



## PLANUNG UND ANALYSE IM ERFOLGS-TANDEM

Die TER Plastics POLYMER GROUP handelt mit Kunststoffgranulaten in den Geschäftsfeldern Technische Kunststoffe und Commodities. Neben dem Handel produziert das Unternehmen in einem polnischen Werk eigene Produkte der Marke TEREZ. 190 Mitarbeiter haben 2019 einen Umsatz von 175 Millionen Euro erwirtschaftet. Für die Unternehmenssteuerung nutzt das Controlling Cubeware C8 Cockpit und ein Datawarehouse auf Basis der MS SQL Server-Technologie.

Durch den Wandel der Märkte und das Wachstum des Unternehmens erhöhte sich der Druck auf die Steuerungsqualität. Als Vollsortiment-Anbieter mit breiter Produktpalette müssen im Vertrieb, im Supply-Chain-Management und im Controlling Informationen über Kosten, Konditionen und potenzielle Margen stets aktuell vorliegen. Aufgrund einer starken Marktmacht der Lieferanten müssen die Einkäufer deren Konditionen ständig im Blick haben.

Integrierte Planung und Analyse.  
Skalierbare BI-Lösung für agiles Berichtswesen.  
Performance-Steuerung über strategische KPIs.

### Umfassend

Das bisherige Controlling- und IT-Instrumentarium bei der TER Plastics POLYMER GROUP war diesen Anforderungen nicht mehr gewachsen. Jahrelang hatten das Supply-Chain-Management, der Vertrieb und das Controlling ihre Daten unabhängig voneinander aus dem Warenwirtschaftssystem und dem Rechnungswesen bezogen und mit Microsoft Excel weiterverarbeitet. Als Weiterentwicklung sollten ein Datawarehouse und ein Analyse-Frontend eingeführt werden, welches das Management bei der Planung, Analyse und Steuerung unterstützt. „Ziel war ein zentrales Berichtssystem, in dem alle Daten zusammenfließen“, berichtet Bernd Springenberg, Leiter Controlling und IT bei der TER HELL Plastic GmbH. „Bisher hatten wir für Vertrieb und Geschäftsleitung einen bunten Blumenstrauß an unstrukturierten Berichten, die wir vereinheitlichen wollten.“ Die Daten für das Reporting kommen aus einem eigenentwickelten ERP-System und einem CRM-Modul, das ein Hosting-Dienstleister betreibt.

Basis für den Systemausbau war der Controlling Check durch die Dortmunder Unternehmensberatung Controlling Innovations Center (CIC). „Wir haben alle Controlling-relevanten Perspektiven untersucht, also neben der IT die Organisationen, die Prozesse und die Inhalte in den Modulen Finanzcontrolling, Kosten- und Erfolgscontrolling, sowie Vertriebs- und Einkaufscontrolling“, berichtet Prof. Dr. Dietmar Schön, Partner von CIC und Professor für Controlling an der FH Dortmund. Ein zentrales Ergebnis dieser Analyse war: Ein Berichtswesen alleine hilft dem Unternehmen bei der Steuerung nicht. Benötigt wird ein BI-gestütztes Controlling-Cockpit, das neben der Analyse auch die Erfassung von zentralen Werttreibern wie Preise und Deckungsbeiträgen sowie die Planung und das Forecasting unterstützt. Gefragt war also ein Business-Intelligence-Werkzeug, das die Bereiche Planung und Analyse integrativ miteinander verbindet.

### Dashboard für das General Management



Wichtige Spitzenkennzahlen sofort im Blick!

Schnelle Ergebnistransparenz durch visuell animierte Balken- und Wasserfalldiagramme.



„Mit dem Cubeware Cockpit kalkulieren wir unsere Preise und steuern unsere Deckungsbeiträge. Sowohl die Planer als auch der Vertrieb greifen nun direkt auf aktuelle Preise zu. Wir steuern zudem die Deckungsbeiträge nach Produkt oder regionaler Marktsituation, und der Erfolg zeigt sich in steigenden Erlösen.“

Bernd Springenberg,  
Leiter Controlling und IT bei der  
TER HELL Plastic GmbH

### Integrativ

Das Cubeware Cockpit unterstützt beide Disziplinen und wurde daher als passende Lösung empfohlen. „Uns gefiel die Kombination aus Analyse-Tool und Planungswerkzeug, wo wir Werte eingeben, pflegen und auch planen können.“, berichtet Springenberg. „Der zweite Vorteil war die technische und betriebswirtschaftliche Projektbegleitung.“ Im Einsatz hat die TER Plastics POLYMER GROUP aktuell das Cubeware C8 Cockpit und ein Datawarehouse auf Basis der MS SQL Server-Technologie. Planer und Controller pflegen in dem System Kalkulationspreise und Deckungsbeiträge ein. Diese werden unter anderem ins ERP-System überspielt, um dort Verkaufspreise für die Angebotserstellung zu kalkulieren.

Das Analyse-Tool unterstützt den Vertrieb und liefert darüber hinaus Dreimonats-Forecasts. „Das SCM-Management prognostiziert den Absatz für die kommenden drei Monate“, berichtet Springenberg. Für die verschiedenen Berichte der Kostenrechnung haben die Controller direkt Zugriff auf die Werte des ERP und CRM-Systems. Das spart Aufwand und Zeit. Die bisher genutzten Insellösungen entfallen, ebenso die Notwendigkeit, bestimmte Werte manuell aus der Finanzbuchhaltung zu extrahieren.

### Flexibel

„Weil sich die Daten nach verschiedensten Dimensionen auswerten lassen, also Region, Sparte, Geschäftsbereiche, ist eine viel bessere Marktbearbeitung möglich“, erläutert Schön. „Die Planer erkennen direkt, wie sich z.B. Mengen entwickeln und können darauf mit ihren Preisen reagieren. ABC-Analysen und Top-x-Berichte zeigen, wie die wichtigen Player im Markt agieren. Der Vertrieb hat bei einem Kundenbesuch die aktuellen Preislisten verfügbar und weiß zudem, wo die Preisuntergrenze liegt. Die Marge ist direkt in den Preisverhandlungen sichtbar und das wiederum stärkt die Verhandlungsbasis.“

Bei diesem Erfolg will die TER Plastics POLYMER GROUP nicht stehenbleiben. Als nächster Schritt ist eine Balanced Scorecard geplant. Ein derartiges Steuerpult bündelt mehrere Ziele und Schlüsselkennzahlen hinsichtlich der strategisch relevanten Perspektiven. Weiterhin soll das Reporting ausgebaut werden. Wir haben beispielsweise mehrere neue Analysen für den Vertrieb definiert, nämlich Auftragseingangs- und Angebotsanalysen sowie Projekt- und Besuchsberichte“, erläutert Springenberg. „Bislang haben wir etwa ein Drittel der geplanten Schlüsselkennzahlen eingerichtet. Wir erweitern das System um zusätzliche Bereiche, die wir mit Cubeware in Berichte gießen.“

### Akzeptiert

Für den Erfolg des Controlling-Projekts waren neben dem passenden Business-Intelligence-Werkzeug vor allem zwei Faktoren wichtig: die gute Mitarbeit der Anwender und ein passender Partner für die Implementierung. „Gerade mittelständische Unternehmen, wo im Rechnungswesen und Controlling nur wenig Mitarbeiter aktiv sind, brauchen einen Partner der ihnen hilft, Probleme bei der Datenanbindung oder bei der Datenqualität sehr schnell zu lösen“, berichtet Springenberg. Die hohe Akzeptanz des Systems wurde dadurch sichergestellt, dass die Anwender einbezogen wurden, wenn es um das Einrichten und Ausgestalten der verschiedenen Berichte ging. Wichtig war laut Springenberg auch, dass die Geschäftsleitung bei allen Schritten mit von der Partie war.

## ■ cubeware

### Technologie

- Cubeware Cockpit
- Microsoft SQL Server und Analysis Services
- Vorkomponenten: Eigenentwickelte Branchenlösungen auf Basis Microsoft SQL Server

© 2020 Cubeware GmbH. Cubeware ist ein geschütztes Warenzeichen der Cubeware GmbH. Alle anderen Produktnamen sind Warenzeichen der jeweiligen Hersteller. Technische Änderungen und Irrtum vorbehalten. 01.20.

[www.cubeware.com](http://www.cubeware.com)



### Lösung

Die TER Plastics POLYMER GROUP, ein Händler und Produzent von Kunststoffgranulaten hat mit der Dortmunder Unternehmensberatung Controlling Innovations Center (CIC) ein umfassendes Controlling-Cockpit für Planung und Reporting aufgebaut. Die Lösung vereint Planung, Forecasts und Reporting in einem Steuerungssystem, das an betriebswirtschaftlichen Schlüsselkennzahlen ausgerichtet ist. Im Einsatz sind aktuell das Cubeware C8 Cockpit und ein Datawarehouse auf Basis der MS SQL Server-Technologie.



### Projekt

Realisiert von Controlling Innovations Center (CIC)  
[www.cic-online.de](http://www.cic-online.de)

Cubeware Certified Partner