



Weiterführung einnahmeorientierter Vertriebsplanungsprozesse



Referenz
Deutsche Bahn AG



Branche
Transport & Logistik



Zeitraum
2005



Ansprechpartner
Herr Günther Dietz

Zitat

„Unser Projektziel bestand darin, in kürzester Zeit eine neue, integrative Vertriebsplanungssystematik für die Unternehmens- und Einnahmeplanung zu entwickeln und umzusetzen, die den prozessbezogenen Anforderungen des neuen ServiceCenter Vertrieb gerecht wird. Aufgrund der engen Terminlage stand dabei eine gleichermaßen pragmatische wie effiziente Vorgehensweise im Vordergrund.“

Die PPMB hat uns bei der Erreichung unserer ehrgeizigen Projektziele durch ihre umfassende Fach- und Methodenkompetenz im Controllingbereich sowie im Prozess- und Projektmanagement maßgeblich unterstützt.

Die enge und konstruktive Zusammenarbeit zwischen den Fachteams, IT-Spezialisten und dem professionellen Projektmanagement erwies sich dabei als entscheidender Erfolgsfaktor.“

Günther Dietz, Leiter Planung, Reporting, Systeme/ DB Vertrieb GmbH

Projektbeschreibung

Zu Beginn des Jahres 2004 wurden die vertrieblichen Aktivitäten des Personenverkehrs der DB AG im neu gegründeten ServiceCenter Vertrieb gebündelt. Durch die organisatorische Bildung eines Vertriebsdienstleisters für die am Verkehrsmarkt agierenden Transportgesellschaften ergaben sich aufgrund des strukturell abgebildeten Besteller-Ersteller-Verhältnisses im Bereich des Vertriebscontrolling neue Aufgabenfelder und Anforderungen zur Anpassung bzw. Implementierung der erforderlichen Funktionen und Prozesse. Diese resultierten zum einen aus erweiterten prozessualen und formellen Anforderungen der Geschäftsfeldsteuerung (Vertriebsplanung, -Reporting, -Analyse), zum anderen aus weitergehenden Fragestellungen und Anforderungen der Besteller im Hinblick auf die Bereitstellung von vertriebskanalbezogenen Absatz-, Einnahme- und Kosteninformationen.

Zielsetzung des Projektes war die Konzipierung und Implementierung einer integrativen Planungssystematik für die einzelnen Prozessbausteine der Unternehmensplanung DB Vertrieb sowie eine mit der Erlösplanung der Transportgesellschaften abgestimmte Einnahmeplanung für den Personenverkehr der Deutschen Bahn als Grundlage der Vertriebssteuerung.

Eine weitere wesentliche Zielsetzung bestand darin, optimierte Prozessabläufe auf der Basis von Normen und Standards im Bereich der Vertriebscontrollingprozesse inklusive der notwendigen Abstimmung der Schnittstellen mit den vor- und nachgelagerten Prozessen und Organisationseinheiten sicherzustellen.

Einen zentralen Baustein bildete dabei auch die Konzeption und Implementierung einer prozessorientierten IT-Systemunterstützung auf der Basis bestehender OLAP-Datenbankanwendungen in den durch komplexe Daten-

haushalte geprägten Planungsprozessen zur Qualitäts- und Effizienzsteigerung.

Die Vertriebsplanungsprozesse wurden im Sollkonzept auf Gesamtprozessebene sowie auf Teilprozessebene definiert. Unter Berücksichtigung kosten- und zeitbezogener Aspekte wurde entschieden, Excel-Templates zur Unterstützung der Planungs-, Reporting- und Analyseprozesse einzusetzen und IT-technisch an die vorhandenen OLAP-Datenbankanwendungen anzubinden. Hierbei wurden die Excel-Templates mit Sendempfang-Funktionalitäten und Freigaberoutinen ausgestattet.

Bei der Umsetzung der Prozesse wurde auf das Erreichen eines hohen Akzeptanz- und Nutzungsgrades bei den Planern fokussiert. Hierfür wurden Schulungen durchgeführt und die Planer im Rahmen von Support- und Informationsmaßnahmen betreut.