

# BI-Plattform auf Wachstumskurs

## PHOENIX Dichtungstechnik setzt innovative IT-Strategie mit Cubeware um



### Anwender

2008 hat sich die PHOENIX Dichtungstechnik durch ein Management-Buy-Out vom Continental Konzern abgespalten. Die Firma ist mit 260 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 70 Millionen Euro in den Geschäftsbereichen Elastomer-Profile und Dachabdichtungen tätig mit Produktionsstätten und Büros in Hamburg und Waltershausen (Thüringen) sowie Vertriebsniederlassungen in England, Belgien, Frankreich und den Niederlanden.



### Aufgabenstellung

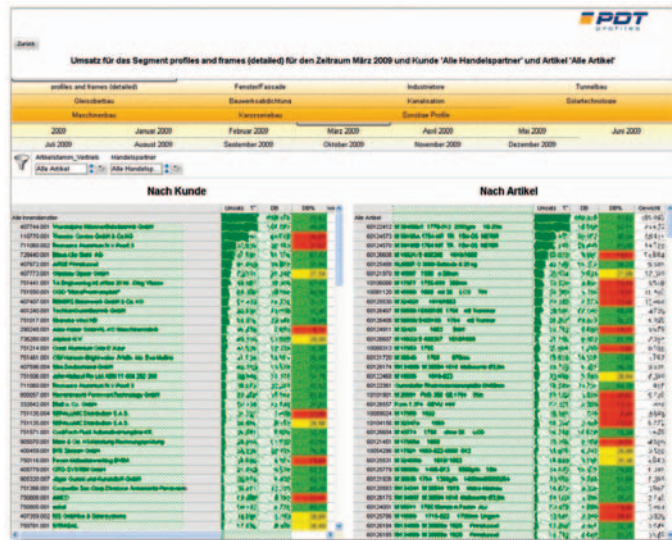
Hinsichtlich der internen Strukturen wollte sich PHOENIX Dichtungstechnik mit einer modernen Organisation und hochaktuellen IT-Landschaft neu aufstellen. Am 1.1.2009 startete „auf der grünen Wiese“ die Ablösung der SAP-Umgebung des Continental Konzerns und der Neuaufbau der kompletten IT: Hardware, Server, ERP- und BI-Lösung usw. sollten innerhalb von sechs Monaten komplett ausgewählt und neu implementiert werden.

### Lösung

Bei der BI-Software fiel die Entscheidung für Cubeware, weil die Lösung über den Cubeware Importer problemlos an die neu eingeführten ERP-Systeme APplus und eGecko anzuschließen ist und alle Optionen für die Integration weiterer Systeme offenhält. Cubeware war den IT-Verantwortlichen bereits bekannt, zudem spielte die dauerhafte Stabilität des Herstellers mit zuverlässigen und kompetenten Ansprechpartnern eine große Rolle. Entscheidend war auch, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt und mit den schnell einzuführenden BI-Tools der ehrgeizige Zeitplan eingehalten werden kann.

### Erste Vertriebsanalysen nach nur zwei Tagen

Mit dem Cubeware Importer, dem Cubeware Cockpit und dem Microsoft SQL Server hat die IT-Abteilung in Abstimmung mit den jeweiligen Fachbereichen innerhalb kürzester Zeit eine umfassende BI-Lösung realisiert



Umsatzanalyse nach Kunde und Artikel im Segment Profiles and Frames

und mit Unterstützung des Cubeware Partners IDL implementiert. Projektstart für den BI-Bereich war Anfang März und schon nach zwei Tagen standen die ersten Datencubes zur Auswertung von Umsatz, Mengen und Deckungsbeiträgen bereit. Der weitere Ausbau erfolgte im vorgegebenen Zeitrahmen: Das komplette Berichtswesen für die Bereiche Controlling, Vertriebscontrolling, Einkauf, Lagerwirtschaft, Finanzen und Forderungsmanagement konnte wie anvisiert in Rekordzeit in Betrieb genommen werden.

### Planung, Reporting und Analyse für alle Fachbereiche

Das BI-System wird für Ist-Reporting, Planung und Ad-hoc-Analysen genutzt. Die erste Jahresplanung konnte bereits für 2009 durchgeführt werden, Plan-Ist-Vergleiche sollen erstmals 2010 zur Verfügung stehen. Basis der Analysen sind Datencubes für die Bereiche Vertrieb, Lager, Einkauf und Finanzen, die in den Analysis Services des Microsoft SQL Servers aufgebaut wurden.

### Aktuelle Analysen für Außendienst auf dem iPhone

Über das Cubeware Cockpit greifen Controlling, Vertrieb, Finanzbereich und Geschäftsführung in Hamburg und Waltershausen direkt auf die tagesaktuellen Daten zu und führen eigene Analysen durch. Die Außendienst-Mitarbeiter und die Niederlassungen erhalten Berichte über den automatisierten Excel-Export und können ihre Berichte wie auch spontane Analysen aus der Zentrale auf ihrem iPhone abrufen, was für gut fundierte Kundengespräche sorgt.

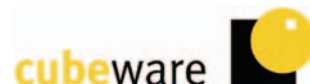
### Mehrwert durch konsequentes Forderungsmanagement

Direkten Mehrwert bringt auch das neue Forderungsmanagement. Die automatische Generierung der Forderungsliste, die im Cubeware Cockpit auf Knopfdruck vorliegt, spart der Fachabteilung zwei Tage im Monat. Durch die beschleunigten Zahlungsflüsse sehen die Kundenbetreuer die offenen Posten ihrer Kunden in den Berichten direkt und konnten durch gezielte Ansprachen die Einhaltung der Zahlungsziele bereits deutlich verbessern.

### Ausblick: Systematischer Ausbau mit unternehmensweiter BI-Strategie

Im weiteren Ausbau der unternehmensweiten BI-Plattform soll im nächsten Schritt ein Datenwürfel für die Produktion realisiert und das Planungsmodell weiter ausgefeilt werden. Eine Idee ist, „Soft Facts“ wie Wetterdaten in die Analysen einzubeziehen, da die Lieferung von Spezialbaustoffen mit der wetterabhängigen Bauindustrie korreliert.

### Weitere Informationen:



### Cubeware GmbH

D-83026 Rosenheim  
Mangfallstr. 37  
Telefon: 0049/8031/4 06 60-0  
Telefax: 0049/8031/4 06 60-66 00  
E-Mail: [info@cupeware.de](mailto:info@cupeware.de)  
Internet: [www.cubeware.de](http://www.cubeware.de)