



*BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH*

**B/S/H/**

## **Mit wenigen Mausklicks um die Welt**

*Das internationale Vertriebsinformationssystem ISIS  
der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH*



*Thomas Allner, ZVS Internationaler Vertrieb Steuerung (li.), Clemens Kraus, Program Manager ISIS, Information Technology Systems, Wolfgang Mairiedl, Gruppenleiter ITC-BI, Information Technology Systems von BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, München*



*„Wir in der IT haben uns für SAS entschieden, weil SAS den gesamten Prozess*

*Wir blicken trotz komplexer Anforderungen auf eine fruchtbare Zusammenarbeit*

Wolfgang Mairiedl, Gruppenleiter ITC-BI, Information Technology Systems,  
BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

## Der Kunde

Die BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH ist eine weltweit tätige Unternehmensgruppe mit einem Jahresumsatz von mehr als sechs Milliarden Euro. Das Joint Venture zwischen der Robert Bosch GmbH und der Siemens AG produziert und vertreibt weltweit kleine und große Hausgeräte – vom elektrischen Eierkocher bis zur vollautomatischen Waschmaschine. Zum Portfolio gehören bekannte Marken wie Bosch, Siemens, Neff und Constructa genauso wie zahlreiche internationale Regionalmarken. Die BSH produziert in 15 Ländern in Europa, Nord- und Lateinamerika sowie Asien. Weltweit sind fast 36.000 Mitarbeiter in 30 Ländern für die BSH tätig.

## Die Aufgabe

Paella in Sevilla, Hamburger in Houston, Cozido in São Paulo: Überall auf der Welt wird mit den Hausgeräten der BSH gekocht, wird Essen eingefroren und schmutziges Geschirr gespült. Kein Wunder also, dass die BSH gewaltige Mengen an Vertriebsdaten gesammelt hat – schließlich werden in einzelnen nationalen Gesellschaften mehrere tausend Rechnungen und Gutschriften pro Tag erstellt. Allerdings liegen die Daten der Landesgesellschaften in den operativen Systemen auf vier Kontinenten verteilt. Das Zusammenwachsen der Märkte erfordert zunehmend eine länderübergreifende Auswertungsmöglichkeit, um internationale Fragestellungen schnell und mit optimiertem Aufwand beantworten zu können. Gerade im internationalen Vertriebsgeschäft der BSH, aber auch in den weltweit verantwortlichen Produktbereichen besteht ein hoher Bedarf an solchen Informationen. Deshalb entschloss sich die BSH, ein neues System für die Vertriebssteuerung aufzubauen, in dem weltweit die Vertriebsstatistikdaten zu Kunden und Produkten in

**Lösung:** internationales Vertriebsinformationssystem

**Aufgabe:** effiziente länderübergreifende Vertriebssteuerung

**TOP Herausforderung:** weltweit einheitliche, konsistente Datenbasis für zahlreiche Prozesse und Systeme

**TOP Nutzen:** weltweite Preis- und Produktstrategien, internationales Vertriebscontrolling

**Branche:** Industrie

**Partner:** SAS® Professional Services

einer einzigen Datenbasis zusammengeführt und einer Auswertung zugänglich gemacht werden. Die Mitarbeiter sollten von jedem Standort aus über das Intranet schnell und komfortabel auf die für sie relevanten Informationen zugreifen können – etwa um länderübergreifende Produkt- und Preisstrategien zu entwickeln oder eine internationale, ergebnisorientierte Vertriebssteuerung vorzunehmen.

... vom Datenmanagement bis zur Web-Analyse komplett abdeckt.

... Arbeit zurück.“

### Die Lösung

Die BSH hat sich dafür entschieden, ein Web-basiertes SAS Data Warehouse mit umfangreichen Analysefunktionalitäten als zentrales internationales Vertriebsinformationssystem ISIS einzusetzen.

Mit ISIS verfügen die Mitarbeiter über eine weltweit einheitliche, konsistente Datenbasis, mit der es möglich ist, mit nur wenigen Mausklicks alle benötigten erfolgskritischen Informationen zu gewinnen. Dabei können die Mitarbeiter mit geringem Aufwand länderübergreifend den Erfolg von Produkteinführungen messen oder ein umfassendes Preismonitoring durchführen.

Doch nicht nur die Vertriebs- und Controlling-Experten der BSH profitieren von ISIS: So stehen die Daten über ein Internetportal auch den Händlern der BSH vor Ort zur Verfügung. Zudem wird die Datenbasis auch für Prozesse und Systeme anderer Konzernbereiche genutzt. Beispielhaft ist die neue, weltweite Produktergebnisrechnung für das zentrale Controlling.

### Die Auswertung

ISIS enthält circa 4,7 Millionen Kunden-Produkt-Kombinationen und bearbeitet rund 13 Millionen Geschäftsvorgänge pro Jahr – die gesamte Systemgröße beträgt insgesamt rund 500 Gigabyte. Nur mit einem eigenständigen, dispositiven Data Warehouse lassen sich solch große Datenmengen performant zusammenführen und analysieren, ohne dass die Leistungsfähigkeit der operativen ERP-Systeme – darunter auch SAP – leidet. Die Auswertung der Daten erfolgt mittels Webbrowser unter Nutzung von SAS, basierend auf einem SUN 64bit-Mainframe. Vordefinierte Reports stellen sicher, dass die Informationen komfortabel und effizient in allen Unternehmensbereichen kommuniziert werden können. Zudem gewährleistet ein übergreifendes Sicherheitssystem, dass die ca. 800 Mitarbeiter nur auf die für sie relevanten Informationen Zugriff haben. Das von SAS Deutschland zur Verfügung gestellte integrierte Währungsmodul ermöglicht eine Umrechnung aller Beträge – basierend auf der SAP-Rechenlogik – in die verschiedenen Währungen.

### Der Nutzen

- Effizienter und komfortabler Zugriff per Mausklick auf mehr als 13 Mio. Geschäftsvorgänge jährlich
- Weltweit einheitliche, konsistente Datenbasis für alle Kunden und Produkte weltweit
- Weltweiter Zugriff für Mitarbeiter via Intranet
- Ergebnisorientierte internationale Vertriebssteuerung
- Leistungsfähiges länderübergreifendes Reportingsystem
- Definierte Reports, freie Berichte und Grafiken im Dialog
- Innovative, nutzerfreundliche Analysefunktionalitäten
- Kalkulatorische Vertriebs-Deckungsbeitragsrechnungen
- Unterstützt übergreifendes Quality Management
- Bereitstellung der Daten für Händler der BSH via Internetportal
- Weitgehende Reduzierung von manuellen Excel-basierten Reports



*„SAS kann die großen Datenmengen der BSH sehr gut bewältigen und liefert alle für die Data Warehouse-Prozesskette benötigten Komponenten aus einer Hand. Zudem bietet SAS hochwertige analytische Verfahren, mit denen sich die vielfältigen User-Anforderungen gut umsetzen lassen.“*

Thomas Allner, ZVS Internationaler  
Vertrieb Steuerung, BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

## Das Projekt/Das Projektvorgehen

ISIS wurde von der Fachabteilung eingeführt und von den Anwendern schnell akzeptiert. Der effiziente Zugriff auf erfolgskritische länderübergreifende Informationen hat die Mitarbeiter von der Qualität des Systems überzeugt: Sie können mit ISIS zum Beispiel innerhalb kürzester Zeit den Absatz von Wäschetrocknern in Lateinamerika und Europa vergleichen und in Relation zum regionalen Preisgefüge setzen. Das wäre mit den bisher genutzten Systemen nur mit erheblichem Aufwand oder gar nicht möglich gewesen. Ein Grund für den Erfolg von ISIS liegt

auch darin, dass die Fachabteilungen intensiv an der Konzeption des Systems beteiligt waren.

Aufgrund seiner hohen integrativen Wirkung gab und gibt ISIS anderen Fachbereichen Anregungen zu weiterer Integration und Prozessoptimierung.

Zur Zeit nimmt die BSH den weiteren Ausbau des Systems in Angriff: Ziel ist die Weiterentwicklung der BSH-spezifischen automatisierten Vertriebssteuerung.



SAS Institute GmbH  
In der Neckarhelle 162  
D-69118 Heidelberg  
Tel: 06221/415-123  
Fax: 06221/415-145

[www.sas.de](http://www.sas.de)

SAS World Headquarters  
SAS Campus Drive  
Cary, NC 27513 USA  
Tel: (919) 677 8000  
Fax: (919) 677 4444  
Web: [www.sas.com](http://www.sas.com)