

## Referenzprojekt Seeberger



### Der Kunde

Seeberger - ein Name, der seit mehr als 160 Jahren für Erfahrung, beste Qualität und höchsten Genuss steht. Seit dem Aufbau der Kaffeegrößrösterei im Jahr 1882 ist Seeberger eines der ältesten Geschäfte für Kaffeespezialitäten in Deutschland. In der gehobenen Gastronomie hat sich der Name Seeberger zum Inbegriff für feinstes Kaffee Aroma und höchste Zuverlässigkeit in Qualität und Service entwickelt.

### Das Projekt

Seitens der Firma Seeberger wurde eine integrierte Unternehmensplanung gewünscht, welche einen besonderen Focus auf die Vertriebsplanung legt und somit nicht nur Erfordernissen der Controlling Abteilung gerecht wird, sondern auch die Vertriebssteuerung und die Produktionsplanung optimal mit Informationen versorgt. Darüber hinaus sollten möglichst viele Stammdaten aus dem im Unternehmen vorhandenen ERP-System Movex übernommen werden, um doppelte Datenhaltung zu vermeiden.

Die Realisierung erfolgte mit einem zweistufigen Konzept, bei dem die umfangreiche Vertriebsplanung in einem multidimensionalen OLAP-Würfel stattfindet und dann automatisiert und aggregiert in die Finanzplanung übergeleitet wird. Diese Lösung bietet die Möglichkeit, sehr große Datenmengen zu verarbeiten (ca. 3000 Artikel, ca. 25 Millionen Datensätze pro Jahr) und für den Vertrieb den Plan-Ist-Vergleich auf Artikelebene mit den Mengen aus dem ERP-System durchzuführen. Um den Key-Account-Managern sofort ein Feedback über die DB-Entwicklung im Ist, aber auch im Plan zu geben, wurde bereits im Rahmen der Vertriebsplanung eine mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung implementiert. Für die integrierte Planung des Gesamtunternehmens werden die Daten der Vertriebsplanung auf Produktgruppenebene zusammengefasst und automatisiert in den Professional Planner übernommen. Dort findet die Erfolgs-, Finanz-, und Bilanzplanung und das laufende Reporting statt. Die Investitionsplanung konnte so ideal mit Finanzierungselementen (Kredite, Darlehen) einerseits und der Vertriebsplanung andererseits verknüpft werden.

Entsprechend den Vorgaben der Geschäftsführung wurde ein Unternehmenscockpit erstellt, welches die wesentlichen Kennzahlen des Unternehmens und der Unternehmensgruppe auf jeweils einem Blatt Papier abbildet. Die Umsetzung des Cockpits erfolgt mit den Professional Services für Microsoft Excel, welche die Vorteile von Professional Planner und MS Excel optimal kombinieren.

### Vorteile

- Durchgängige Planung über die Bereiche Vertriebs-, Erfolgs-, Finanz- und Bilanzplanung
- Plan-Ist-Vergleich sowohl in Euro als auch in Stück bis auf Artikelebene möglich
- Aktives Working Capital Management ermöglicht die Optimierung des Finanzmitteleinsatzes
- Unterstützung der Vertriebsplanung durch produktspezifische Saisonkurven
- Verwendung von standardisierten Berichten für Erfolgs- und Finanzauswertungen

### Statement des Projektverantwortlichen auf Kundenseite

#### Ralph Beranek, Geschäftsführer der Firma Seeberger und Auftraggeber

Die seitens consultnetwork angebotene Produktkombination aus Cubeware und Professional Planner bietet uns die Möglichkeit, die Unternehmenssteuerung entsprechend unseren Anforderungen optimal umzusetzen. Wir können den Anforderungen von Controlling, Vertrieb und Produktion durch die umgesetzte Lösung gerecht werden und unser Gesamtsystem zur Unternehmenssteuerung erheblich verbessern. Das Team von consultnetwork hat uns während des gesamten Umsetzungsprojektes sowohl fachlich als auch technisch optimal unterstützt.

### Kontakt

Ing. MMag. Bernhard Rosenfelder

[bernhard.rosenfelder@consultnetwork.at](mailto:bernhard.rosenfelder@consultnetwork.at) / Tel. +43 (0)463 219095