

„Es ist ein handfester Wettbewerbsvorteil, dass wir detaillierte Daten über unsere Fachhändler tagesaktuell in QlikView analysieren können.“

**Stefan Mauer, Abteilungsleiter Marketing Kommunikation,
KYOCERA Document Solutions Deutschland GmbH**

EVACO optimiert IT-gestützte Marketing- und Vertriebsanalysen bei KYOCERA

Als einer der weltweit führenden Anbieter von Output-Lösungen vertreibt KYOCERA seine Produkte in Deutschland ausschließlich über Fachhändler und ein Netz von 16 Distributoren. Das Kontaktmanagement und sämtliche Kundenprozesse für Marketing, Vertrieb und Service erfolgen über eine webbasierte CRM-Lösung von ConSol. Die aktuellen Absatzdaten werden von der EVACO GmbH in einer Datenbank konsolidiert und mit QlikView ausgewertet.

„Die EVACO GmbH hat uns an der Schnittstelle zwischen den Daten unserer Distributoren und der Integration in unser CRM entscheidend unterstützt“, erklärt Stefan Mauer, Abteilungsleiter Marketing Kommunikation. „Wenn wir genau sind, umfasst die ‚EVACO Datenbank‘ acht verschiedene Datenbanken. Aber das ist nur eine Zahl. Entscheidend ist, dass EVACO für uns sämtliche Absatzzahlen tagesaktuell konsolidiert und wir genau sehen, welcher Händler welches Produkt in welcher Menge wo gekauft hat.“

Die konsolidierten Daten werden sowohl in die CRM-Lösung von ConSol als auch für detaillierte Analysen in die Business Discovery Software QlikView eingespeist. „Durch die Analyse der bereitgestellten Daten in QlikView können wir den gesamten Marketing- und Vertriebsprozess viel effizienter steuern“, erläutert Stefan Mauer.

Neben der Auswertung der Verkaufsberichte erhält KYOCERA wichtige Zusatzinformationen über laufende Marketingkampagnen, den Status eines Partners und seiner Preiskonditionen sowie Informationen über Lagerbestände bei den Distributoren. „Es ist ein handfester Wettbewerbsvorteil, dass wir detaillierte Daten über unsere Fachhändler tagesaktuell in QlikView analysieren können“, erklärt Stefan Mauer. Die Absatzanalysen zu den Produkten geben KYOCERA zudem ein ganz neues Werkzeug an die Hand, um die Lagerreichweiten der Distributoren besser einzuschätzen und damit rechtzeitig nachzubestellen.

Eine Stärkung hat auch das Partnerprogramm von KYOCERA erfahren. „Heute erhalten wir dank der Datenbank von EVACO genaue Informationen über unsere Partner“, sagt Stefan Mauer. „Diesen Ist-Zustand gleichen wir mit den Zielvorgaben ab. Um unsere Partner darüber zu informieren, verschicken wir direkt aus QlikView generiert alle zwei Wochen einen PDF-Bericht an die Partner. Sie sehen dann, ob sie im Plan sind oder wo sie einem Ziel hinterherlaufen.“

„Ein großes Thema bei uns ist außerdem die Bereitstellung von Daten und Analysen auf den mobilen Endgeräten der Außendienstler. Erste Applikationen sind bereits geplant“, blickt Stefan Mauer in die Zukunft. „Entscheidend wird sein, dass wir die riesigen Datenmengen aus den Datenbanken sinnvoll in mobile QlikView-Applikationen übersetzen, um den Vertrieb möglichst effizient zu unterstützen“, erklärt Stefan Mauer. „Aber wir sind zuversichtlich, dass wir auch das gemeinsam mit EVACO erfolgreich auf den Weg bringen.“

Anwenderbericht
KYOCERA Document Solutions

Lösung auf einen Blick

Kundenname
KYOCERA Document Solutions
Deutschland GmbH

Branche
Output-Lösungen

Abteilung
- Marketing
- Vertrieb
- Service

Herausforderung
- Indirekte Vertriebsstrukturen ohne
Detailkenntnisse über die Absatz-
zahlen der Reseller
- Fehlende Daten über die
Lagerbestände bei den Distributoren
- Unspezifische Informationen über den
Erfolg von Vertriebsaktionen bei den
Resellern

Lösung
Aufbau einer Datenbank für die
Transaktionsdaten aus dem ERP-System
und Konsolidierung der Sellout-
Reports, welche durch QlikView
tagesaktuell analysiert werden.

Nutzen
- Aktuelle Informationen über
Distributoren, Partner und Reseller
(Umsätze, Preise etc.)
- Kampagnenmanagement in Echtzeit
- Neue Kontrollfunktionen im Marketing
und Service

