

# Vertriebsplanung mit IBM Cognos TM1

## Projektziele

- Konzeption und Aufbau einer zentralen, inhaltlich vollständig integrierten Fachanwendung zur Analyse und Planung des Vertriebs und im Besonderen der Planung von Konditionsvereinbarungen
- Implementierung von intelligenten Prozessen und Verrechnungsregeln als Schnittstelle von Erfassung zur Analyse und ins SAP
- Verringerung des manuellen Arbeitsaufwandes
- Einführung der Fachanwendung in Time, Budget und Qualität durch effektives Projektmanagement

## Kundennutzen

- Unterstützung des Außendienstes bei der Planung und Durchführung von Jahresgesprächen
- Komfortable Analyse der Informationen
- Verbesserte Ergebnisdarstellung und schnellere Entscheidungen
- Erhöhung der Qualität und Transparenz der Plandaten
- Hohe Anwenderakzeptanz durch Excel-basierte Anwendung
- Konsistente Strukturen und redundanzfreie Plandaten in zentraler Datenbank

## Projektdetails

**Projektdauer Rollout:** 5 Monate in Projektphase I

**Anwender/  
Projektbeteiligte:** ca. 150 Mitarbeiter bundesweit

**Lösungsarchitektur**

- IBM Cognos TM1-Datenbank
- Schnittstellen zu SAP BW und SAP SD
- Excel-basierte Erfassungs- und Auswertungsberichte

## KV-Reporting



**Stefan Schmalz (Leiter Controlling):** „Braincourt hat uns mit viel Leidenschaft und Kompetenz unterstützt, eine bisher nicht dagewesene Transparenz zu schaffen.“