linkFISH
CONSULTING

FALLSTUDIE EDDING AG

CM- UND SALES-REPORTING MIT POWER BI UND SNOWFLAKE

© edding Ahrensburg

UNTERNEHMENSPROFIL

500 Mark Startkapital und eine einfache Schreibmaschine: Mehr brauchte es nicht für die beiden Gründer Carl-Wilhelm Edding und Volker Detlef Ledermann, um im Jahr 1960 den Grundstein für die heutige edding AG zu legen. Das damals einzige Produkt und direkt ein Nummer-eins-Hit: der „edding No. 1". Der Erfolg der edding AG hält seitdem an und das Unternehmen wächst kontinuierlich. Heute ist die edding AG ein weltweit agierendes und börsennotiertes Unternehmen mit über 700 Mitarbeitenden und einem Konzernumsatz von rund 160 Mio. Euro pro Jahr. Die Produktpalette umfasst mittlerweile unzählige Artikel. Der am meisten verkaufte Permanentmarker bleibt aber der allseits bekannte „edding 3000".

AUSGANGSLAGE

Das Sales-Reporting von edding basierte zuvor auf SAP BW. Die hieraus stammenden Daten wurden monatlich händisch mittels Excel Add-in für die Reports verarbeitet. Aus technischen Gründen war dies allerdings ausschließlich für eine Teilmenge der Unternehmensdaten möglich (nur SAP COPA). Daten aus anderen Quellen konnten nicht verarbeitet werden. Die Finanzdaten hingegen wurden in LucaNet verarbeitet und bildeten die monatliche BWA ab.

Spätestens die Corona-Pandemie zeigte, dass Märkte sich überraschend schnell wandeln können. Zukunftsfähige Unternehmen müssen in der Lage sein, solche Veränderungen frühzeitig zu sehen und proaktiv handeln zu können. Dies erkannte auch die edding AG. Ganz nach dem Leitspruch „change before you have to" entwickelte edding eine unternehmensweite Strategie, um die organisatorischen Strukturen den Herausforderungen der heutigen Wirtschaft anzupassen. Die größte Veränderung dabei: Aus den drei Geschäftsfeldern „Schreiben und Markieren", "Visuelle Kommunikation und "Technological Solutions" wurde ein Querschnitt gezogen und es entstanden sechs einzelne Business Units (BU). Mit diesem Wandel wurde deutlich, dass nach den Organisationsstrukturen auch die Business Intelligence-Lösung und die entsprechende Auswertungslogik überdacht werden mussten. Denn: mit dem aktuellen Reporting – sowohl in SAP als auch in LucaNet – konnte lediglich der Umsatz auf BU Ebene ausgewertet und geplant werden. Alle weiteren Kennzahlen konnten nicht aus „BU-Sicht" bewertet werden.

ZIELSETZUNG

Mit der unternehmensweiten Umstrukturierung sollte auch die Frage nach der geeigneten BI-Strategie noch einmal ganz neu gestellt werden. Gemeinsam mit linkFISH konzipierte die edding AG daraufhin eine einzigartige, zukunftsfähige und zu ihren neuen Bedürfnissen passende BI Lösung entlang der sechs BI-Strategie-Puzzelstücke für eine erfolgreiche BI-Strategie: Steuerungs- und Planungsprozesse, Berichts- und Planungsprodukte, BI-Architektur, Softwareauswahl, Rollen und Prozesse sowie Data Governance.

Die Wahl fiel dabei auf eine Reporting-Lösung mit Microsoft Power BI in Kombination mit einer Planung mittels Jedox. Gespeist werden sollten diese BI-Tools durch ein flexibles DWH/Data Lake in Snowflake. Zusätzlich war wichtig, dass die zukünftige BI-Lösung perspektivisch einfach und gesellschafts- sowie damit auch länderübergreifend abrufbar ist, um händisch erstellte Reports, die monatlich per PDF versendet werden, abzulösen

Inhaltlich war das Ziel, dass sowohl dem Finanzvorstand als auch den BU-Leiter:innen umfangreiche datenbasierte Steuerungsmöglichkeiten mittels transparenter KPIs zur Verfügung stehen sollten.

KUNDENLÖSUNG

Die finale BI-Lösung ist umfangreich und richtungsweisend, welches auch am Namen erkennbar ist: COMPASS. Dies steht für Controlling, Monitoring, Planning, Analysing and Steering Solution. Für den Aufbau des Datenmodells war eine neue Definition der abzubilden Geschäftslogiken und Kostenverteilungen nötig. Während dieses Erarbeitungsprozesses galt es komplexe Fragestellungen zu lösen, wie z.B. „welche Logiken bilden die Zuordnung der Daten zu den BUs ab?" oder „wie sieht die Überleitung des externen und internen Reportings aus?".

Auf Basis der erarbeiteten neuen Kostenverteilungen ist es nun jeder BU-Leitung möglich, diverse Finanz-Kennzahlen bis auf BU-EBIT-Ebene (Ebene aller direkt zurechenbarer Kosten) einzusehen und zu analysieren. Von dieser tiefgreifenden Datentransparenz profitieren ebenfalls das Controlling, der gesamte Vorstand sowie der Aufsichtsrat.

Kundenzitat

> Wir haben ein System aufgebaut, dass uns ein aussagefähiges BU EBIT liefert, wir sind in der Lage das Konzernergebnis auszuweisen und zeitgleich auch das lokale Ergebnis. Das COMPASS Team hat bis hierher ein sehr gutes Ergebnis ausgearbeitet!

Sabrina Lindemann
Referentin CFO / Project Manager, Management Board

Das Sales Reporting in Power BI umfasst aktuelle Ist-Zahlen sowie Produkt-, Kunden- und Länderanalysen. Auch in Power BI integriert ist das CM Reporting, welches Ist- und Plan-Zahlen bietet sowie entsprechende Abweichungsanalysen. Alle Reports bieten die Filtermöglichkeit, eine einzelne BU-Sicht und/ oder Legal Entity-Sicht auszuwählen.

Die nächste geplante Ausbaustufe der COMPASS-Umgebung ist die Implementierung einer unternehmensweiten Planungslösung mittels Jedox.

KUNDENNUTZEN

- Mit Hilfe einer verursachungsgerechten Umsatz- und Kostenallokation verbessert die mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung die Steuerung der BU und Legal Entity Ergebnisse. Die DB-Rechnung beinhaltet darüber hinaus eine Überleitung zum konsolidierten Konzernergebnis.
- Durch ausschließlich webbasierte Anwendung sind alle Berichte zu jederzeit und von überall aus abrufbar. Ein sich etablierender „Single-Point of Truth" schafft Datentransparenz und Entscheidungssicherheit.
- Mittels umfangreicher „Self Service"-Funktionalitäten der einzelnen BI-Tools werden die Anwendenden selbst in der Lage sein, Planungen durchzuführen und Antworten auf dringende Analyse-Fragestellungen zu finden.
- Bereits 140 User nutzen die Module regelmäßig

TECHNISCHE LÖSUNG IM ÜBERBLICK

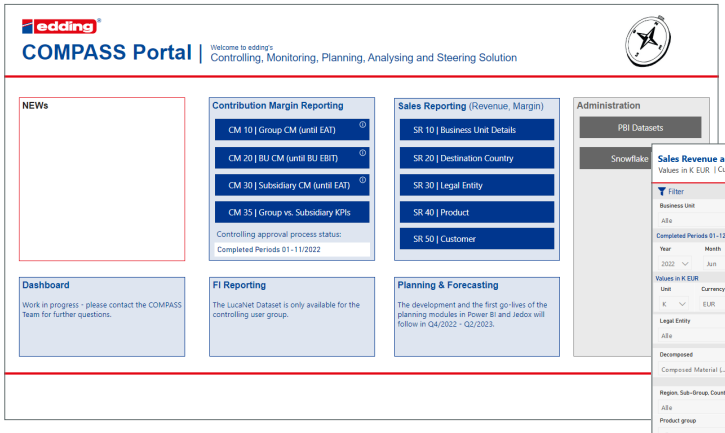
Reporting und Planung:
- MS Power BI (Reporting und explorative Analyse)
  Jedox (Planung)

Data Warehouse:
- Snowflake inkl. Data Lake
- linkFISH DWH Accelerator

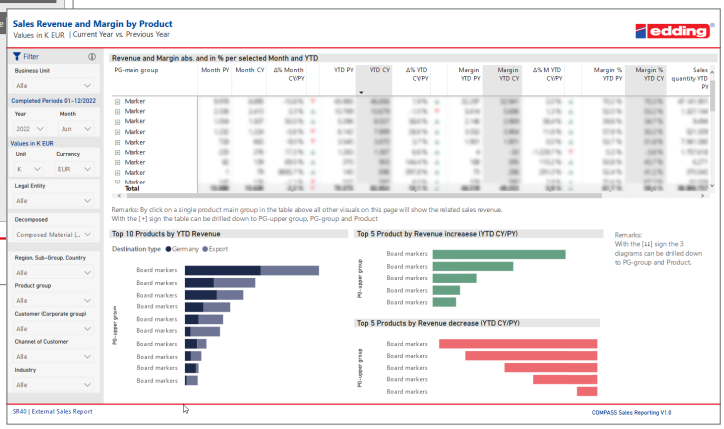
ETL Tools:
- Apache Hop (Hop Orchestration Platform)

Operative Vorsysteme:
- SAP (Module: FI, COPA)
- SAP Monthly Reporting Package für non-SAP Gesellschaften (SIR)

- Organisatorische Themen, die längere Zeit intern nicht entschieden wurden, konnten im Rahmen der ganzheitlichen Umstrukturierung der unternehmensweiten BI geklärt und umgesetzt werden. Auch dies hat maßgeblicher zur Datenqualität beigetragen
- Entscheider:innen sind zukünftig in der Lage, fundierte datengetriebene Einschätzungen zu treffen und können damit früher, besser, schneller entscheiden und steuern. Ein proaktives Handeln im Markt wird so auch langfristig möglich sein.



Screenshot links oben:
Compass Portal



Screenshot rechts unten:
Sales Revenue and Margin by Product

linkFISH CONSULTING

linkFISH Consulting GmbH

Wir sind eine spezialisierte Management- und IT-Beratung zur Realisierung von Controlling-, Business Intelligence- und Data Analytics-Projekten. Wir unterstützen Sie bei Aufbau und Optimierung Ihrer kaufmännischen Abteilungen, Prozesse und Systeme. Ziel hierbei ist, für Sie schnelle und effiziente Entscheidungsprozesse zu schaffen und die Performance Ihres Unternehmens zu steigern.

Weitere Informationen unter:
- **www.linkfish.eu**

Neuigkeiten rund um Projekte, Softwarelösungen und linkFISH selbst, finden Sie unter:
- **www.linkfish.eu/blog**

oder folgen Sie uns auf
- **LinkedIn und Xing**

linkFISH CONSULTING