celver

Beschleunigung und Automatisierung des Reportings

Big Dutchman

CASE STUDY

Case Study: Big Dutchman AG

SEITE	THEMA
4	Das Unternehmen Big Dutchman
5	Die Herausforderung
6	Die Lösung
7	Der Nutzen
8	Über celver

INHALT

„Zusammen mit celver ist es gelungen, die dahinterstehenden Logiken in Board zu implementieren sowie weiter zu optimieren, so dass hier die Daten inzwischen auf Mandantenstruktur über mehrstufige Umlageverfahren auf eine Matrixorganisation nach Regionen und Geschäftsbereichen berechnet werden.“

Benjamin Gryschka,
IT-Projektmanager Corporate Controlling, Big Dutchman AG

1

Das Unternehmen: Modernste Tierhaltung

Big Dutchman entwickelt und vertreibt Fütterungsanlagen und Stalleinrichtungen für die moderne Haltung von Schweinen und Geflügel. Das Unternehmen beschäftigt weltweit rund 3.400 Mitarbeiter und ist als Marktführer der Branche in mehr als 100 Ländern vertreten.

Mit seinen praxisgerechten und zukunftsweisenden Lösungen ist Big Dutchman besonders innovationsstark und gilt unter anderem im Bereich der tierfreundlichen Haltungsformen für Legehennen in Boden-, Freiland,- oder Biohaltung heute als führend. Der Firmensitz befindet sich im Vechtaer Stadtteil Calveslage in Niedersachsen.

KEY FACTS

Branche: Landwirtschaftlicher Handel
Standorte: In mehr als 100 Ländern vertreten
Mitarbeitende: Rund 3.400 Mitarbeiter weltweit
Hauptsitz: Vechta-Calveslage
Software: Board & Microsoft SQL

Vorteile & Nutzen:
Automatisierter und schneller Datenaufbereitungsprozess | Höhere Informationstiefe (Single-Point-of-Truth) | Reduzierung des Aufbereitungsaufwands | Agilere Steuerung im Corporate Controlling | Detaillierte Datenansichten und Datenanalysen

Die Herausforderung: Digitalisierungoffensive im Controlling

2

Als Innovationstreiber der Branche, mit heute über 700 Patent- und Gebrauchsmusteranmeldungen, stieg mit dem Unternehmenswachstum die Datenmenge der 59 an das Corporate Controlling angeschlossenen legalen Einheiten. Als Reaktion auf die positive Unternehmensentwicklung formulierte der Leiter des Corporate Controllings, Jürgen Spille, das strategische Ziel, eine Digitalisierungsoffensive voranzutreiben, um damit die langjährig ausgebildeten Trampelpfade mit Excel zu Verarbeitungs- und Reportingautobahnen auszubauen.

„Unser Ziel war es, Controlling-Prozesse zu automatisieren, um mehr Ressourcen für eine Datenanalyse zurückzugewinnen“, sagt Benjamin Gryschka, IT-Projektmanager im Corporate Controlling bei Big Dutchman. „Das war aus unserer Sicht zuallererst eine technische Frage. Die Vorgabe war daher, das Standard-Reporting und die damit zusammenhängende Datenverarbeitung gänzlich in einem einheitlichen Business-Intelligence-Tool umzusetzen. Darüber hinaus sollte die Lösung perspektivisch BI-gestützte Planungsfunktionalitäten bereitstellen“, erklärt Benjamin Gryschka.

Als erste Projekte wurden dabei das Cost Center Reporting und das mandantenübergreifende Sales Reporting identifiziert. „Im Hinblick auf das Cost Center Reporting standen wir vor der Herausforderung, dass wir mit unserer gewachsene Excellösung von der Rechenleistung und Komplexität an die Grenzen stießen. Der manuelle und koordinierende Aufwand stieg mit wachsender Detailtiefe in Excel“, sagt Kristin Kathmann, Fachverantwortliche der Kostenstellenrechnung im Corporate Controlling bei Big Dutchman. „Ähnlich verhielt es sich mit dem Sales Reporting, dessen Detailanalysen nicht mehr zeitgemäß waren“, schildert Kristin Kathmann.

„Komplexe Anforderungen wie die Berechnung des Umlageverfahrens auf die Matrixorganisation wurden schnell und zuverlässig umgesetzt und ließen sich dank der Flexibilität der Board-Lösung und der Unterstützung von celver genauso abbilden, wie wir uns das vorgestellt haben.“

Benjamin Gryschka
IT-Projektmanager Corporate Controlling, Big Dutchman AG

3

Die Lösung: Ein Single Point of Truth

Auf Basis der strategischen Ziele und operativen sowie controllingspezifischen Bedürfnisse wurde ein Anforderungskatalog formuliert, der mit dem am Softwaremarkt bestehenden Tools verglichen wurde. In der Evaluierungsphase wurden die BI-Experten der celver AG hinzugezogen und man entschied sich schließlich Board als einheitliche BI-Plattform einzuführen. „Board war für uns metaphorisch gesprochen das Schweizer Taschenmesser, was wir gesucht hatten: eine flexible und zugleich einheitliche Plattform für Business Intelligence, Reporting und Planung, und damit ein verlässlicher Single Point of Truth für unser Unternehmen“, sagt Benjamin Gryschka. „Bei unserer Entscheidung spielten auch eine Reihe von Funktionalitäten eine nicht zu unterschätzende Rolle, seien es die Workflowsteuerung, die verschiedenen Drill-Funktionen oder die umfangreichen Berechtigungsmöglichkeiten“, ergänzt Kristin Kathmann.

Auf der Grundlage eines dezidierten Lastenheftes mit Designvorgaben und der Idee, innerhalb des Projekts neue Anforderungen agil umzusetzen, wurde das Cost Center Reporting in Board mit celver aufgebaut. Entscheidend war dabei das Kostenstellenumlageverfahren effizient in Board abzubilden und moderne Visualisierungen, wie z.B. Treemaps und Wasserfalldiagramme, im Reporting zu nutzen. „Wir laden eine Vielzahl von Daten aus Excel oder dem Data Warehouse, seien es Bewegungsdaten oder Stammdaten, in Board, prüfen auf Konsistenz und Konformität, harmonisieren und berechnen Verteilungsschlüssel – der ganze Datenaufbereitungsprozess zur Kalkulation des Kostenstellenumlageverfahrens ist hochkomplex. Zusammen mit celver ist es gelungen, die dahinterstehenden Logiken in Board zu implementieren sowie weiter zu optimieren, so dass hier die Daten inzwischen auf Mandantenstruktur über mehrstufige Umlageverfahren auf eine Matrixorganisation nach Regionen und Geschäftsbereichen berechnet werden“, erklärt Benjamin Gryschka.

Neben dem Cost Center Reporting wurde ein mandantenübergreifendes Sales Reporting aufgebaut. Dieses bietet mit Board moderne und anwenderfreundliche Analysefunktionen, die detaillierteste Einblicke in die Effektivität der Vertriebsorganisation erlauben. Seit dem Go-Live arbeiten auf Management-Ebene, u.a. in den Ländern Deutschland, Malaysia, USA, Brasilien, China und Russland, rund 65 Anwender.

„Board wird gut angenommen und die Nachfrage zur Nutzung von Board wird proaktiv an uns im Corporate Controlling herangetragen“, sagt Benjamin Gryschka. „Im nächsten Schritt wollen wir das Standard-Reporting um weitere Kennzahlen und Analysen erweitern“, so Benjamin Gryschka.

Der Nutzen: Agilität im Controlling

4

Mit Board konnte der manuelle Aufbereitungsaufwand deutlich reduziert werden und es ist eine fast vollständige Automatisierung des Reportingprozesses von der Datenbeladung über die Berechnung bis hin zur Workflowsteuerung gelungen. Dadurch hat das Corporate Controlling bei Big Dutchman nun wesentlich mehr Zeit zum Ergebnisreview und zur Steuerung von Maßnahmen. „Alle Zahlen liegen nun aktuell und in aussagekräftigen Visualisierungen vor“, erklärt Kristin Kathmann.

Benjamin Gryschka ergänzt dazu: „Der gesamte Datenverarbeitungs- und Berechnungsprozess ist viel schneller, einfacher und hinsichtlich der personenübergreifenden Bearbeitung transparenter geworden. Die geplante Datenautobahn für das Cost Center und Sales Reporting läuft reibungslos. Dadurch haben wir operativ im Controlling wieder ein viel höheres Maß an Agilität und Flexibilität zurückgewonnen – wir können uns auf die Datenanalyse und Maßnahmenformulierung konzentrieren, können auf einer einheitlichen Datenbasis einfach selbst neue Berichte erstellen und haben Zeit zur strategischen Weiterentwicklung des Controllings zurückgewonnen.“

Diese neue Agilität im Controlling bei Big Dutchman zeigte sich bereits in der Projektumsetzung. „Komplexe Anforderungen wie die Berechnung des Umlageverfahrens auf die Matrixorganisation wurden schnell und zuverlässig umgesetzt und ließen sich dank der Flexibilität der Board-Lösung und der Unterstützung von celver genauso abbilden, wie wir uns das vorgestellt haben“, erklärt Benjamin Gryschka. „Dabei war die celver AG für uns der perfekte Sparringspartner und Ideengeber, um im Projekt innovative Lösungsansätze in Board zu entwickeln“, sagt Benjamin Gryschka.

Kontaktieren Sie uns für weitere spannende Impulse. Mehr entdecken Sie auch auf celver.com.

celver

ÜBER UNS

Seit über 20 Jahren realisieren wir komplexe Planungs- und Analyselösungen auf Basis smarter Datenarchitekturen für Kunden unterschiedlichster Branchen und Größenordnungen.

Unser Ziel: Gemeinsam passgenaue Lösungen aufbauen, die die Basis für datengestützte Entscheidungen bilden.

Mit innovativen Konzepten und Technologien unterstützen unsere zertifizierten Experten dabei von der fachlichen Beratung über die Prozessdefinition, die komplette Realisierung und Integration in die Systemlandschaft bis hin zu Schulung, Roll-out und Change Management.

In jedes Projekt bringen wir unsere ganze Erfahrung ein: Erprobte Blueprints für Planungsprozesse und selbst entwickelte Module und Templates für verschiedene Front- und Backend-Technologien sichern den schnellen Erfolg für Unternehmen aller Branchen.

KEYFACTS

- Über 20 Jahre Erfahrung
- >90 Berater und >100 aktive Kunden
- Langjährige Kundenbeziehungen
- Technologieunabhängig
- Branchenexpertise: Handel & Konsumgüter, Fashion & Retail, Industrie & Logistik
- Mitglied der UNITY Innovation Alliance

SCHWERPUNKTE

- Soll-Prozessmodellierung
- Ganzheitliche Planung (xP&A)
- Management-Erfolgsrechnung
- Cashflow-Forecasting
- Personalplanung & -analyse
- Dashboards & Scorecards
- Konsolidierung & Reporting

KUNDEN

Diesel Technic SE, Eissmann Automotive Deutschland GmbH, EURONICS Deutschland eG, Hapag Lloyd AG, MEWA Textil-Service AG & Co. Management OHG, Olympus Europa SE & Co. KG, Optibelt GmbH, THOMAS SABO GmbH & Co. KG, VTG AG, Webasto SE, Engelter GmbH, uvm.

ANSPRECHPARTNER

Sie haben weitere Fragen zu unseren Services oder suchen den direkten Kontakt mit uns? Let's get in touch.

Sebastian Jakob
Head of Business Unit
CFO Services

+49 160 95100660
s.jakob@celver.com

Smart Planning | Smart Analytics | Smart Data | Smart Cloud

celver

STANDORTE

HAMBURG
celver AG
Zirkusweg 1
20359 Hamburg

MÜNCHEN
celver AG
Bürkleinstraße 10
80538 München

KONTAKT

+49 40 468 996 4-0
kontakt@celver.com

celver.com