



activePLAN plus – Budgets und Konditionen aktiv managen

Sind das Ihre Herausforderungen?

- Möchten Sie die aufwändige und fehleranfällige Konsolidierung der Excel-Dateien im Planungsprozess abschaffen?
- Verlieren Sie Geld, weil das Zusammenwirken der mit dem Handel vereinbarten Konditionen komplex und intransparent geworden ist?
- Ist es Ihnen wichtig, Ihre Vertriebssetats bestmöglich zur Sicherung Ihrer Erlössituation einzusetzen und dies zu beliebigen Zeitpunkten auf Grundlage einer validen Datenbasis zu entscheiden?

Suchen Sie:

- Eine bestmögliche Datenkonsistenz (one single version of the truth) und Qualität im Budget-Planungsprozess, sowie im Ergebniscontrolling?
- Eine effiziente und integrierte Abwicklung aller Planungsschritte?
- Eine Statusverfolgung, Steuerung und Überwachung des Planungsprozesses und der beteiligten Personen?

Exakte Absatzplanung und Konditionenmanagement für die Konsumgüterindustrie mittels SAP BW und BI-BO

Der Wettbewerbsdruck durch die Fusionen von Handelshäusern hat in den vergangenen Jahren für einen stetigen Verfall der Margen und einer Spreizung der Konditionen geführt, wodurch Unternehmen hochgradig ergebnisgefährdet sind. Die exakte Abbildung aller Plan-Konditionen und die daraus resultierende Berechnung der Erlösschmälerung wird umso wichtiger, je enger die Margen werden.

Basierend auf den Bedarfen unserer Kunden in der Konsumgüterindustrie, haben wir die Ergebnisse realisierter Projekte in der Lösung – activePLAN plus – zusammengeführt, die als Entscheidungsplattform für Vertrieb und Controlling wichtige Informationen nach Kunden- und Produktsegmenten bereitstellt:

- Absatz, Umsatz, Erlösschmälerung
- Nachträgliche Vergütung
- Kundendeckungsbeitrag
- NNN-Preise

Die Funktionalität der Lösung liefert:

- Abbildung der tatsächlichen Kundenvereinbarungen in voller Komplexität, als Plan-Konditionen auf Basis von SAP SD
- Abbildung der variablen Plan-Konditionen konsistent zu den Ist-Konditionen
- Eindeutige Zuordnung der Plan- zu den Ist-Konditionen
- Verteilung fixer Werbekostenzuschüsse (WKZ) nach definierbaren Regeln
- Berechnung der Rückstellungen

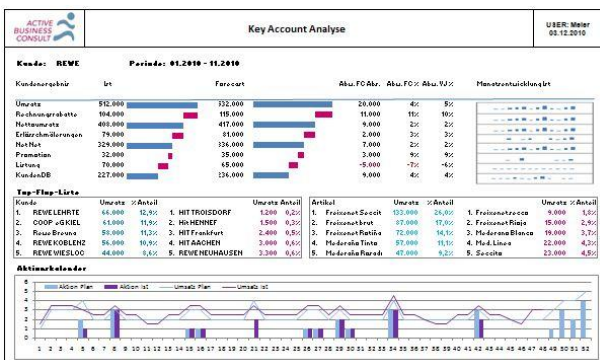
activePLAN plus ist eine Lösung für Budget, Forecast, Simulation und Rollierende Absatzplanung und liefert die Kalkulationsgenauigkeit für die tatsächliche Kundenergebnisrechnung in der Finanzbuchhaltung.

Mit unserer Lösung erhalten Sie substantielle Informationen und erkennen bei welchen Produkten und Kunden die Margen erodieren. Ihre taktischen Entscheidungen, auf Basis dieser Informationen, können einen ROI von weit unter einem Jahr liefern.

Reporting und Analyse im SAP-Standard. (SAP BW - Business Intelligence, SAP Business Explorer, SAP BI Integrated Planning, Web Application Designer, Enterprise Portal).

Der Nutzen für Sie:

- Abbildung der Kundenvereinbarung im Plan wie im Ist
- Nur die Varianz der Absatzmenge führt zur Abweichung im Plan
- Bereitstellung der Planungsszenarien und deren Analyse
- Neue Konditionsarten erfordern keine Neuprogrammierung
- Mit einem Report kann jede einzelne Kondition in allen Dimensionen (Kunde, Artikel, Zeit, Ergebnispositionen) und über alle Hierarchien im Plan und Ist analysiert werden.



Sprechen Sie uns an:

ACTIVE BUSINESS CONSULT GMBH
 Geschäftsbereich Nahrung und Getränke
 Borsigstraße 34, 65205 Wiesbaden

Matthias Scharpe, Leitung Vertrieb
 Tel +49 6122 507100
 m.scharpe@active-consult.com

Die technische Lösung basiert auf modernen, leistungsfähigen Werkzeugen für Planung,

Die Active Business Consult GmbH hat im Geschäftsbereich Nahrung und Getränke die Beratungskompetenz der ABC Group und die langjährige IT-Kompetenz der ISEnova in der Branche gebündelt. Das erweiterte Leistungsspektrum der Active Business Consult GmbH umfasst die Bestandsoptimierung, Business Intelligence-Kompetenz für Management Reporting und Budgetplanung auch mit BusinessObjects, die Prozessberatung, nationale und internationale Projekte für SAP, EDI und LABbase, sowie deren Support. Branchenorientierte Lösungen im LIMS-Umfeld für Labore und die Fruchtsaftproduktion, sowie die Integration der Supply Chain durch EDI-Lösungen gestalten effiziente Prozesse. Die Active Business Consult GmbH mit einem weiteren Geschäftsbereich Chemie und Pharma ist ein Unternehmen der international aufgestellten Active Business Consult Group mit Niederlassungen in Österreich, USA und Russland. Mit Kunden wie der Eckes-Granini Group, Henkell, Döhler, Bongrain, Freixenet, Rotkäppchen-Mumm, Emig u.w. erwirtschaftete die Gruppe in 2010 einen Umsatz von über elf Millionen Euro. Partnerschaften mit der SAP, Microsoft, Oracle, Cormeta, Seeburger und AJ Blomesystem verstärken die ganzheitliche Lösungskompetenz innerhalb der Branche.