



Firma

C & N

Branche

Handel

Vorsystem

SAP

Unternehmensgröße

Gruppen-Umsatz: 63,44 Mio. (2005/06)

Mitarbeiter: 70

Standorte

Wien, Graz, Salzburg, Villach

Über das Unternehmen

Traditionsreicher Betrieb im Bereich Fischgroßhandel

CoPlanner Produkte

CoPlanner Enterprise

Weitere Informationen

CoPlanner Software & Consulting GmbH
Schubertstraße 39, 8010 Graz

Tel. +43 (0316) / 38 32 38
Fax +43 (0316) / 38 32 38-17
Email: info@coplanner.com

Cerny & Nordsee: Ein guter Fang

Seit über 100 Jahren steht C & N für Kompetenz im Bereich Fischgroßhandel. Diese langjährige Erfahrung und das Fachwissen der Mitarbeiter bilden die Basis für den Erfolg des Unternehmens. Neue österreichische Firmeneigentümer bringen zeitgemäße Perspektiven ein, die auf den vielen positiven Unternehmensmerkmalen der Vergangenheit aufbauen.

Ausgangssituation

In der Umsatzplanung bei Nordsee liegt der Fokus in der sehr detailliert organisierten Kundenplanung am Heimmarkt. Die Planungsparameter sind Absatzmengen und absolute Umsatzgrößen. Typisch für den Handel ist aber auch die Erfassung von Deckungsbeiträgen.

Umsetzung

Der Schwerpunkt dieser Anwendung liegt in der Organisation der gesamten Vertriebsplanung für 8.000 Einzelhändler. Dabei wird für Key Account-Kunden detailliert geplant, die anderen Kunden können auf jeder hierarchischen Ebene Planvorgaben erhalten und diese werden nach vordefinierten Standards auf den spezifischen Einzelhändler der untersten Ebene verteilt.

Ein weiterer Zusatznutzen ist in der speziellen Fristigkeit der Planung zu sehen. Monatsdaten werden auch auf Wochenbasis dargestellt, die Ist-Daten sogar auf Tagesbasis, die wiederum aus den Vorsystemen mit der notwendigen Detailliertheit, wie Mengen, Preisen, Umsätzen und Margen übernommen werden.

Im Auswertungsbereich werden die klassischen Tabelleninformationen und vor allem graphische Unterstützungen angeboten. So lassen sich wichtige Informationen über eine Landkarte visualisieren und im Wege des Drill down bis auf die Ebene von Postleitzahlen darstellen.

Mit Hilfe von Rabattstaffeln, die aus dem Vorsystem übernommen werden, gelingt es, aktuelle Kundeninformationen für Plan- und Ist-Daten bereitzustellen, die vor allem den Vertretern in anstehenden Kundengesprächen als Verhandlungsbasis dienen.

