



DANK AUTOMATISIERUNG ZEIT SPAREN UND PROAKTIV VERKAUFSPOTENZIALE AUFZEIGEN

Eine neue BI-Architektur spart DIGITALDRINK bei der Aufbereitung der Reports massiv Zeit. Für Rivella wurde eine mobile Version entwickelt, die dem Aussendienst wertvolle Einblicke ermöglicht.

IT-Logix hat für DIGITALDRINK, den Datendienstleister für die Getränkebranche, die Reporting- Erstellung und Auslieferung für seine Kunden mit einer BI-Lösung in der Azure-Cloud und Power BI deutlich erleichtert. Bei DIGITALDRINK-Kunde Rivella

profitiert das Verkaufspersonal dank eines mobilen Dashboards für Tablet-Computer von detaillierten Endkundeninformationen. Rivella konnte damit neue Potenziale identifizieren und die Verkäufe steigern.

DIGITAL DRINK

Rivella Group

Die Firma DIGITALDRINK ist die digitale Schnittstelle zum Schweizer Getränkemarkt. Dabei werden Getränkehersteller und Grossisten digital vernetzt und Informationen ausgetauscht. Getränkehersteller erhalten Zugang zum grössten digitalen Schweizer Getränkeindustrie-Netzwerk mit standardisierten Prozessen und elektronischen Schnittstellen. Sie profitieren von einem effizienten, gegenseitigen Daten- und Informationsaustausch mit Ihren Geschäftspartnern. Denn DIGITALDRINK beschleunigt die Geschäftsprozesse und vereinfacht die Kommunikation zwischen Grossisten und den Herstellern. Hersteller können beispielsweise Produktinformationen und Aktionen zentral verwalten und publizieren und in die ERP-Systeme der Grossisten exportieren. Ausserdem erhalten Hersteller detaillierte Informationen zu ihren indirekten Kunden, die von den Grossisten an DIGITALDRINK geliefert werden.

Aufwendige händische Lösung ersetzen

Um die Informationen aus dieser Vernetzung wie Absatzdaten oder Marktanteile den Herstellern zur Verfügung zu stellen, wurden die Daten früher einmal monatlich mittels eines selbstentwickelten Excel-Dokuments in Handarbeit zur Verfügung gestellt. Die Erstellung und die Pflege dieser Lösung war sehr zeitaufwendig. Insbesondere wurde mit dem wachsenden Kundenstamm der für die Reports benötigte Aufwand immer grösser. DIGITALDRINK gelangte schliesslich an IT-Logix, um eine einfachere, generische Reporting-Lösung aufzubauen. Ziel war es, den Aufwand für die manuelle Aufbereitung der monatlichen Zahlen zu eliminieren und die Informationen nach aussen hin mit flexiblen Reporting-Möglichkeiten jederzeit konsumierbar zu machen. IT-Logix hat DIGITALDRINK in den Bereichen Datenaufbereitung, Speicherung und Visualisierung beraten und implementierte eine BI-Lösung in der Microsoft Azure Cloud. In einem ersten Schritt wurden die Daten mittels Azure Analysis Services aufbereitet, während das bestehende Excel-Reporting nahtlos weitergenutzt werden konnte. Später wurde die Lösung um die Reportingmöglichkeiten mit Microsoft Power BI erweitert.

Monatlich drei Tage Aufwand reduziert

Eine wichtige Anforderung dabei war der Datenschutz. Denn jeder Hersteller sollte nur die für ihn bestimmten Absatzdaten und nicht die seiner Marktbegleiter sehen können. Grossisten wiederum sollten Daten über die Entwicklung einzelner Getränkekategorien oder Marken bereitgestellt werden. Dies ergab für die Getränkeproduzenten und Grossisten schon sehr spannende Einblicke. Und DIGITALDRINK konnte signifikante Zeitersparnisse erreichen. Dass man bei DIGITALDRINK bereits Erfahrungen in Microsoft SQL Server mitbrachte, erleichterte selbstredend die Arbeit an dem Projekt. «Während wir früher noch für jeden Kunden ein eigenes Excel-Dokument bereitstellen mussten, kann dies nun automatisiert geschehen. Wir können dadurch jeden Monat über drei Arbeitstage einsparen», beschreibt DIGITALDRINK-CEO Pascal Homberger den Mehrwert. Ausserdem hat IT-Logix die Mitarbeitenden bei DIGITALDRINK in die Lage versetzt, dass sie in einem gewissen Ausmass Erweiterungen oder Änderungen am System selbstständig vornehmen können. Übersteigt die Komplexität der Anforderungen die vorhandenen Skills bei DIGITALDRINK, unterstützt IT-Logix den Kunden bei der Weiterentwicklung der Lösung. Diese bleibt dabei hinsichtlich der Oberfläche – ob Excel, Power BI oder andere Reporting-Tools – flexibel.

Mobile Reportings für Rivella

Was für den PC genügte, war hingegen mobil nicht komfortabel konsumierbar. Der Getränkehersteller Rivella wollte deshalb einen Schritt weiter gehen und die Informationen seinem Verkaufspersonal auch auf Tablets zur Verfügung stellen. Die Anforderungen an die mobilen Reports nahm man anlässlich mehrerer Workshops auf und baute gemeinsam mit dem Projektteam von Rivella und drei Verkaufsmitarbeitenden aus dem Aussendienst eine Pilotlösung auf. Diese wurde im Feld während eines halben Jahres von ausgewählten Mitarbeitenden getestet, deren Rückmeldungen für Verbesserungen umgesetzt und schliesslich ein gutes halbes Jahr nach dem Workshop die Lösung für das gesamte Verkaufsteam ausgerollt.



Success Story DIGITALDRINK / Rivella

Verkaufspotenziale erkannt und genutzt

Bei der Version für Rivella, sinngemäss eine "Reporting-as-a-Service"-Lösung, werden die Daten gezielt für den Verkaufsaussendienst aufbereitet und als Reports zur Verfügung gestellt. Das Verkaufspersonal hat auf den Tablets jederzeit Zugriff auf die für sie wichtigen Daten. So kann es sich gezielt mit den Informationen zu den Absatzdaten auf das jeweilige Kundengespräch vorbereiten. Diese Händlerdaten sind mit fix definierten Feldern der jeweiligen Region und Filtermöglichkeiten bis auf die einzelnen Produkte hin abrufbar und damit granularer aufbereitet als bei der Basisversion, wie sie vom Rivella-Management benötigt werden. «Wir sind sehr zufrieden mit der neuen Lösung», sagt Maurizio Forza, Leiter Key Account Management bei Rivella. «Wir haben damit seit der Einführung diverse Neukunden generieren können und bei bestehenden Kunden, die wir bisher aufgrund fehlender Daten nicht kannten, ganz neue Potenziale identifizieren und die Verkäufe steigern können.»



«IT-Logix hat nicht nur den technischen Teil der BI-Architektur abgedeckt, sondern uns auch gelehrt, wie die Daten dargestellt werden müssen, damit wir sie ideal nutzen können.»

Pascal Homberger, DIGITALDRINK

Fazit

Die Cloud-Umgebung für die Basisversion der neuen Lösung war schnell aufgebaut und generiert nur Kosten, wenn sie genutzt wird. Die Verteilung der Reports ist dabei Grundbestandteil der Lösung. Die drei Hauptziele einer modernen Architektur, die Automatisierung zulässt, der Datenschutz für jeden einzelnen Kunden sowie eine Flexibilität, welche die Verwendung unterschiedlicher Auswertungs-Tools zulässt, wurden alle erfüllt. «IT-Logix hat nicht nur den technischen Teil der BI-Architektur abgedeckt, sondern uns auch gelehrt, wie die Daten dargestellt werden müssen, damit wir sie ideal nutzen können», freut sich Pascal Homberger. «Wir haben mit dem Know-how-Transfer von IT-Logix quasi Hilfe zur Selbsthilfe erhalten.» Und Maurizio Forza zieht in Erwägung, für Rivella die Funktionalitäten weiter auszubauen: «Visualisierungen von Verkaufspotenzialen oder Karten, die zeigen, in welchen Regionen man Marktanteile gewinnt oder verliert, wären aufschlussreiche Werkzeuge, die wir zu gegebenem Zeitpunkt umsetzen werden.»



«Wir haben Neukunden generieren und bei bestehenden Kunden ganz neue Potenziale identifizieren und die Verkäufe steigern können.»

Maurizio Forza, Rivella

Das Projekt in Kürze

Ausgangslage

Aufwendige händisch erstellte Reports aus ERP-Daten der Kunden.

Lösung

Neue BI-Architektur in der Microsoft Azure Cloud mit automatisierter, pro Kunde gezielter Datenaufbereitung, Gewährleistung des Datenschutzes, flexiblen Reporting-Möglichkeiten und einer Reporting-Schicht auf Basis von Microsoft Power BI für die mobile Version von Rivella.

Nutzen

Erhebliche Zeiteinsparung von drei Tagen monatlich, jederzeit abrufbare Reports, mobile, granulare Version für Rivella erlaubt optimale Datennutzung im Feld und generiert Neukunden und Zusatzverkäufe bei bestehenden Kunden.

Highlights

- › Aufwandeliminierung dank Automatisierung
- › Umsatzsteigerung (Rivella)
- › Know-how-Transfer („Hilfe zur Selbsthilfe“)

Technologie und Produkte

- › Microsoft Azure SQL DB
- › Microsoft Azure Analysis Services
- › Microsoft Power BI

IT-LOGIX AG

Schwarzenburgstrasse 11
3007 Bern

T +41 (0)848 848 058
F +41 (0)848 848 059

www.it-logix.ch

