



INTEGRIERTE STEUERUNG VON SALES, MARKETING UND SUPPLY CHAIN

Die 1993 gegründete NOBILIS GROUP ist ein Vertriebsunternehmen für exquisite Parfüm-Marken, ein maßgeblicher Impulsgeber im Handel für luxuriöse Produkte. Das erlesene Portfolio liest sich wie das „Who is who“ der Parfümbranche. Für die Vertriebssteuerung hat NOBILIS in Zusammenarbeit mit dem Cubeware-Partner syscon im Jahr 2011 eine Cubeware-Lösung implementiert, die seitdem kontinuierlich ausgebaut wird. Inzwischen werden nahezu alle Unternehmensbereiche mit Cubeware-Berichten versorgt.

Agil

NOBILIS führt heute rund 65 Marken im Portfolio. Um in diesem trendbewussten, dynamischen Marktumfeld immer kundennah agieren zu können, sind insbesondere Vertrieb, Supply Chain und das Marketing auf ein flexibles, einfach anpassbares Reporting angewiesen, das präzise Steuerungsinformationen und Prognosen liefert. Eine BI-Lösung von Cubeware hat sich hier im jahrelangen Einsatz bestens bewährt.

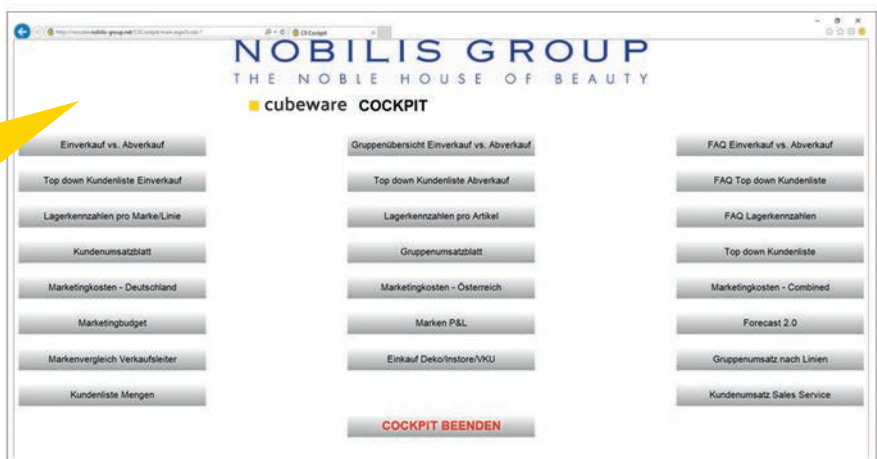
Flexibel

Bei der Implementierung stand zunächst die Automatisierung des Vertriebsreportings im Fokus, da die Informationsbedürfnisse des größten Fachbereichs mit den bisherigen Lösungen aus Microsoft Dynamics NAV und Excel nicht mehr ausreichend bedient werden konnten. Neben der anvisierten Effizienzsteigerung war für die Projektverantwortlichen wichtig, dass sie mit Cubeware kombinierte Auswertungen über die einzelnen NAV-Mandanten fahren und die konsolidierten Informationen aus Management-Sicht in den Business-Logiken der Geschäftsbereiche abbilden können.

Skalierbar

Nach guten Ergebnissen durch das automatisierte Vertriebscontrolling kamen in weiteren Projektschritten Standardreports und Analysen für das Brand Management sowie eine dezidierte Bestandssteuerung und -analyse dazu. Mit dem Finance-Bereich als weiterem Schwerpunkt wurde schließlich auch ein pointiertes Managementreporting für die Geschäftsführung aufgesetzt. In enger Abstimmung mit den Fachbereichen wird das integrierte Reporting beständig ausgebaut, aktualisiert und optimiert.

Cubeware Cockpit: Web-Portal für Marketing, Supply Chain, Customer Service und Finance



Einstiegsmaske in die verschiedenen Fachthemen

Reporting für trendbewussten Markenhandel. Flexible Berichtsplattform für alle internen Unternehmensbereiche. Optimierung der Lagerbestände und Erhöhung der Lieferquote.



„Durch den hohen Automatisierungsgrad der Cubeware-Lösung gelingt es uns, dem stetigen Wandel in unserem Markt flexibel und schnell im Reporting gerecht zu werden.“

Matthias Graf,
Manager Controlling,
NOBILIS GROUP

Nachhaltig

Bei der Implementierung und in weiteren Etappen des Systemausbaus wurde die Controlling-Abteilung vom Cubeware-Partner syscon unterstützt, der neben seinem Cubeware Know-how auch seine Beratungs-Expertise und viel Erfahrung im Bereich Dynamics NAV einbrachte. In gut eingespielter Zusammenarbeit hat das Projektteam eine nachhaltige Systemlösung konzipiert, die den kontinuierlichen Wandel im Geschäft von NOBILIS problemlos mit vollzieht. Einfache Anpassungen wie neu hinzukommende oder abgehende Marken beispielsweise kann das Controlling jederzeit selbst schnell vornehmen.

Effizient

Über das Cubeware Cockpit versorgt die Controlling-Abteilung die verschiedenen Nutzergruppen bedarfsgerecht mit Informationen. Während Controlling, Marketing, Customer Services, Supply Chain und der Finance-Bereich selbst per Web auf ihre Berichte zugreifen und Analysen durchführen, erhalten die Vertriebsmitarbeiter und auch einige Markenlieferanten PDF-Berichte im Push-Prinzip.

Durch den hohen Automatisierungsgrad, der die effiziente Verteilung sowie die Qualität und Datensicherheit durch systemseitige Validierung und dezidierte Zugriffsregelungen gewährleistet, können zuverlässige Informationen für immer mehr Berichtsempfänger bereitgestellt werden. Inzwischen sind rund 100 Mitarbeiter, diverse Geschäftspartner und Kunden in das Standardreporting einbezogen.

Effektiv

Fachlich hat sich neben dem Vertriebsmodul vor allem die Bestandsplanung zu einem zentralen Tool entwickelt. Besonders vorteilhaft ist, dass Daten aus der in Cubeware vorgenommenen Bestandsplanung (mit Hilfe von logistischen Kennzahlen) nach NAV zurückgeschrieben werden und auf dieser Basis dann direkt die Artikelbestellungen aus dem ERP-System ausgeführt werden können. Dieser integrierte Prozess hat zu messbaren Verbesserungen der Lieferfähigkeit und Lagerhaltung geführt: Der Bestandswert wurde gesenkt und die Lieferquote bei niedrigerem Lagerbestand auf heute über 95 Prozent erhöht – ein hervorragender Wert bei der hohen Anzahl an Markenlieferanten und Artikeln von NOBILIS.

Zukunftsorientiert

In die Bestandsplanung sind auch die Bereiche Supply Chain und Marketing involviert, so dass z.B. die Brand Manager entsprechend gezielt und zeitnah Aktionen und Kampagnen aufsetzen können. Wichtige Entscheidungsgrundlagen liefern außerdem die Kunden- und Marken-GuV.

Die eng mit dem ERP-System verzahnte Cubeware-Plattform ermöglicht wesentlich tiefere Analysen bei deutlicher Ersparnis von Zeit und Ressourcen. Wichtig ist für NOBILIS aber vor allem, dass sich das hoch automatisierte Reporting einfach an neue Gegebenheiten anpasst und die agile Unternehmenssteuerung mit jederzeit passenden Informationen unterstützt.

cubeware

Technologie

- Cubeware Cockpit
- Cubeware Importer
- Microsoft SQL Server
- Microsoft Dynamics NAV

© 2019 Cubeware GmbH. Cubeware ist ein geschütztes Warenzeichen der Cubeware GmbH. Alle anderen Produktnamen sind Warenzeichen der jeweiligen Hersteller. Technische Änderungen und Irrtum vorbehalten. 02.19.

www.cubeware.com

NOBILIS GROUP

THE NOBLE HOUSE OF BEAUTY

Lösung

Als Vertriebsunternehmen für exquisite Parfum-Marken behauptet sich die NOBILIS GROUP seit 1993 erfolgreich in einem sehr trendorientierten Markt. Eine flexible Cubeware-Lösung unterstützt die agile Unternehmenssteuerung. Die skalierbare BI-Lösung wächst kontinuierlich mit dem Unternehmen mit, passt sich einfach an neue Anforderungen an und versorgt immer mehr Fachbereiche und Nutzer mit präzisen Steuerungsinformationen und Prognosen. Der Cubeware-Partner syscon, der das Projekt von Anfang an begleitet hat, ist dabei für NOBILIS der optimale Partner bei der Systemintegration und -anpassung.

... syscon

UNTERNEHMENSBERATUNG

Projekt

Realisiert von
syscon
www.syscon-online.com

Cubeware Premium Partner