

Controlling Insider Report Nr. 8

CP-Sales

Die neue Lösung für
flexibles multidimensionales
Vertriebscontrolling.

Vertriebsplanung Umsatz

Vertriebsprozess

Vertriebskosten

Außendienst

Kundenzufriedenheit

Verkaufsorganisationen

Preise Zielgruppen

Kunden

Märkte Rabatte

Mengen

Regionen

Produkte





Hallo mein Name ist Andreas Kirchhoff. Ich bin Experte für Controlling Software. Manchmal kann ich es gar nicht glauben, seit über 20 Jahren helfe ich Unternehmen dabei, im unternehmensweiten Controlling enorme Einsparungen an Zeit, Geld und Ressourcen zu erzielen.

Wer verkauft was an wen? Wann, zu welchen Mengen, Preisen und zu welchen Margen? Täglich beantwortet der Vertrieb diese zentrale Frage - und täglich beantwortet er sie aus unterschiedlichen Perspektiven.

Kein anderer Bereich ist so vielen unterschiedlichen Faktoren ausgesetzt wie der Vertrieb, der ständig agil auf sich verändernde Marktsituationen reagieren muss.

Im Vertrieb gewinnt, wer sich am schnellsten einen Überblick über Märkte, Regionen und seine Vertriebskanäle verschafft. Es gewinnt, wer sein Produktportfolio jederzeit im Blick behält und mit Marktpotentialen verknüpft.

Und je mehr Produkte, Kunden, Verkaufsorganisationen usw. in das Vertriebscontrolling und die Vertriebsplanung einbezogen werden müssen, umso schneller wachsen natürlich auch das Datenvolumen und die Komplexität der Vertriebsdaten.

Praxis Beispiel: Vertriebscontrolling mit Corporate Planner - ohne Einsatz des neuen Moduls CP-Sales:

Ausgangsposition im Beispielunternehmen

- ✓ Unternehmen verkauft weltweit in 106 Ländern technische Erzeugnisse
- ✓ Produziert an 6 Standorten in 3 Ländern. Umsatz ca. 500 Millionen Euro
- ✓ 2.300 Mitarbeiter - ca. 100 Millionen Vertriebs-Datensätze / Jahr
- ✓ SAP im Einsatz
- ✓ Planung auf Artikelgruppen und ausgewählte Einzelartikel
- ✓ Planung auf Kundengruppen und direkt auf ausgewählte Großkunden
- ✓ Für ausgewählte Artikel und Kunden Mengen und Preisplanung

Dimensionen der Vertriebsstruktur im Beispielunternehmen

- ✓ Inland - Welt - EG - Nicht EG - Europa - Asien - Amerika - Länder
- ✓ Intercompany Lieferungen
- ✓ 76 Handels-Haupthäuser und 723 Verkaufsraster
- ✓ 278.000 aktive Kunden weltweit
- ✓ 27.000 zur Zeit nicht aktive Kunden weltweit
- ✓ 104 Außendienstmitarbeiter in 22 Ländern

Dimensionen der Produktstruktur im Beispielunternehmen

- ✓ 43 Produkthauptgruppen
- ✓ 169 Produktuntergruppen
- ✓ 489.000 Einzelprodukte und Dienstleistungen

Analyse und Planung vor Einsatz CP-Sales:

Im Beispielunternehmen werden die Ist-Daten wie Preise, Mengen, Umsätze, Kunden, Artikel usw. aus SAP übernommen.

Die Planung erfolgt zentral und dezentral in Corporate Planner oder in ausgewählten Abteilungen in spezifischen Excel-Tabellen.

Es wurden im Laufe der vergangenen Jahre spezielle Sichtweisen aus dem Vertriebsgrundbaum angelegt, wie:

- ✓ Sichtweise: Planung Artikelgruppen und SW Einzelartikel
- ✓ Sichtweise: Kundengruppen und SW Einzelkunden
- ✓ Sichtweise: Außendienst etc.
- ✓ Weiterhin werden zu verschiedenen Zeitpunkten weitere ausgewählte Sichtweisen wie beispielsweise:
Kunden und Artikel nach Ausland - Welt - Europa -
EG - nicht EG - Asien - Amerika etc. benötigt.

Folge aus den unterschiedlichen Sichtweisen und CP-Bäumen:

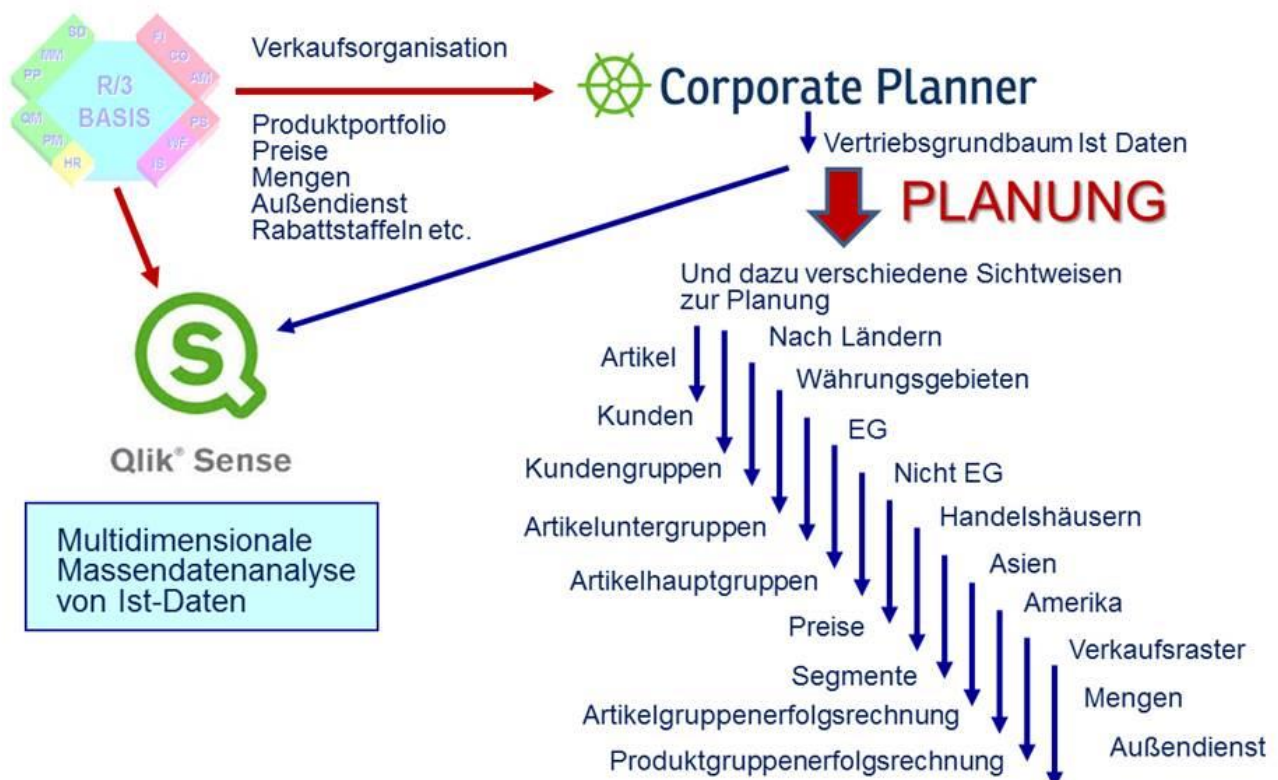


- ✓ Große Datenmengen und hohe Feldanzahl in Corporate Planner – manchmal unübersichtlich
- ✓ Werden neue Sichtweisen benötigt für Ist-Analysen oder Planung müssen jeweils neue Bäume im Corporate Planner erzeugt werden
- ✓ Folge Datenvolumen – Feldanzahl in mehrere Millionen Felder – Querverweise – Formeln – Kennzahlenfelder usw. steigen ständig
- ✓ Und letztlich Performance Verluste ...

Zusammenfassung Ausgangslage im Beispielunternehmen:

Durch die Vielzahl der im Laufe der Jahre benötigten Sichtweisen für die Darstellung der Ist-Daten und besonders bei den alternativen Planungs-Szenarien oder unterschiedlichsten Forecast Berechnungen gerät der klassische Corporate Planner bei Vertriebscontrolling und Vertriebsplanung immer mehr an seine technischen Grenzen.

Abbildung 01: Vereinfachte Darstellung Vertriebsplanung vor Einsatz CP-Sales



Es musste etwas passieren, da auch die Auslagerung verschiedener Sichtweisen aus der Vertriebshauptstruktur in andere CP-Dateien nicht auf lange Sicht den gewollten Erfolg bringen konnte. Aber auch in anderen großen Unternehmensgruppen stieß die CP-Lösung mit der Funktionalität „Alternative Sichten“ im Bereich Vertriebscontrolling an Grenzen.



Die Hellmann Worldwide Logistics GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Osnabrück betreibt in mehr als 50 Ländern 245 Niederlassungen, und das seit 140 Jahren.

Rund 12.000 Mitarbeiter arbeiten weltweit für das Logistikunternehmen und bewegen dabei ca. 18,447 Millionen Sendungen jährlich, das entspricht rund 73.000 Sendungen pro Arbeitstag.

Anwender:	Hellmann Worldwide Logistics GmbH & Co. KG
Branche:	Transport & Logistik
Mitarbeiter:	12.000 in 50 Ländern
Standort:	Osnabrück
Produkte:	Corporate Planner
Vorsysteme:	Oracle BI Data Warehouse
Beratung:	Xtern-Controlling UG, Friedrichsdorf CP-Premium Partner
Einsatzgebiete:	Vertriebscontrolling Budgetierung, Datenanalyse

Quelle: Corporate Planner Report, CP-Corporate Planning AG, Juli 2015

Man kann sich vorstellen, welche Datenmengen in dieser Unternehmensgruppe jährlich für das Vertriebscontrolling bewegt werden müssen!

Mit weiteren CP-Anwendern wurde dann gemeinsam mit dem Hersteller - der CP Corporate Planning AG - das neue Projekt:

CP-Sales – Lösung für multidimensionales Vertriebscontrolling und Vertriebsplanung wird in Angriff genommen.

Beschleunigen Sie Ihr Vertriebscontrolling mit CP-Sales und treffen Sie schneller und bessere Entscheidungen.

CP-Sales ist nun seit kurzem die neue innovative Softwarelösung, die Tempo ins Vertriebscontrolling bringt. Die Lösung ordnet in Sekunden komplexe Strukturen und bietet einen Rundumblick auf die gesamte Vertriebsorganisation und das Produktportfolio.

Damit der Vertrieb im Vordergrund steht ...

CP-Sales ist die neue Lösung, mit der Sie Ihre kostbare Zeit nicht in aufwendige Analysen stecken, sondern in Ihr Kerngeschäft: Das Controlling und den Vertrieb. Vertriebsabteilungen arbeiten meistens mit sehr komplexen Strukturen und vielen Dimensionen.

Dazu gehören beispielsweise Märkte, Regionen, Vertriebskanäle, Zielgruppen, Außendienstmitarbeiter, Produktgruppen, Mengen, Preise oder natürlich auch die einzelnen Produkte.

CP-Sales reduziert die hohe Komplexität dieser multidimensionalen Daten und erhöht das Verständnis für deren Zusammenhänge.

Dank des Self-Service-Ansatzes lässt sich CP-Sales sehr schnell in jeder Vertriebsorganisation einsetzen.

Planen und auf Marktdynamiken reagieren ...

CP-Sales ist eine umfassende Lösung für die multidimensionale Analyse im Vertriebscontrolling, **die gleichzeitig Funktionen für Planung und Simulation enthält. Viele klassische BI-Anwendungen bieten lediglich Funktionen für die Analyse der Daten.**

CP-Sales hingegen ist also ein Werkzeug, mit dem Sie aktuelle Marktentwicklungen in aussagekräftige Forecasts übersetzen.

Vertrieb analysieren aus jedem Blickwinkel ...

Sie planen Ihren Vertrieb aus unterschiedlichsten Blickwinkeln - sei es nach Außendienstmitarbeitern, Regionen, Ländern, Produktgruppen oder nach Einzelprodukten.

Je nach Fragestellung können Sie die Werte nach betriebswirtschaftlichen Logiken auf die jeweiligen Dimensionen verteilen.

Das Vertriebscontrolling erfordert die Fähigkeit, gleichzeitig die Vertriebsorganisation und das Produktportfolio im Blick zu haben.

Schnell ändern sich äußere Gegebenheiten wie regionale Marktpreise oder die Nachfrage nach bestimmten Produkten. CP-Sales ordnet das gesamte multidimensionale Datenmodell des Unternehmens in hierarchische Strukturen.

Diese bieten Ihnen die Komplettübersicht über Ihre Vertriebszahlen. Gleichzeitig bleiben Sie innerhalb der Struktur flexibel und ändern innerhalb von Sekunden den Blickwinkel auf Ihre Vertriebsdaten.

Reporting als Kommunikationsmittel ...

CP-Sales läutet eine neue Ära der Berichtsstruktur ein. Mit ein paar Klicks erstellen Sie transparente Reporte, die das Wesentliche fokussieren. Sie beantworten konkrete Fragen mit konkreten Vertriebszahlen.

Damit stellen Sie sicher, dass alle Empfänger im Unternehmen Ihre Zahlen richtig interpretieren.

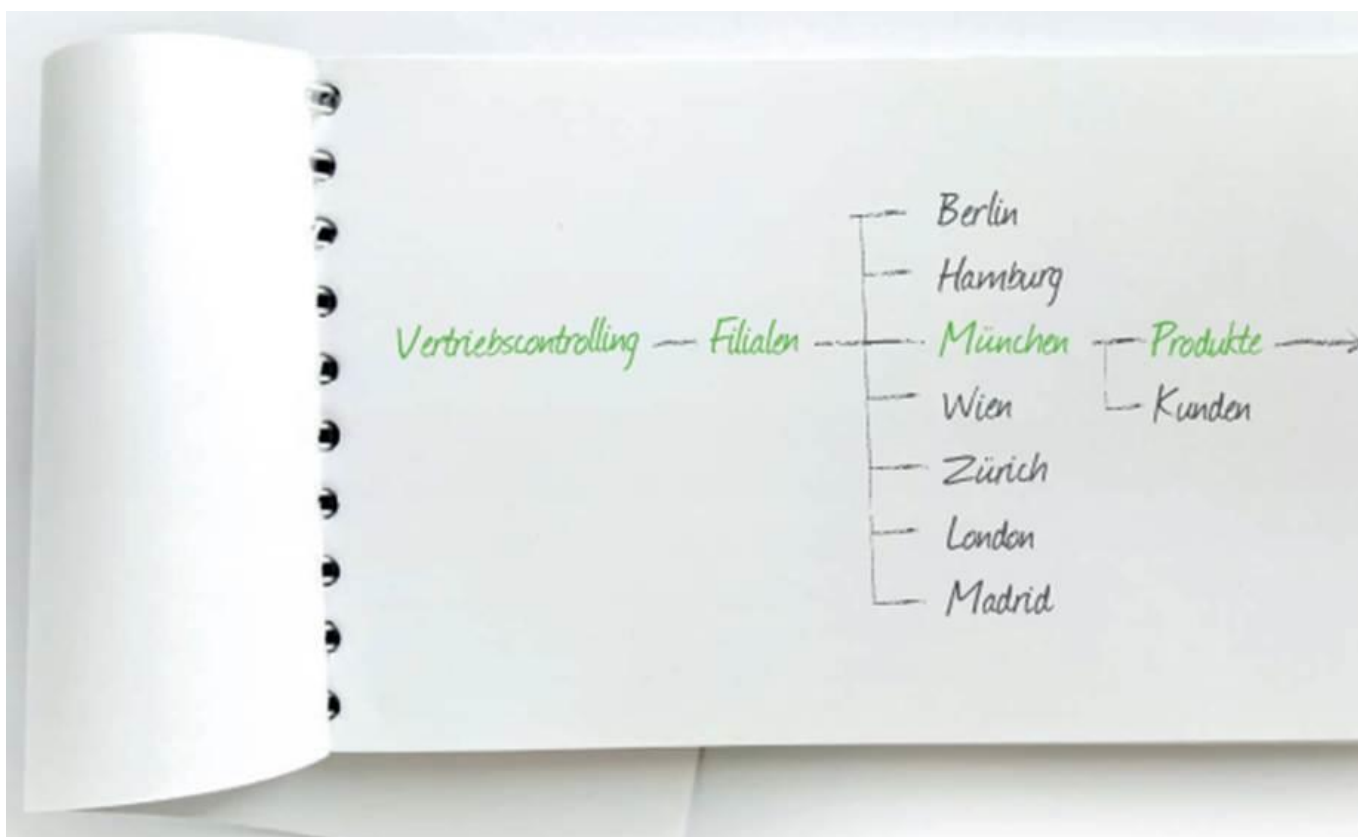
Mit wenig Aufwand entsteht eine regelmäßige Kommunikation der Umsätze, Abweichungen und Ziele. Ihre Reporte aus CP-Sales bilden damit die unternehmensweite Besprechungsgrundlage für die Ausrichtung Ihres Unternehmens und die Unternehmenskommunikation.

Vertriebscontrolling mit CP-Sales - der neuartige BI-Tree ...

CP-Sales geht einen neuen Weg im Umgang mit multidimensionalen Datenmodellen.

Die Lösung basiert auf einer leicht verständlichen für die Visualisierung von komplexen Daten: Dem Business Intelligence-Tree, kurz "BI-Tree".

Abbildung 02: Der Business Intelligence-Tree im Modul CP-Sales



Ein Baum in CP-Sales passt sich dynamisch seinem Umfeld an. Ausgehend vom Stamm wachsen seine Äste. Jeder einzelne davon teilt sich wiederum in weitere Äste auf. Der Baum verzweigt sich nach und nach immer mehr.

Damit wächst der Baum nicht nur, er wird auch immer komplexer.

Dennoch behält jeder Baum seine nachvollziehbare hierarchische Struktur.

Nach genau diesem Prinzip funktioniert die Controlling Software Corporate Planning Suite seit fast 30 Jahren.

Ausgehend von einer Wurzel, beispielsweise einem Gesamtumsatz, stellt die Software betriebswirtschaftliche Zusammenhänge in einer hierarchischen und übersichtlichen Abfolge dar.

CP-Sales nutzt diese Logik und erweitert sie.

Die Software ordnet Ihr gesamtes multidimensionales Datenmodell in zwei parallele Baumstrukturen und eine Werte- und Ebenentabelle.

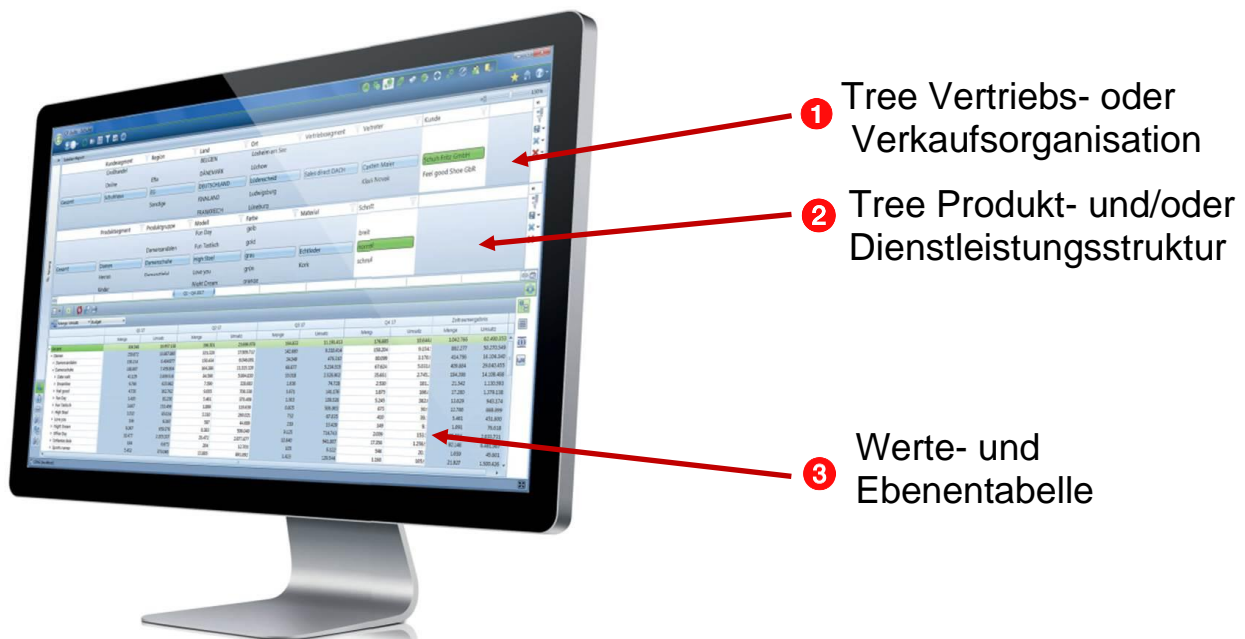
Der erste Baum ① enthält alle Dimensionen Ihrer Vertriebsorganisation.

Der zweite Baum ② enthält alle Dimensionen Ihres Produktportfolios.

Tabelle ③ Darstellung für Werte und Ebenen

Anwender können zeitgleich in beiden Bäumen navigieren und in der Ebenen- und Werte-Tabelle werden entsprechend der Auswahl in beiden Bäumen die Zahlenwerte in den Ebenen dargestellt.

Abbildung 03: Die beiden er Business Tree und die Wertetabelle in CP-Sales



Sie können jederzeit den Blickwinkel auf Ihre Vertriebsdaten innerhalb von Sekunden verändern.

Technologie, die packt im Modul CP-Sales ...

CP-Sales arbeitet auf Basis eines multidimensionalen In-Memory-Servers.

Diese Eigenentwicklung erzeugt den einzigartigen BI-Tree und damit in Echtzeit jeden gewünschten Blickwinkel innerhalb des Datenraums, der dem Client zur Visualisierung zur Verfügung steht.

Dank dieser Technologie verarbeitet und berechnet der Server in Sekundenbruchteilen selbst komplexe Verteilungslogiken wie die Top-down-Planung. CP Sales für multidimensionales Vertriebscontrolling und -planung.

CP-Sales - eine Lösung für das Vertriebscontrolling, die gleichzeitig Funktionen für Planung, Simulation und Dashboards enthält.

Beliebig zusammenstellbare Dashboards bieten Transparenz und analysieren in Echtzeit. Sie sind wertvolle Grundlagen Ihrer Analyse und Planung.

Abbildung 04: Beispiel Dashboard in CP-Sales



Warum ist das neue Modul CP-Sales für multidimensionales Vertriebscontrolling und Vertriebsplanung so einzigartig?

CP-Sales wurde speziell für die Anforderungen eines modernen Vertriebscontrollings entwickelt.

Das System verarbeitet zentral an nur einem Speicherort die Vertriebsdaten aller Mitarbeiter, die am Vertrieb beteiligt sind. Dieses Prinzip des "Single Point of Truth" sorgt für den Überblick im Datenschwungel.

CP-Sales ist ein Modul der CP-Suite, einer ganzheitlichen Lösung für alle Bereiche der Unternehmenssteuerung.

Diese Architektur bindet nahtlos die in CP-Sales entstandenen Plandaten an die Ertragsplanung der integrierten Finanz- und Erfolgsplanung CP-Finance ein.

Ebenfalls können aus CP-Sales Daten automatisiert an CP-Finance und an CP-Cons zur Management- und Legalkonsolidierung übergeben werden.

Doppelte Datenansätze und die oft fehleranfällige manuelle Datenpflege in Tabellenform gehören somit für immer der Vergangenheit an.

Sicherheit & Bedienkomfort im Modul CP-Sales ...

Nutzen Sie das Zusammenspiel von "fachlicher Integration", "technischer Unterstützung" und "Organisation der Planung" für Ihre integrierte Unternehmensplanung. Werden Sie zum "Best-in-Class-Unternehmen".

Wie auch in den anderen Modulen der Controlling Software Corporate Planning Suite verwendet CP-Sales das gleiche Bedienkonzept.

Die Corporate Planning Suite ist Ihr Planungswerkzeug, das Ihnen den entscheidenden Wettbewerbsvorteil liefert.

Nutzung von Standards im Modul CP-Sales ...

Abbildung 05: Inhaltliche und Technische Grundlagen für CP-Sales



Für die Datenspeicherung setzen wir auf etablierte Standards. Das gesamte System basiert auf Microsoft Technologie. Alle Daten werden zentral im MS-SQL Server gespeichert, auf den alle Module der CP-Suite zugreifen.

Über das den CP-Anwendern bekannte CP-Control Center können dann den Nutzern entsprechende Rechte und Sichtweisen zugeordnet werden.

Zentrales Rechte-Management im Modul CP-Sales ...

Die Rechteverwaltung der CP-Suite regelt transparent alle Zugriffe auch für CP-Sales. Ein Audit-Trail dokumentiert sämtliche Einstellungen und Veränderungen.

Die Nutzung von Windows Authentifizierung und Single-on gewährleistet die Einbindung in die bestehende IT-Systemlandschaft.

Wahl der Bestellung des Moduls CP-Sales ...

Cloud oder On-Premise? Kauf oder Miete? Die Bereitstellung und Nutzung der Software CP-Sales richtet sich nach Ihren Bedürfnissen.

Profitieren Sie von Sicherheit und Leistung, auf die Sie sich verlassen können.

Integration zu Vorsystemen für Modul CP-Sales ...

Durch die nahtlose Anbindung an über 100 Vorsysteme durch vorhandene Schnittstellen integriert sich die CP-Software optimal in Ihre bestehende Systemlandschaft.

Auf Wunsch mit Drill-down bis auf die Einzelbuchungen und die eingescannten Belege.

Fachliche Integration im Modul CP-Sales ...

Alle Lösungen greifen direkt ineinander. Beispielsweise fließen die Werte der operativen Planung in die integrierte Finanzplanung und in die Konzernkonsolidierung ein.

So verfolgen Sie jeden Wert zurück bis zu seinem Ursprung.

Vielfältige Zugriffsmöglichkeiten für Modul CP-Sales ...

Ob mobile oder Desktop. Ob Web-, Excel- oder Full-Client. Ob Vollzugriff oder empfängerorientiertes Dashboard – wie immer Sie es benötigen.

Für jeden Anwender können - je nach Aufgaben und Informationsbedarf - individuelle Lösungen und Zugriffe auf das Vertriebscontrolling oder die Vertriebsplanung eingerichtet werden.

Aber zurück zum Beispielunternehmen: Vertriebscontrolling jetzt mit Einsatz der multidimensionalen Vertriebslösung CP-Sales:

Im Beispielunternehmen wurden zuerst die entsprechenden Dimensionen für die Vertriebsorganisation, für das Produktportfolio und für die Werte- und Ebenentabelle angelegt. **Das dauerte ca. 15 Minuten.**

Abbildung 06: Beliebige Zuordnung der Dimensionen Vertriebsorganisationen

Tree Vertriebsorganisation



Die Dimensionen, die zur Analyse und Planung benötigt werden wurden dann in den Tree für die Verkaufsorganisation an die gewünschten Positionen geschoben und diese dann als Sichtweise abgespeichert.

Genau so wurde auch mit den Dimensionen des Produktportfolios verfahren.

Abbildung 07: Beliebige Zuordnung des Produktportfolios

Tree Produktportfolio



Die Dimensionen, die zur Analyse und Planung benötigt werden wurden dann in den Tree für das Produktportfolio an die gewünschten Positionen geschoben und diese dann ebenfalls als neue Sichtweise abgespeichert.

Danach wurden, wie alle CP-Anwender ja wissen, die benötigten Daten in diesem Fall aus dem vorhandenen Data Warehouse für 3 Jahre importiert. **Das dauerte für diese 3 Jahre etwa wieder 15 Minuten.**

Nun zur Konfiguration der Werte- und Ebenentabelle:

Danach konnte sofort mit der Zusammenstellung der Dimensionen in der Werte- und Ebenentabelle begonnen werden. Die dann entstandene inhaltliche Zusammenstellung von Ebenen und Werten wurde - wie bereits erläutert - wieder unter einem frei definierbaren Namen abgespeichert.

Auch das dauerte nur ca. 30 Minuten.

Abbildung 08: Beliebige Zuordnung von Werte- und Ebenen Dimensionen

Werte- und Ebenen Tabelle



In der Werte-und Ebenen Tabelle wurden die gewünschten Ebenen wie Plan, Ist, Forecast etc. oder Abweichung in Prozent oder absolute Abweichung in Euro zugeordnet und in Beziehung zueinander gebracht.

Dimensionen in der Werte- und Ebenentabelle können natürlich auch als Mengen, Preise etc. übernommen und integriert werden.

Die gewünschten Dimensionen zur Analyse und/oder Planung können jetzt in der Werte- und Tabellentabelle genauso wie bei den vorangegangenen Dimensionen an jede beliebige Position geschoben werden und ebenfalls wieder als Sichtweise gespeichert werden.

Deutlich wurde, dass in CP-Sales wirklich **jede beliebige Struktur** mit unterschiedlichen Dimensionen eingerichtet und somit beliebig angepasst werden kann.

Abbildung 09: Vereinfachte Darstellung Vertriebsplanung mit CP-Sales



Die Zuordnung der Dimensionen ist jederzeit nach den Wünschen des Vertriebes oder anderer Fachabteilungen änderbar.

Wichtig dabei, dass auch auf den flexibel zusammengeführten Dimensionen jetzt auch die Top-down- oder Bottom-Up Planung erfolgen kann.

Anzumerken wäre außerdem, dass beliebige Dashboards zusammengestellt werden können. Diese bieten Transparenz und analysieren in Echtzeit.

Individuell definierbare Zusammenstellung von Informationen in Tabellen, Grafiken Kennzahlen und Kennzahlenmodellen sind also für das Unternehmen wertvolle Grundlagen zur unternehmensspezifischen Analyse und Planung. **Und der Rücksprung auf Detail Informationen ist möglich.**

Stellen Sie ein einziges Mal im CP-Sales Dashboard zusammen, was Sie, ausgewählte Führungskräfte oder die Geschäftsführung zu sehen bekommen sollen oder wünschen.

Ampeln und Tachometer visualisieren immer sofort und aktuell die Top-Informationen mit:

- ✓ Spezifischen Detailansichten
- ✓ Integrierten Frühwarnsystemen oder
- ✓ Individuelle Gestaltung der Oberfläche für einzelne User

Nach ca. 2 Stunden war für das Unternehmen das multidimensionale Vertriebscontrolling eingerichtet und man konnte sich danach mit all den Planungsalgorithmen, die für das Unternehmen früher die Planung mit Corporate Planner so schwer und langwierig machten, beginnen.

Die Planungsphase im Unternehmen betrug vor dem Einsatz von CP-Sales über 4 Monate. **Nach der Einführung von CP-Sales verkürzte sich diese auf weit unter 2 Monate.**

Wobei unbedingt noch zwei wichtige Punkte anzumerken wären.

Die Transparenz während der Vertriebsplanung stieg bei allen wesentlich. Und andererseits, die von allen Teilnehmern bei der Planung immer gefürchteten „Excel-Schlachten“ und Abstimmungen über hunderte Prüfsummen gehören jetzt endgültig der Vergangenheit an.

Was für ein Unterschied mit der Einführung von CP-Sales im Vertriebscontrolling und in der Vertriebsplanung!

Zusammenfassung - Warum sollten Sie ebenfalls gerade CP-Sales einsetzen?

Noch nie konnten in der nun seit 25 Jahren bestehenden CP-Software so flexibel und schnell beliebige multidimensionale Vertriebsstrukturen aufgebaut und Planaktivitäten durchgeführt werden wie mit dem neuen Modul CP-Sales.

Abbildung 10: Anderer Nutzer CP-Sales (Quelle: Prospekt CP-Sales Corporate Planning AG 2017)



"CP-Sales ist die fachliche Lösung, die wir uns für das Vertriebscontrolling immer gewünscht haben. Die intuitive Bedienung, die hohe Performance und der geringe Hardwarebedarf der Lösung übertreffen unsere Erwartungen sogar deutlich."

Dirk Hermann Frank
Bereichsteiter Finanzen, Controlling und IT; Möhlenhoff GmbH

Und das fiese ControllingMonster verließ weinend das Unternehmen und musste sich ein neues Opfer suchen!

Kennen Sie eigentlich das fiese ControllingMonster, das Ihnen stündlich, täglich, wöchentlich ...

- ✓ Ständig Zeit in Ihrem Job klaut
- ✓ Ihre Arbeit manchmal nicht schaffen lässt
- ✓ Sie von Meeting zu Meeting jagt
- ✓ Mehrarbeit und Überstunden verursacht
- ✓ Ständig in Ihren Excel Tabellen aufwändige Änderungen generiert
- ✓ Sie Ihre Freizeitaktivitäten nicht regelmäßig durchführen lässt
- ✓ Oder einfach nur Stress verursacht und an Ihrer Lebensqualität nagt



Das ControllingMonster ist schlau, verschlagen und unerbittlich. Es kann sich extrem gut tarnen. Es versteckt sich gern in Excel-Tabellen oder OLAP-Würfeln. Auch ist es dem ControllingMonster durch jahrzehntelange Undercover Arbeit gelungen, eine Vielzahl von Excel-Lobbyisten zu rekrutieren.

Wäre es nicht schön, wenn auch Sie das fiese ControllingMonster im Vertriebscontrolling und bei der Vertriebsplanung mit dem Modul CP-Sales für immer aus Ihrem Unternehmen verbannen?

CP-Sales wurde also speziell für die Anforderungen eines modernen Vertriebscontrollings entwickelt.

Das System verarbeitet zentral an nur einem Speicherort die Vertriebsdaten aller Mitarbeiter, die am Vertrieb beteiligt sind. Das Prinzip des "Single Point of Truth" sorgt - wie bereits erwähnt - für den transparenten Überblick im Datenschungel.

CP-Sales ist neben den aktuellen Modulen und Integrationen ein neues Modul in der CP-Suite, einer ganzheitlichen Lösung für alle Bereiche der operativen und strategischen Unternehmenssteuerung.

Die Architektur bindet die in CP-Sales generierten Plandaten nahtlos in die Ertragsplanung der integrierten Finanz- und Erfolgsplanung CP-Finance ein.

Ebenfalls können Sie, wenn es für Ihr Unternehmen erforderlich ist, dann die in CP-Finance importierten Plandaten aus CP-Sales in das Modul CP-Cons zur Management- und Legalkonsolidierung automatisiert übernehmen.

Frage: Wie würden sich Ihr Leben und Ihr Unternehmen nachhaltig verändern, wenn auch Sie von den Vorzügen der neuen multidimensionalen Lösung CP-Sales auch in Ihrem Unternehmen profitieren könnten?

Anders gefragt: Was kostet Sie Tag für Tag das Fehlen einer solchen Lösung für multidimensionales Vertriebscontrolling an Zeit und Ressourcen?

Es ist eine Tatsache, Vertriebscontrolling und Vertriebsplanung mit oder ohne dem neuen multidimensionalen Modul CP-Sales macht den Unterschied zwischen Stress, Überstunden, Mehrarbeit und Kopfschmerzen oder Zufriedenheit, Freiheit im Job und Erhöhung Ihrer Lebensqualität!

Fort mit Dir - Du fieses ControllingMonster ...

Abbildung 11: Das Fiese ControllingMonster verlässt weinend das Unternehmen



Hoffentlich hat das fiese ControllingMonster in Ihrem Unternehmen kein neues Zuhause gefunden!

Das neue Modul CP-Sales ist besonders geeignet für Unternehmen und Unternehmensgruppen mit einem vielschichtigen Produktportfolio, hohem Kundenanteil sowie bei komplexen Verkaufsstrukturen im Vertriebscontrolling und bei der Vertriebsplanung. Wie in den Bereichen ...

- ✓ Handel mit vielen Filialen, Artikelgruppen und Artikeln
- ✓ Transport- und Logistikwesen
- ✓ Verarbeitende Industrie mit vielen Artikeln und Kunden
- ✓ Energiewirtschaft mit hohen Abnehmerzahlen
- ✓ Unternehmensgruppen mit tiefer territorialer Gliederung
- ✓ Dienstleistungssektor mit vielen Dienstleistungen und Kunden
- ✓ Telekommunikation u.v.a.m.

Am Ende des Insider Reports möchte ich Sie bitten, dass Sie sich noch eine letzte Frage beantworten:

Möchten Sie Ihre derzeitige Situation im Vertriebscontrolling und bei der Vertriebsplanung durch den Einsatz des neuen CP-Suite Moduls CP-Sales einfach, schnell und kostengünstig verändern?

Wenn Sie diese Frage mit einem klaren **„JA“** beantworten, dann habe ich eine glasklare Empfehlung für Sie. Nutzen Sie doch unsere weiteren Informationsquellen oder sprechen uns einfach direkt an.

Mehr Informationen unter: www.kirchhoff-controlling.de
Oder in unserem Blog unter: www.controlling4winners.com

Oder schreiben Sie einfach das, was Sie zum Thema CP-Sales - multidimensionales Vertriebscontrolling bewegt oder welche Fragen Sie eventuell zur Vertriebsplanung mit CP-Sales haben.

Bis dahin alles Gute und viele Grüße
Ihr Andreas Kirchhoff



Experte für Controlling Software
(Über 20 Jahre unterwegs zum Nutzen unserer Kunden)

© CP-Sales ist ein eingetragenes Warenzeichen der CP Corporate Planning AG, Hamburg
Quelle: CP-Sales Handbuch, 2017,

Tel: 034291 - 400-0
Fax: 034291 - 40020
E-Mail: kirchhoff-controlling@t-online.de
Internet: kirchhoff-controlling.de
controllingsoftware4winners.com
Blog: controlling4winners.com

