

# Wie kann ein Unternehmen unmittelbar auf alle wichtigen Geschäftskennzahlen zugreifen?

## BTC Success Story LÖWEN ENTERTAINMENT GmbH

„Die neue BI-Infrastruktur unterstützt unseren Vertriebsaußendienst optimal bei der Markt- und Kundenbearbeitung. Wir können uns ebenso schnell einen Marktüberblick verschaffen, wie den Status der Unternehmensziele überprüfen.“ Werner Löhmann, Leiter IT & Organisation LÖWEN ENTERTAINMENT GmbH

Die unternehmensweiten Kennzahlen der LÖWEN ENTERTAINMENT GmbH waren nicht eindeutig definiert, wodurch Abweichungen zur Unternehmensstrategie nicht zeitnah ermittelt werden konnten. LÖWEN war auf der Suche nach einem flexiblen adhoc Reporting-Tool. Um schnelle Entscheidungen zu ermöglichen, sollten wichtige Markt- und Unternehmensdaten in Echtzeit abgerufen und die Auswertungen für die Verantwortlichen automatisch aufbereitet werden.

### Herausforderungen

Aufgrund verschiedener Datenquellen in unterschiedlichen Systemen mussten die Zahlen und Fakten, zum Überwachen des operativen Kerngeschäftes, mühselig per Hand zusammengetragen werden. Die bestehenden Berichte waren langsam, ermöglichten nur wenige Drilldowns und waren schlecht aggregierbar. Auch das Erstellen von Kunden Fact Sheets hat viel Zeit in Anspruch genommen.

Die Absatz- und Entwicklungspotentiale, z. B. für zusätzliche Automaten, konnten nur über mehrere Systeme (CRM, SAP) hinweg ermittelt sowie auf-

**Unternehmen**  
LÖWEN  
ENTERTAINMENT GmbH  
[www.loewen.de](http://www.loewen.de)



**Branche**  
Automatenwirtschaft

**Ziel**

- Zentraler Zugriff auf Unternehmenskennzahlen
- Schnelle Verfügbarkeit und Auswertung von Unternehmensinformationen und Marktdaten

**Lösungen & Services**

- BI-Infrastruktur: SAP BW 7 und SAP BO XI 3.1
- BI-Applikationsumgebung zur Realisierung des Vertriebscontrolling
- In CRM integrierte Standardberichtsumgebung mittels SAP BO Xcelsius und WebIntelligence

**Nutzen**

- Schnelle operative und strategische Entscheidungen durch lückenlose Kerngeschäftüberwachung
- Zentrale Verfügbarkeit und automatisches Aufbereiten wichtiger Geschäftskennzahlen
- Anlysemöglichkeiten über Markt-, Kunden-, und Produktdaten für den Vertriebsaußendienst und die Vertriebsleitung
- Automatisches Erstellen von Fact Sheets

wendig manuell ausgewertet werden und standen dem Vertriebsaußendienst nicht unmittelbar zur Verfügung.

### Lösung

- Aufbau einer für das Vertriebscontrolling geeigneten BI Infrastruktur mit SAP BW 7 und SAP BO XI 3.1 sowie einer geeigneten BI-Applikationsumgebung zum Realisieren des Vertriebscontrollings
- Erstellen von Datenstrukturen zur globalen Auswertung der Daten aus den Geschäftsprozessen sowie einer in das CRM System integrierten Standardberichtsumgebung für die Vertriebsorganisation mittels SAP BO Xcelsius und WebIntelligence

### Ergebnis

LÖWEN verfügt nun über eine einheitliche Datenbasis für das Reporting (Single Point of Truth), wobei sich die unternehmensweit einheitlich definierten Kennzahlen auf einem einzigen System mit garantierter Datenqualität befinden.

Während das operative Kerngeschäft durch ein standardisiertes Berichtswesen einfach und lückenlos überwacht wird, können adhoc Berichte mühelos und unmittelbar erstellt werden. Die Vertriebs- und Kundenperformance können durch flexible Analysemöglichkeiten u.a. nach Regionen, Marktsegmenten und Automatentypen gemessen werden. Sowohl der vertriebliche Außendienst als auch die Fachabteilungen nutzen das System mit großer Begeisterung. So kommentierte ein Vertriebsaußendienstler das neue System mit den Worten: „Vorbei sind die Zeiten des umständlichen Zusammensuchens von Informationen aus SAP und anderen Quellen.“

### Kundennutzen

- Schnelle Entscheidungen und hohe Zeitersparnis durch zentralen Zugriff auf alle wichtigen Informationen und Kennzahlen
- Schnelle Auswertung von relevanten Informationen – SAP BusinessObjects Web Intelligence erstellt automatische Berichte z. B. für das Tagesgeschäft der Vertriebsmitarbeiter
- Analysemöglichkeiten über Markt-, Kunden-, und Produktdaten sowie frühzeitige Reaktion auf Abweichungen
- Übersicht über auslaufende Mietverträge und einfaches Erkennen von Kundenbedürfnissen
- Hohe Zeitersparnis durch automatisches Generieren von Kunden Fact Sheets

### Kunde

Die LÖWEN ENTERTAINMENT GmbH, mit Stammsitz in Bingen am Rhein und bundesweit 20 weiteren Standorten, gehört zur NOVOMATIC GROUP OF COMPANIES, einem der international führenden integrierten Glücksspielkonzerne. Mit einem Jahresumsatz von rund 310 Mio. Euro und über 600 Mitarbeitern ist sie, gemessen an der Zahl der Geld-Gewinn-Spiel-Geräte in Eigentum und Aufstellung, deutscher Marktführer.



### Über BTC

Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland (Hauptsitz Oldenburg) und mit über 1.900 Mitarbeitern an 14 Standorten (inkl. Schweiz, Türkei, Polen, Japan) vertreten. Das Dienstleistungsangebot reicht von der Prozessberatung über die Systemeinführung und -integration bis zum Betrieb der IT-Systeme im Outsourcing. Branchenschwerpunkte liegen in den Bereichen Energie, Industrie, Öffentlicher Sektor, Private Dienstleistungen und Telekommunikation.

BTC Business Technology Consulting AG  
Escherweg 5  
26121 Oldenburg  
Deutschland  
Tel. 0 800 366 22 82 (FON2BTC - kostenfrei)  
vertrieb@btc-ag.com  
www.btc-ag.com