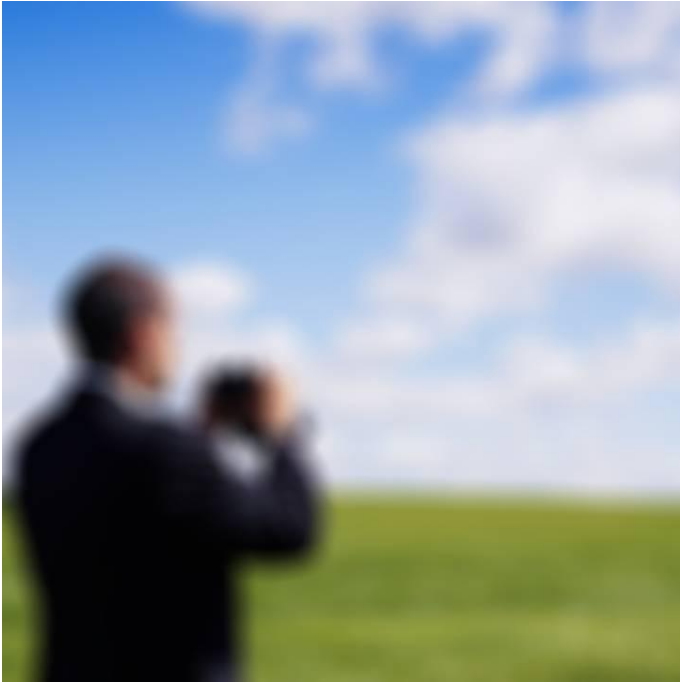


# ascention



sales  
planning 

**ascention** >> ihr Blick in die Zukunft! sales planning ist flexible Vertriebsplanung integriert in IBM Cognos Enterprise Planning.

>> BEI DER HEUTIGEN DYNAMIK DER MÄRKTE WIRD EINE PLANUNG UND DEREN STEUERENDE WIRKUNG FÜR DIE UNTERNEHMEN - GLEICH WELCHER GRÖSSE IMMER WICHTIGER. <<

Für Unternehmen bedeutet diese Dynamik eine erschwerte Grundlage, um Entscheidungen schnell und vor allem richtig treffen zu können. Vielen Unternehmen fehlt hierzu allerdings das notwendige Controlling-Instrumentarium.

Die Vertriebsplanung ist ein essentieller Bestandteil der Unternehmensplanung und die Voraussetzung für eine erfolgreiche Vertriebssteuerung. Die integrierte Vertriebsplanung von ascention unterstützt Ihren Vertrieb, wenn es um die Planung und die Steuerung des operativen Geschäftes sowie um die strategische Ausrichtung des Verkaufs geht.

## BEST PRACTICES PLANUNGSMODELLE

sales planning ist ein Business Content, der für das Produkt IBM Cognos Enterprise Planning entwickelt wurde. Dabei stehen eine Reihe von Planungsmodellen zur Verfügung, welche die verbreitetsten Vertriebsprozesse in Unternehmen abdecken. Dank dieser Technologie ist es bei Bedarf möglich, diesen Business Content den individuellen Gegebenheiten Ihres Unternehmens anzupassen und zu erweitern.

Das Modell wird an bestehende Systeme (z.B. ERP, Data Warehouse) angebunden, um sowohl Stammdaten als auch Planungsunterstützungsdaten (z.B. Ist-Daten) in der Planung zur Verfügung zu stellen. So entsteht ein leistungsfähiges Controllingwerkzeug für Ihren Vertrieb.

Plan-Ist-Abweichungen sowie Szenarien in allen Ebenen verhelfen dem Vertrieb zu einem zeitnahen Steuerungsinstrument. Die Verwendung von integrierten Forecast- und Prognosefunktionen ermöglicht komplexe Simulationen ohne jeglichen Programmieraufwand.

Ebenso ist eine rollierende Planung auf Grund der Flexibilität des Planungsmoduls sehr schnell modelliert und einsatzfähig. Ein wesentliches Ziel von sales planning ist es, den administrativen Planungsaufwand auf ein Minimum zu reduzieren.

## DAS KERNMODUL

Das Kernmodul beinhaltet eine Top-Down/ Bottom-Up Planung auf Grundlage verschiedenster Dimensionen und Kennzahlen, die sehr schnell an Ihre Vertriebsstruktur angepasst werden kann (z.B. Niederlassungen, ADMs, Produkt- und Kundengruppen). Durch Veränderungen der Planungsparameter werden auf einfache Weise Simulationen vorgenommen und in separaten Versionen abgespeichert.

Somit werden verschiedenste Szenarien innerhalb der Vertriebsplanung entworfen und bei Bedarf wieder angepasst („worst case“ und „best case“ Planungen).

Eine Kernfunktion von sales planning ist die Verwendung von Vertriebsprofilen (z.B. Saisonkurven oder vordefinierte Monatsaufteilungen). Mit der integrierten „Breakback“-Funktion werden die Planzahlen anschließend über das definierte Profil automatisch im Modell verteilt. Die Erhöhung der Planungsqualität ist neben der Zeitersparnis eines der wichtigsten Resultate dieser Funktionalität.



## WEB-ACCESS

Die WEB Access Komponenten ermöglichen das Erfassen aller Planbereiche außerhalb des Firmennetzwerkes. So können auch Niederlassungen und Mitarbeiter im Außendienst offline mit allen Funktionalitäten Planungsalternativen erstellen. Die Planung erfolgt in mehreren Prozessschritten mittels einer Workflowsteuerung. Die Teilpläne werden hierbei automatisch zusammengeführt. Unterstützt wird das Modul durch die integrative Lösung von IBM Cognos 8 BI. Hiermit werden zusätzliche Kennzahlensysteme und Reports auf Basis des Vertriebsmoduls aufgebaut und Berichte über die wichtigsten Kennzahlen zum Vertrieb im Web angezeigt.

Für die einzelnen Managementebenen werden z.B. Vertriebscockpits in Form von Dashboards erstellt, die einen schnellen Überblick in Form von Ampelfunktionen, Tachometern, Kreuztabellen und weiteren grafischen Elementen verschaffen - zur optimalen Visualisierung.

## TECHNOLOGIE

Die Planung erfolgt in multidimensionalen Modellen. Ihre Vertriebsmitarbeiter sind nach einer kurzen Einführung selbstständig in der Lage Planungswürfel zu erweitern und aufzubauen. sales planning enthält keine Einschränkungen bezüglich der zu planenden Firmen, Jahre, Zeiträume oder anderer Inhalte.

## TECHNISCHE VORAUSSETZUNGEN

- >> SQL-fähige Plattform
- >> IBM Cognos Enterprise Planning

## INTEGRIERTE PLANUNG

Eine vernetzte Sicht der Planung erhalten Sie wenn Sie die Ergebnisse aus der Vertriebsplanung in die Finanzplanung einfließen lassen.

- >> Lesen Sie hierzu im Fact Sheet corporate finance

## Corporate Solutions

- corporate finance ✓
- corporate process ✓
- procurement ✓
- sales planning ✓
- sales discovery analysis ✓
- analysis studio ✓
- value analyzer ✓
- St. Galler Management Scorecard™ ✓
- user-driven datawarehouse ✓



**bernd gisinger**  
managing consultant

t. +49.7541.95283-200  
bernd.gisinger@ascention.com



**ascention**   
information management gmbh

otto-lilienthal-straße 2  
D-88046 friedrichshafen  
t. +49.7541.95283-0

geschäftsführer  
peter smoly

wimbergergasse 14-16  
A-1070 wien  
t. +43.01.5224-322

geschäftsführer  
peter smoly

teufenerstrasse 25  
CH- 9000 st. gallen  
+41.79.3495272

geschäftsführer  
uwe weimer  
peter smoly