extrem zeitaufwendig und fehleranfällig, die Daten oft nicht mehr aktuell.

Die Lösung

Mit SAP Business Objects Design Studio steht eine leistungsfähige Entwicklungsumgebung zur Verfügung, um Business Intelligence mit modernen Visualisierungen nutzbar zu machen. SPV, OSRAMs langjähriges SAP-Beratungshaus, bot an, mit Design Studio interaktive Dashboards zu entwickeln, die die über NetWeaver extrahierten Daten vielseitig nutzbar aufbereiten. Die Betrachtung der Opportunities und Geschäftsentwicklung ist dank Responsive Design auch auf Mobilgeräten möglich.

Der Projekterfolg

Die innerhalb von drei Monaten realisierten Dashboards kamen bei den OSRAM-Teamleitern sehr gut an. Einmal mit dem komfortablen System vertraut, brachten die Nutzer Anregungen zu weiteren Verfeinerungen des Systems ein. Das Projekt wurde dafür um eine zweimonatige Change-Request-Phase verlängert, in der weitere interaktive Filter implementiert wurden. Auswertungen können heute wahlweise von der Weltsicht über Wirtschaftsräume, Länder bis auf einzelne OSRAM-Gesellschaften bezogen werden.

Für den Geschäftsbereich Projekte und Lösungen der OSRAM Licht AG geht es in der Vertriebssteuerung um Opportunities, um die Fragen, welche Geschäftsmöglichkeiten für Beleuchtungsprojekte sich wo ergeben und auf welche Projekte, Bemühungen und Ressourcen man sich vorrangig konzentrieren soll. In der OSRAM-Zentrale in München wurde dafür das SAP CRM-System ausgewertet und die Ergebnisse einmal im Monat in Reports SAP-CRM-System für die großen Absatzregionen der Welt zusammengefasst. Doch die Erstellung der PowerPoint-Präsentation und ihrer circa 20 Varianten verschlang monatlich fünf Manntage und war außerdem fehleranfällig.

SAP Business Objects Design Studio

Das Projekt „Global Opportunity Sales Dashboard“ hat die Vertriebssteuerung entscheidend verbessert. Die Auswertung der CRM-Daten erfolgt über NetWeaver. Da Dashboards nur dort eine überlegene Visualisierung bieten, wo sich die Auswertung auf wesentliche Zahlen beschränkt, stellen interaktive Filter mehrere Sichten im Sinne eines Drill-Downs zur Verfügung. SPV realisierte auch drei grundsätzliche nutzerbezogene Sichten: Global Management, Regional Management und Self Management. Letzteres hat einen wichtigen Nebeneffekt: Weil alles im persönlichen Dashboard angezeigt wird, wird dem Mitarbeiter zugleich vor Augen geführt, was er im CRM gepflegt hat – und was unter Umständen nicht! Das Reporting auf Basis der eigenen Eingaben macht Schwächen sichtbar. Es ist zu erwarten, dass das Self Management Dashboard dadurch die Datenqualität und -aktualität im CRM steigert.

Intensiv genutzt

Die Drill-Down-Möglichkeit auf Basis von aggregierten Live-Daten und die fortschrittliche Visualisierung machen Dashboard-Lösungen auf Basis von SAP NetWeaver und SAP Business Objects Design Studio zu einer Methode, Daten etwa eines CRM-Systems strategisch und operativ besser nutzbar zu machen. Der Bereich Projekte und Lösungen bei OSRAM jedenfalls nutzt diese Methode in der Vertriebssteuerung intensiv.

Daten & Fakten

- SAP SAP-CRM-Auswertung über NetWeaver
- Nutzerspezifische Dashboards mit Drill-Down-Möglichkeiten, erstellt in SAP Business Objects Design Studio
- Sichten für globale Entwicklung, Wirtschaftsräume und OSRAM-Gesellschaften
- Auswertung von Absatzvolumina und Planzahlen
- Opportunities geordnet nach vertikalen Marktsegmenten
- Self Management Dashboard sorgt tendenziell für Steigerung der Datenqualität



OSRAM

Mit Hauptsitz in München ist OSRAM einer von zwei weltweit führenden Lichtherstellern. Mit seinem Portfolio deckt das Unternehmen die gesamte Wertschöpfungskette von Komponenten – einschließlich Lampen, Vorschaltgeräte und optische Halbleiter wie Licht-emittierende Dioden (LED) – über Leuchten und Lichtmanagementsysteme bis hin zu Beleuchtungslösungen ab. OSRAM beschäftigt weltweit über 35 000 Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2013 einen Umsatz von knapp 5,3 Milliarden Euro.

SPV Solutions, Products, Visions AG

SPV, 1983 gegründet, ist ein international tätiges SAP-Projekthaus mit Sitz in München. Die breite Leistungspalette der SPV reicht von der Einführung von SAP-Modulen über Migration, Release-Wechsel, Anbindung von Fremdsystemen und Portalgestaltung bis hin zu betriebswirtschaftlichem Prozess-Design und dessen Realisierung. Darüber hinaus entwickelt SPV branchen- und kundenorientierte Lösungen, führt Schulungsmaßnahmen und Workshops durch und berät Unternehmen zu Strategie, Wirtschaftlichkeit, Funktionalität und Performance.

SPV Solutions, Products, Visions AG

Baierbrunner Straße 21 - 23
81379 München

Tel.: +49 89 680971-0

Fax: +49 89 680971-20

Mail: info@myspv.com

Web: www.myspv.com