



Schnelle Analysen zu schnellen Autos

Im Überblick

Porsche Austria GmbH & Co OG
Vertriebsanalysen für den Bereich
Groß- und Flottenkunden

Bedarf

Leistungsfähiges Tool zur
Automatisierung des Reportings

Lösung und Nutzen

InfoZoom hat Excel-Auswertungen von Umsatz- und Kundendaten im Vertrieb abgelöst. Das Reporting verläuft nun wesentlich effizienter, und die detaillierten und transparent visualisierten Berichte sind gute Grundlagen für die gezielte Vertriebsunterstützung der Händler.

PORSCHE
AUSTRIA GMBH & CO OG

Die Abteilung »Vertrieb Groß- und Flottenkunden« der Porsche Austria betreut ein weitverzweigtes Händlernetz in Österreich. Grundlage für die gezielte Vertriebssteuerung ist ein umfangreicher Pool an Verkaufsdaten, den die IT-Gesellschaft der Porsche Holding zur Verfügung stellt. Statt mit Microsoft Excel wertet der Großhandels-Vertrieb diese Daten nun mit InfoZoom aus und spart damit erheblich Zeit beim Standardreporting ein. Auch Ad-hoc-Analysen, für die zuvor Stunden benötigt wurden, liegen nun in wenigen Minuten vor.

Umfangreicher Datenpool für detaillierte Analysen

Die Porsche Holding Salzburg ist das größte Automobilhandels-Unternehmen in Europa. Mit den Geschäftsfeldern Automobil Großhandel, Automobil Einzelhandel, Finanzdienstleistungen und IT-Systeme ist das Unternehmen in 22 Ländern Europas sowie in Südamerika und China tätig. Für den IT-Sektor ist die Gesellschaft Porsche Informatik zuständig, die seit über 30 Jahren maßgeschneiderte IT-Systeme für die Unternehmen der Porsche Holding Salzburg entwickelt und diese auch mit Datenmaterial für ihre jeweiligen fachbezogenen Auswertungen versorgt.

Auch die Abteilung Vertrieb Groß- und Flottenkunden der Porsche Austria GmbH & Co OG in Wien erhält regelmäßig umfangreiche Datensätze als Basis für Umsatz- und Kundenanalysen. Da die IT-Gesellschaft der

Mit zunehmenden Anforderungen an die Flexibilität und Aktualität der benötigten Informationen war die Auswertung des Datenpools, die im Vertrieb ebenfalls mit Microsoft Excel vorgenommen wurde, nicht mehr zufriedenstellend. Die weitgehend manuelle Bearbeitung erforderte zu viel Zeitaufwand und war zu unflexibel. Auf der Suche nach einem Tool, mit dem die regelmäßigen Standardauswertungen automatisiert und immer wieder eintreffende Ad-hoc-Anfragen schnell beantwortet werden konnten, schaute sich der zuständige Vertriebsmitarbeiter die Analysesoftware InfoZoom an, die bereits in der Abteilung Marktforschung im Konzern im Einsatz war. Der erste Eindruck überzeugte sofort, und nach einigen Probewochen mit einer kostenfreien Testversion wurde InfoZoom auch im Großhandels-Vertrieb eingeführt.

Effizientes Reporting im Fachbereich

Überzeugend an der Softwarelösung waren für die Fachabteilung nicht nur die hohe Flexibilität und Performance, mit der die umfangreichen Datensätze nach Bedarf ausgewertet werden können, sondern auch die anwenderfreundliche Bedienung. InfoZoom bietet durch seine ausgefeilte Funktionalität viele Möglichkeiten der Analyse, bis hin zu komplexen formelbasierten Auswertungen. Die intuitiv bedienbare Oberfläche ermöglicht Fachanwendern jedoch auch einen direkten Einstieg ohne großen Schulungsaufwand – die ersten Analysen sind schnell per Knopfdruck erstellt.

Die Standardauswertungen für den Bereich Großhandel wurden in verschiedenen Analysegruppen in InfoZoom abgebildet und als feste Abfragen gespeichert. Für das Monatsreporting liest InfoZoom die angelieferten Quelldaten aus Excel jeweils in Sekundenbruchteilen ein und wertet sie in den gespei-

Porsche Holding

Die Porsche Austria GmbH & Co OG gehört zur Porsche Holding Salzburg, dem größten und erfolgreichsten Automobilhandelshaus Europas. Die Porsche Holding Salzburg ist als Großhändler (Importeur) für den Vertrieb der Marken des Volkswagen Konzerns in Österreich, in weiten Teilen Südosteuropas (CEE) sowie in Kolumbien und Chile tätig und engagiert sich zudem im After Sales Bereich (Service) sowie im Ersatzteile-Vertrieb. Ende 2014 waren 32.307 Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt, die über 623.000 Neuwagen verkauften und einen Umsatz von 17,1 Mrd. Euro erwirtschafteten.

Holding sehr detaillierte Daten zu Händlern, Autos und Kunden im österreichischen Markt zur Verfügung stellen kann, sind die Voraussetzungen für komplexe und flexible Vertriebsanalysen bestens. Der Vertrieb stand damit jedoch auch schon immer vor der Herausforderung, die angelieferten riesigen Datenmengen zu bewältigen.

»InfoZoom ermöglicht uns tiefgreifende Analysen von Markt- und Vertriebsdaten.«

cherten Masken aus. Vor dem Einsatz von InfoZoom bestand die Analysebasis in einer Excel-Datei mit ca. 65 Spalten und ca. 25 000 Zeilen, d.h. rund 1,6 Millionen Zellen. Heute werden monatlich 65 Spalten und ca. 115 000 Zeilen, d.h. ca. 7,5 Millionen Zellen in InfoZoom eingespielt und nach Bedarf analysiert. InfoZoom hat damit die Möglichkeiten für tiefgreifendere Analysen erheblich erweitert.

Die Ergebnisse werden dann per Exportfunktion in Excel-Reports oder in ein Management Summary für den Vertriebsleiter und andere Berichtsempfänger übertragen. Der größte Teil der Auswertungen funktioniert damit automatisiert, und auch Ad-hoc-Anfragen der Vertriebsverantwortlichen können in kürzester Zeit beantwortet werden.

»Unser Ziel, die Standardauswertungen zu automatisieren, haben wir mit InfoZoom erreicht.«

Überzeugende Grundlagen für Vertriebsgespräche

Die Datenbasis umfasst derzeit die Vertriebsdaten der letzten drei Jahre und Planzahlen. Neben Umsatz- und Kundenanalysen werden Marktanalysen sowie Auswertungen nach Händlern und Stückzahlen der verkauften Autos erstellt. Auch Markenanalysen sind für den Großhandels-Bereich wichtig, da die die Abteilung Groß- und Flottenkunden der Porsche Austria neben Volkswagen PKW, Audi und Volkswagen Nutzfahrzeuge auch die Marken Seat und Skoda vertritt.

Transparente Auswertungen nach Stückzahlen, die auf Kundenebene zeigen, welcher Händler wie viele Autos von welcher

Marke verkauft hat, sind beispielsweise gute Grundlagen für Vertriebsgespräche mit den jeweiligen Händlern. In detaillierten Top-30-Listen können die Händler dabei besser als mit reinen Umsatzanalysen nachvollziehen, welche Marken und Modelle gut laufen und welche Entwicklungen sich abzeichnen, so dass gezielte Maßnahmen für die Verkaufsteuerung besprochen werden können.

»Heute erstelle ich Ad-hoc-Analysen, für die ich früher Stunden gebraucht habe, mit deutlich weniger Zeitaufwand.«

Trendanalysen für vorausschauende Vertriebssteuerung

Porsche Austria sieht großes Potenzial für weitere Einsatzgebiete und tieferegehende Analysen mit InfoZoom. Mit dem Ausbau des Vertriebscontrollings kann der Großkunden-Vertrieb beispielsweise das Händlernetz noch gezielter auf Basis detaillierter Verkaufsdaten steuern. Mit der Umsetzung von Planung und Forecast und der Ableitung von Trends aus extrapolierten Daten soll außerdem künftig die vorausschauende Vertriebs- und Unternehmenssteuerung gefördert werden.



»Die Ad-hoc-Analyse und Visualisierung von Daten funktioniert mit InfoZoom ausgezeichnet.«

Stefan Kolbinger, MA, MBA
Assistent Vertriebsleitung
Großkunden und
Vertriebskoordination
Porsche Austria GmbH
& Co OG





InfoZoom

Klick.Überblick.

Weitere Informationen

Porsche Austria GmbH & Co OG
Vertrieb Groß- und Flottenkunden
Kärntner Ring 6
A-1010 Wien
Telefon +43 1 86 60 10
Telefax +43 6 62 4 68 11 30 71
stefan.kolbinger@porsche.co.at
www.porsche-holding.com

U3 marketing unlimited
Hanne Gutmann
Poststraße 9
64293 Darmstadt
Telefon +49 61 51 82 58 0
Telefax +49 61 51 82 58 11
h.gutmann@u3marketing.com
www.u3marketing.com

humanIT Software GmbH
Brühler Straße 9
53119 Bonn
Telefon +49 2 28 909 54 - 0
Telefax +49 2 28 909 54 - 11
info@humanIT.de
www.infozoom.com