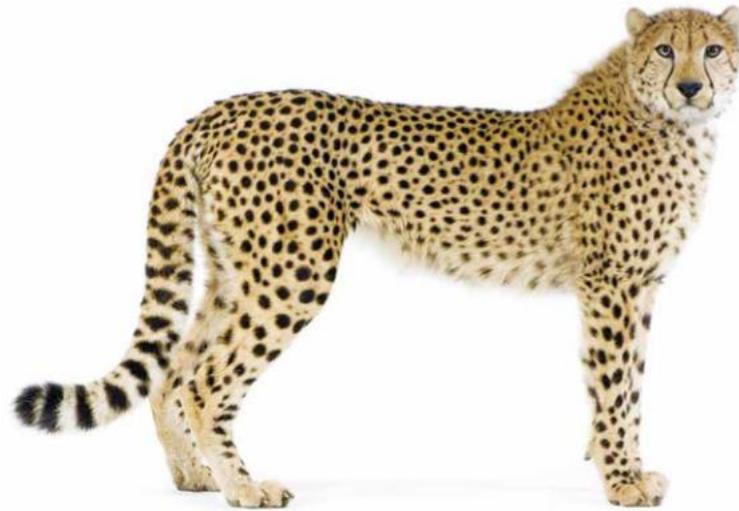


Corporate Planner Sales

Bringt Tempo ins
Vertriebscontrolling

Controlling
Software **4** winners

Corporate Planning 
Solution Partner



Corporate
Planning 

Die Softwarelösung für Vertrieb und Controlling



Die Lösung
für mehr
Geschwindigkeit im
Vertriebscontrolling.

"Wer verkauft was und an wen?" Täglich beantwortet der Vertrieb diese zentrale Frage – und täglich beantwortet er sie aus unterschiedlichen Perspektiven. Kein anderer Bereich ist so vielen volatilen Faktoren ausgesetzt und muss ständig agil auf Marktveränderungen reagieren. Im Vertrieb gewinnt, wer sich am schnellsten einen Überblick über Märkte, Regionen und Kanäle verschafft. Es gewinnt, wer sein Produktportfolio jederzeit im Blick behält und mit dem Marktpotenzial verknüpft.

Corporate Planner Sales ist die Softwarelösung, die Tempo ins Vertriebscontrolling bringt. Die Lösung ordnet in Sekunden komplexe Strukturen und bietet den Rundumblick auf die gesamte Vertriebsorganisation und das Produktportfolio. Beschleunigen Sie Ihr Vertriebscontrolling und treffen Sie schneller gute Entscheidungen.

A cheetah is captured in mid-stride, running across a sandy savanna. Its body is low to the ground, and its tail is held high with a characteristic wavy pattern. In the background, two other cheetahs are resting on the ground under the shade of acacia trees. The scene is set in a natural, open landscape with sparse vegetation and a clear sky.

Ihre Geschwindigkeit

ist Ihr Erfolg

120 Kilometer pro Stunde – diese Geschwindigkeit macht den Geparden zum schnellsten und erfolgreichsten Jäger zu Land. Wenn er die Jagd eröffnet, beschleunigt er in nur drei Sekunden auf Höchstgeschwindigkeit. Seine bewegliche Wirbelsäule macht ihn wendig und flexibel, seine Krallen verleihen ihm im Lauf Bodenhaftung. Corporate Planner Sales, die Lösung für das Vertriebscontrolling, nimmt sich diese Eigenschaften des Geparden zum Vorbild. Mit den Funktionen für Planung, multidimensionale Analyse und Reporting haben Anwender jederzeit die Beute im Blick – nämlich Verkaufspotenzial und Produktportfolio.

Zusammenhänge erkennen – Erfolge planen

Wenn Sie die Auswirkungen einer Entscheidung schnell einschätzen können, sind Sie Ihrer Konkurrenz voraus. Dafür müssen Sie Vertriebsorganisation und Produktlandschaft jederzeit im Blick haben. Mit Corporate Planner Sales spielen Sie diesen Wettbewerbsvorteil aus.



Damit der Vertrieb im Vordergrund steht

Vertriebsabteilungen arbeiten oft mit komplexen Strukturen und vielen Dimensionen. Dazu gehören Märkte, Regionen, Kanäle, Zielgruppen, Mitarbeiter oder Produkte. Vertriebsmitarbeiter müssen Zusammenhänge schnell erkennen und die Auswirkungen ihrer Entscheidungen abschätzen. Corporate Planner Sales reduziert die hohe Komplexität dieser multidimensionalen Daten und erhöht das Verständnis für deren Zusammenhänge. Dank des Self-Service-Ansatzes lässt sich Corporate Planner Sales in jeder Vertriebsorganisation einsetzen – schnell und standortunabhängig.



Planen und auf Marktdynamiken reagieren

Corporate Planner 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 von Daten. Corporate Planner Sales ist Ihr Werkzeug, mit dem Sie aktuelle Marktentwicklungen in aussagekräftige Forecasts übersetzen. Sie planen Ihren Vertrieb aus unterschiedlichen Blickwinkeln – sei es nach Mitarbeitern, Ländern oder Produkten. Je nach Fragestellung verteilen Sie Ihre Werte nach betriebswirtschaftlichen Logiken.



Analysieren aus jedem Blickwinkel

Das Vertriebscontrolling erfordert die Fähigkeit, gleichzeitig die Vertriebsorganisation und die Produkte im Blick zu haben. Schnell ändern sich äußere Gegebenheiten wie regionale Marktpreise oder die Nachfrage nach bestimmten Produkten. Corporate Planner Sales ordnet Ihr gesamtes multidimensionales Datenmodell in hierarchische Strukturen. Diese bieten Ihnen die komplette Übersicht über Ihre Vertriebszahlen. Gleichzeitig bleiben Sie innerhalb der Strukturen flexibel. Sie ändern den Blickwinkel auf Ihre Vertriebsdaten innerhalb von Sekunden.

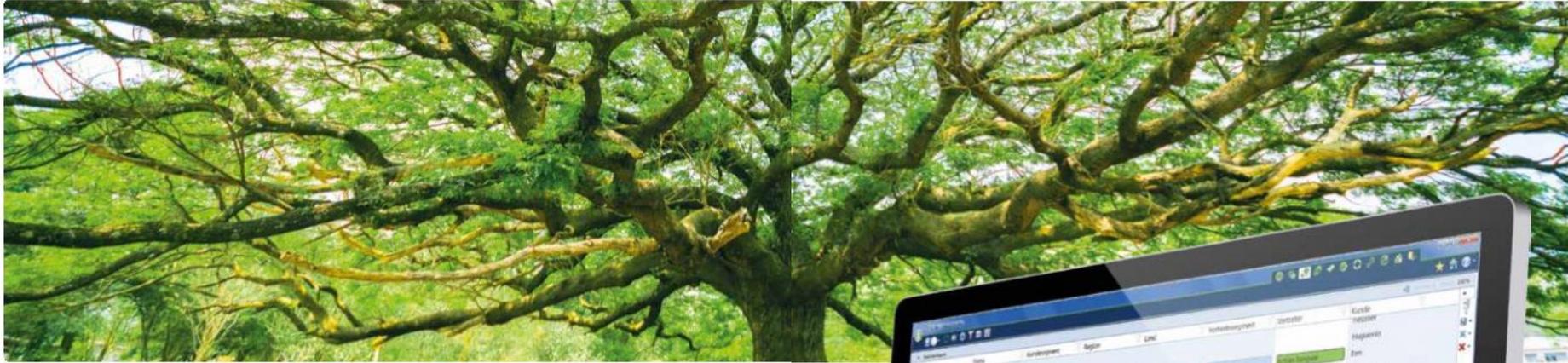
Reporting als Kommunikationsmittel

Corporate Planner Sales läutet eine neue Ära der Berichterstattung ein. Mit ein paar Klicks erstellen Sie nachvollziehbare Reports, die das Wesentliche fokussieren. Sie beantworten konkrete Fragen mit konkreten Vertriebszahlen. Damit stellen Sie sicher, dass alle Empfänger Ihre Zahlen richtig interpretieren. Mit wenig Aufwand entsteht eine regelmäßige Kommunikation über Umsätze, Abweichungen und Ziele. Ihre Reports aus Corporate Planner Sales bilden damit die unternehmensweite Besprechungsgrundlage für die Ausrichtung Ihres Unternehmens.



"Corporate Planner 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
Bereichsleiter Finanzen, Controlling und IT, Möhlenhoff GmbH



Vertriebscontrolling mit Corporate

Planner Sales – Der neuartige BI-Tree

Corporate Planner Sales geht einen neuen Weg im Umgang mit multidimensionalen Datenmodellen. Die Lösung basiert auf einer leicht verständlichen Logik für die Visualisierung von komplexen Daten: dem Business Intelligence-Tree, kurz "BI-Tree".

Das Prinzip des BI-Tree

Ein Baum passt sich dynamisch seinem Umfeld an. Ausgehend vom Stamm wachsen seine Äste. Jeder einzelne davon teilt sich wiederum in weitere Äste auf. Damit wächst der Baum und wird komplexer. Dennoch behält er seine nachvollziehbare, hierarchische Struktur. Das ist die Denkweise des menschlichen Gehirns. Ein Mensch denkt nicht in Tabellen oder Cubes. Man beginnt an einem Punkt zu denken und verzweigt sich von dort aus immer weiter ins Detail. Genauso wachsen Bäume. Dieses Prinzip haben wir unseren Lösungen zugrunde gelegt, damit jeder Anwender intuitiv mit ihnen arbeiten kann. Ausgehend von einer Wurzel – einem Gesamtergebnis, stellen unsere Lösungen betriebs-

wirtschaftliche Zusammenhänge in einer hierarchischen Abfolge dar. Corporate Planner Sales nutzt diese Logik und erweitert sie. Corporate Planner Sales ordnet Ihre multidimensionalen Daten in zwei parallele Baumstrukturen. Eine davon enthält alle Dimensionen Ihrer Vertriebsorganisation, die andere alle Dimensionen Ihres Produktportfolios. Als Anwender navigieren Sie zeitgleich in beiden Strukturen. Per Drag-and-drop kombinieren Sie beliebig viele Dimensionen darin. Sie analysieren Ihre komplexen, multidimensionalen Daten und behalten gleichzeitig eine geordnete Struktur. Sie ändern den Blickwinkel auf Ihre Vertriebsdaten innerhalb von Sekunden.



Corporate Planner Sales ordnet Ihre Daten in zwei hierarchische Baumstrukturen. Per Drag-and-drop analysieren Sie Ihre Vertriebszahlen nach Dimensionen wie Region, Land, Vertreter oder Kunde. In der Tabelle planen Sie sofort Bottom-up und Top-down.

Individuelle
Dashboards bieten
Flexibilität und
schaffen Transparenz.



Technologie, die packt

Corporate Planner Sales agiert auf Basis eines multidimensionalen In-Memory-Servers. Diese Eigenentwicklung von CP erzeugt jeden gewünschten Blickwinkel innerhalb des Datenraumes in Echtzeit und visualisiert ihn verständlich im BI-Tree – oder in übersichtlichen Dashboards. Dank dieser Technologie berechnet der Server selbst komplexe Verteilungslogiken in der Top-down-Planung in Sekundenschnelle.

Die vielfältigen Möglichkeiten zur Visualisierung unterstützen Sie bei der Planung. Sie sind das ideale Mittel, um einen kontinuierlichen Informationsfluss zu allen beteiligten Kollegen aufzubauen.

Vollständig integriert in die Unternehmenssteuerung

Corporate Planner Sales wurde speziell für die Anforderungen des modernen Vertriebscontrollings entwickelt. Innerhalb des Systems liegt jede Information nur einmal an einem zentralen Speicherort vor. Dieses Prinzip des „Single Point of Truth“ sorgt für den Überblick. Doppelte Datensätze und die fehleranfällige manuelle Datenpflege gehören der Vergangenheit an. Es gibt keine Spielräume

für unterschiedliche Interpretationen des gleichen Sachverhaltes. Als Teil von Corporate Planner gehört Corporate Planner Sales zu einer ganzheitlichen Lösung für alle Bereiche der Unternehmenssteuerung. Diese Architektur bindet die in Corporate Planner Sales entstandenen Plandaten nahtlos in die Ertragsplanung der integrierten Finanz- und Erfolgsplanung ein.

Die Corporate Planning Software - Lösungen für das Controlling



Corporate Planner Sales ist Teil eines umfassenden Lösungsportfolios für alle Bereiche der Unternehmenssteuerung. Alle darin enthaltenen Lösungen sind fachlich und technisch integriert und folgen einem einheitlichen Bedienkonzept. Anwender finden sich schnell und intuitiv zurecht. Die Lösungen sind skalierbar: Entwickelt sich ein Unternehmen weiter, wächst die Lösung einfach mit.

Unsere Lösungen für Ihren Erfolg



Vertriebscontrolling

Mit CP-Sales behalten Sie den Überblick über Märkte und Ihr Produktportfolio.

Kostencontrolling

Betriebskosten steuern und unnötige Kostenfresser entlarven? Mit CP-Cost.

Personalcontrolling

Ihre Lösung für transparente Personalkosten und Personalplanung ist CP-HR.

Investitionscontrolling

CP-Invest ist Ihre Lösung für rentable Investitions- und Kreditplanung.



Liquiditätsmanagement

Sie behalten den Überblick über Zahlungsflüsse und bleiben liquide mit CP-Cash.

Finanzcontrolling

Die Lösung, die Cleverness in die integrierte Erfolgs- und Finanzplanung bringt.

Konsolidierung

Mit CP-Cons erstellen Sie prüfungssichere Konzernabschlüsse.

Risikomanagement

CP-Risk bietet einen Schutzschild für das Unternehmen.



Balanced Scorecard

Mit CP-BSC visualisieren Sie Ihre strategischen Ziele und machen Ihre Ziele messbar.

Strategisches Controlling

Ziele verfolgen und Visionen entwickeln? Aber mit Strategie. Mit CP-Strategy.

Zugriffe

Ein Web-Client, eine Excel-Erweiterung und Dashboards bieten individuellen Zugriff.

Integrationen

Dank über 100 Schnittstellen integrieren sich die Lösungen in jede Systemlandschaft.



Modularer Aufbau für flexiblen Einsatz

Die fachlichen und branchenbezogenen Lösungen von Corporate Planning passen sich flexibel jeder Unternehmensgröße an. Stellen Sie mit uns eine individuelle Komplettlösung für Ihre Anforderungen zusammen.

Sicherheit & Bedienkomfort

Nutzung von Standards

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 Corporate-Planner-Lösungen zugreifen.



Wahl der Bereitstellung

Cloud oder On-Premise? Kauf oder Miete? Die Bereitstellung und Nutzung unserer Software richtet sich ganz nach Ihren Bedürfnissen. Profitieren Sie von Sicherheit und Leistung, auf die Sie sich verlassen können.



Fachliche Integration

Alle Lösungen greifen inhaltlich und technisch ineinander. Werte aus der operativen Planung fließen in die integrierte Finanzplanung und die Konzernkonsolidierung ein. So verfolgen Sie jeden Wert zurück bis zu seinem Ursprung.



Zentrales Rechtemanagement

In der Rechteverwaltung regeln Sie transparent, wer welche Zugriffsrechte erhält. Ein optionaler Audit-Trail dokumentiert sämtliche Änderungen. Mit dem Single-Sign-on greifen Anwender komfortabel auf alle Lösungen zu.

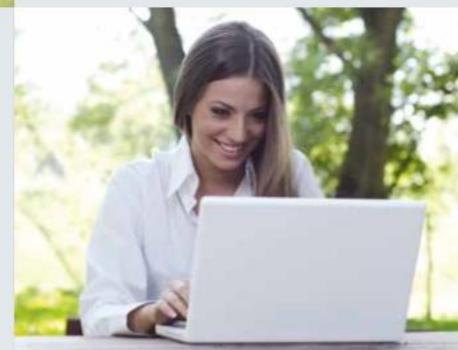
Integrationen zu Vorsystemen

Durch Schnittstellen zu über 100 Systemen für die Unternehmenssteuerung integrieren sich unsere Lösungen optimal in Ihre bestehende Systemlandschaft. Auf Wunsch mit Drilldown bis auf Einzelbuchungen und Belege.



Vielfältige Zugriffsmöglichkeiten

Egal ob mobiles Gerät oder Desktop, ob Web-, Excel oder Full-Client, ob Vollzugriff oder empfangenorientiertes Dashboard: Sie richten für jeden Anwender passend zu seinen Anforderungen einen individuellen Zugriff ein.





Natural Business Intelligence –

Die Natur als Vorbild

Die CP Corporate Planning AG aus Hamburg steht seit fast 30 Jahren für einfache und flexible Softwarelösungen für die Unternehmenssteuerung im Mittelstand. Unsere Lösungen entstehen nach einer einzigartigen Architektur – der Architektur des Baumes.

Unternehmen sind wie lebendige Organismen. In ihrem Umfeld müssen sie sich ständig verändern – in Größe, Form und Aussehen. Dafür brauchen sie verlässliche Strukturen, die sich anpassen können und gleichzeitig ein stabiles Rückgrat bilden. Deswegen haben wir uns die Natur zum Vorbild genommen und entwickeln unsere Software nach der Architektur des Baumes. Das Unternehmen mit seiner grundsätzlichen Aufgabe und seinen Zielen bildet Wurzel und Stamm. Die Baumstruktur passt sich dem Wachstum der unternehmenseigenen Prozesse und Abläufe an. Sie

kann sich beliebig verzweigen und verändern und bringt so Dynamik in das Unternehmen. Ein Single-Point-of-Truth sorgt für Verlässlichkeit und Transparenz. Jede Information ist nur einmal vorhanden und von jedem Punkt im Baum jederzeit abrufbar. Damit stärken wir Unternehmen nachhaltig und bereiten sie auf künftige Herausforderungen vor. Sprechen Sie mit uns: Wir zeigen Ihnen, wie viel Sicherheit unsere Lösungen in Ihr Unternehmen bringen. Entdecken Sie mit uns, wie unsere Flexibilität Ihre Entscheidungsfindung begünstigt. Folgen Sie dem Prinzip der Natur.



Viele Lösungen – eine Plattform

Wir bieten Ihnen auf nur einer einzigen Plattform ein umfassendes Softwareportfolio für alle Bereiche der Unternehmenssteuerung. Aus unseren verschiedenen Lösungen stellen wir für Sie eine integrierte und individuelle Komplettlösung passend zu Ihren Anforderungen zusammen. Das geht nicht ohne persönlichen Kontakt zu Ihnen. Wir ermitteln gemeinsam mit Ihnen, welche unserer Lösungen Sie ideal unterstützt.



Austausch und Networking

Sie als Anwender sollen unsere Lösungen optimal für Ihren Unternehmenserfolg nutzen. Deswegen legen wir Wert auf Austausch. Auf fachlichen Austausch zwischen Ihnen und unseren Consultants. Aber auch auf Erfahrungsaustausch unserer Kunden untereinander. Branchenspezifische Netzwerktage, regionale Netzwerktage und unser jährliches Anwendertreffen mit vielen Workshops sind regelmäßige Events, bei denen wir Sie zusammenbringen.

Hinter der Corporate Planning Software stehen wir – über 130 Mitarbeiter, die Sie bei Ihren täglichen Aufgaben auf vielfältige Weise unterstützen.



Unser Customer Development Team

Mit unseren regional verteilten Ansprechpartnern stehen wir Ihnen für alle Fragen rund um den Einsatz unserer Software in Ihrem Hause zur Verfügung.



Unser Consulting-Team für Aus- und Weiterbildung

Für den Einstieg und die Weiterbildung bieten wir Ihnen jährlich über 200 Trainingstermine an und unterstützen Sie bei der Implementierung unserer Software.



Unser Support-Team für technische Fragen

Wir kümmern uns um Ihre Anliegen. Unsere Mitarbeiter im technischen Support beantworten Ihre Fragen schnell und individuell. Entweder telefonisch oder per E-Mail.



Unser Entwickler-Team für ständigen Fortschritt

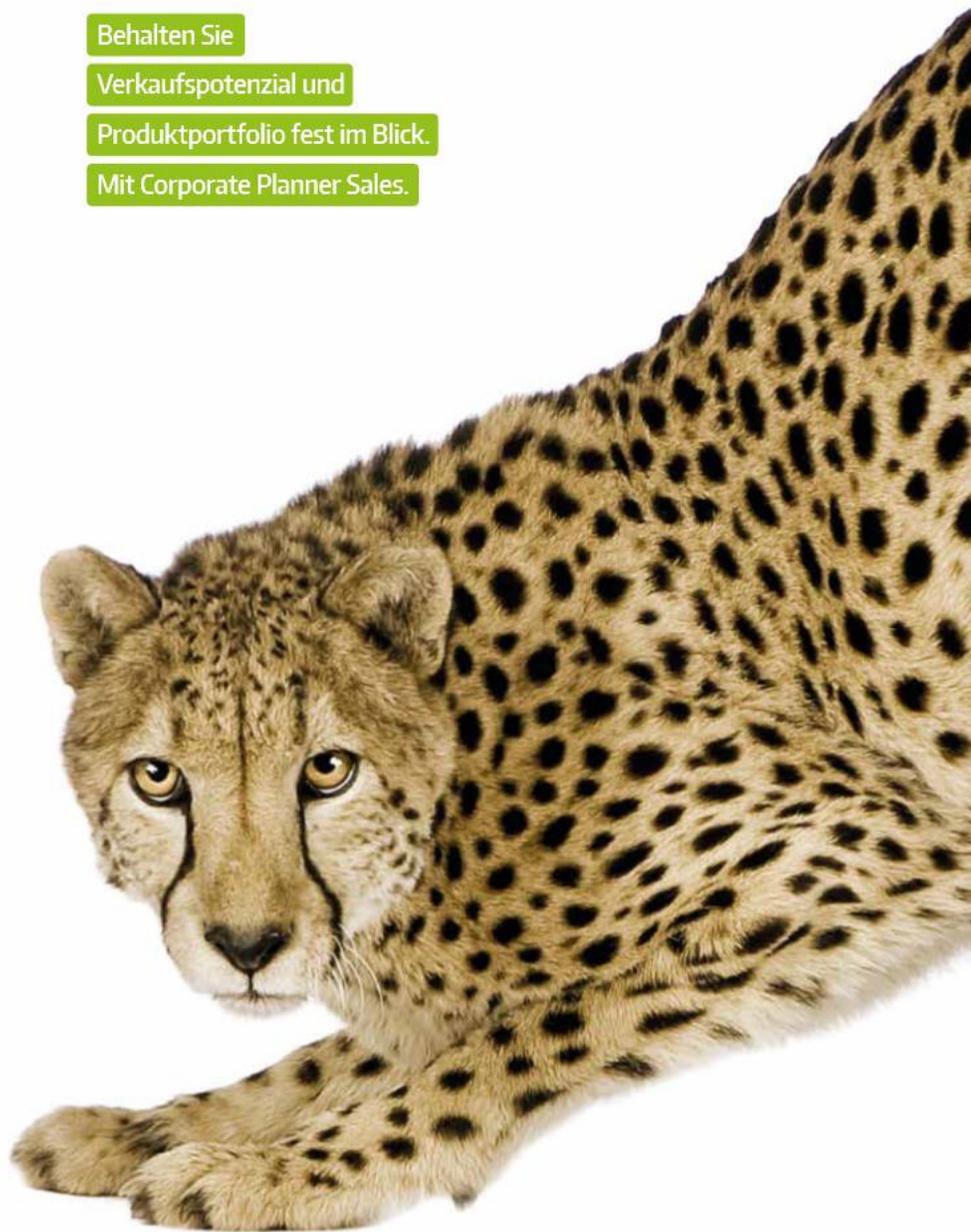
Wir entwickeln unsere Lösungen kontinuierlich weiter. Sie erhalten regelmäßig Software-Updates und Einladungen zu Neuheitenveranstaltungen.

Behalten Sie

Verkaufspotenzial und

Produktportfolio fest im Blick.

Mit Corporate Planner Sales.



Natural Business Intelligence.

**Controlling
Software 4 winners**

KIRCHHOFF CONTROLLING
ELKE & ANDREAS KIRCHHOFF
FINKENWEG 20
04451 PANITZSCH

TELEFON
TELEFAX
INTERNET
E-MAIL

034291-4000
034291-40020
www.kirchhoff-controlling.de
kirchhoff-controlling@t-online.de