

BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

**Peter Obwald
Eppendorfer Baum 3
20249 Hamburg**

Tel.: +49 - (0) 40 – 4018 7353

Fax: +49 - (0) 40 – 4018 7352

Mob: +49 - (0) 162 – 2445 490

E-Mail: Consulting@Best-Life-World.com

Erst wenn ich weiss was ich tue, kann ich tun was ich will. Moshé Feldenkrais

BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

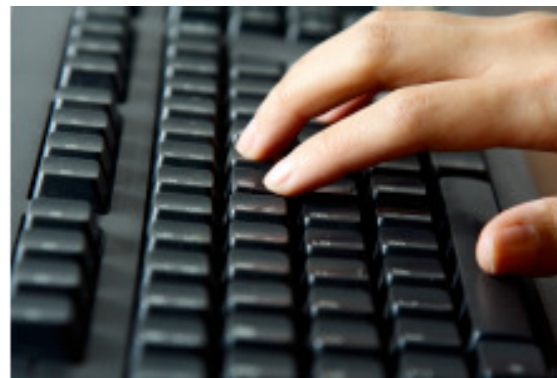
Um was geht es?

⇒ Das **Management-Cockpit** zur gezielten Steuerung ihres Geschäftes

mit **TM 1**

Applix TM1

oder mit **MIS ALEA**



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Inhalte dieser Präsentation:

Was bringt TM 1 / MIS ALEA den Menschen in Ihrem Unternehmen?

Was bietet TM 1 / MIS ALEA als Management Cockpit?

1. Bestätigte Kundenzufriedenheit
2. Anwenderorientierte Oberfläche
3. Informationsverbesserung durch Best Practice
4. Informationsverbesserung durch neue Sichtweisen
5. Informationsverbesserung in der Planung
6. Harmonischere Zusammenarbeit
7. Kostenvorteile beim Schritt in eine neue Dimension der Information



Wer ist Best Life Consulting?

Was bietet Peter Oßwald?

1. Businesserfahrung / Business Know How
2. TM 1 und MIS ALEA Toolkompetenz
3. Erfahrung im Zwischenmenschlichen
4. Erfolgreiche externe Präsentationen des Management Cockpits

Was ist zu tun?

Wagen Sie den Schritt in eine neue Transparenz!



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bringt TM 1 / MIS ALEA den Menschen in ihrem Unternehmen?

- | | |
|--|--|
| Zeitgewinn durch Schnelligkeit | => Press Button Solution statt individueller Datenbeschaffung, Informationsaufbereitung und Präsentationsaufbereitung |
| Informationsverbesserung | => Informationsangebot am Bedarf der Anwender ausgerichtet und nicht an den Systemgrenzen |
| Konzentration auf das Wesentliche | => Vertrieb macht Vertrieb, Marketing macht Marketing, ohne Verzicht auf unterstützende und professionelle Informationen |
| Unabhängigkeit | => von IT-Unterstützung und Entwicklungsbudgets und Entwicklungszeit |
| Leichte und sichere Planung | => in Excel mit unterstützenden Kennzahlen |
| Harmonische Zusammenarbeit | => in und zwischen Controlling, Vertrieb und Marketing |

BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet TM 1 / MIS ALEA als Management-Cockpit?

1. Bestätigte Kundenzufriedenheit

MIS Software hat im zweiten Jahr in Folge ausgezeichnete Ergebnisse im OLAP Survey 5 erhalten und platzierte sich so unter den TOP 3 Lösungen.

Der OLAP Survey 5 basiert auf 2.100 Software Installationen in 71 Ländern und gilt weltweit als größte, unabhängige Anwenderstudie im OLAP Markt.

Insbesondere die Kriterien

- Funktionalität
- Benutzerfreundlichkeit
- Schnelle Erstellung von Prototypen

wurden von MIS Anwendern positiv bewertet.



MIS

„MIS platzierte sich durchgängig weit vorne, was für die Stärke des Produkts in vielen unterschiedlichen Bereichen spricht. MIS Software hat im zweiten Jahr in Folge beim Erreichen fachlicher Projektziele, bei der Benutzerfreundlichkeit und bei den Produkteigenschaften hervorragend abgeschnitten“.

Nigel Pendse (unabhängiger Analyst und Autor des OLAP Survey)

BEST LIFE CONSULTING

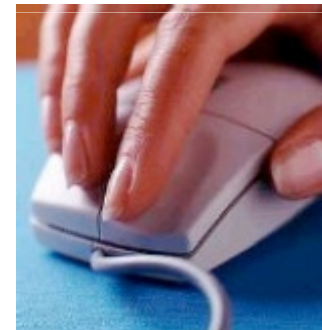
Lösungen für Menschen

Was bietet TM 1 / MIS ALEA als Management-Cockpit?

2. Anwenderorientierte Oberfläche

Das Management-Cockpit wird in dem gewohnten Arbeitsumfeld Microsoft Excel angeboten, sodass keine neue Software erlernt werden muss.

Einfach wie das Internet: Man ist nur ein Klick von den benötigten Informationen entfernt.



Vertriebs- und Marketingmanagement müssen nicht mehr aus anwenderfeindlichen Systemen Daten beschaffen, daraus Informationen entwickeln und für Präsentationen aufbereiten. Tabellen und Grafiken können direkt aus dem Management-Cockpit in Präsentationen kopiert werden.

Die Informationsstruktur des Management Cockpit kann an der vorhandenen Organisationsstruktur ausgerichtet werden und die Zugriffsrechte auf die vielfältigen Informationen können in gewohnter Form im Netz organisiert werden.

BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet TM 1 / MIS ALEA als Management-Cockpit?

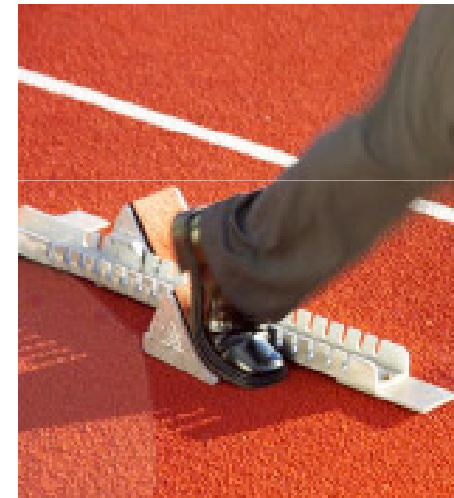
3. Informationsverbesserung durch Best Practice

Standardcharts werden definiert, die 80 – 90 Prozent des üblichen Informationsbedarfs abdecken. Bei den Charts sind alle Excelfunktionalitäten wie Tabellen, Grafiken und Formatierungen nutzbar.

Die Standardcharts werden entsprechend den Vorschlägen und Hinweise der User in Marketing und Vertrieb entwickelt und so ganz und gar auf deren Bedürfnisse ausgerichtet. Die Fülle der Vorschläge und Hinweise der unterschiedlichen User wird genutzt für die Entwicklung von Best Practice, die dann auch jedem Einzelnen für seinen Verantwortungsbereich zur Verfügung steht.

Tiefere- und breitere Informationen können auf Basis der Standardcharts sekundenschnell auf tiefster Produktebene und tiefster Kundenebene zur Verfügung gestellt werden.

Hohe Flexibilität durch direkte Veränderung von Standardcharts bietet allen Usern stets eine Informationsaufbereitung entsprechend neuester Anforderungen und Erkenntnisse aus Markt und Organisation und sichert so kontinuierlich Best Practice. Dies ist möglich ohne jede IT-Unterstützung.



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet TM 1 / MIS ALEA als Management-Cockpit?

4. Informationsverbesserung durch neue Sichtweisen

Produktstrukturen, Kundenstrukturen und Zeiträume sind frei wählbar.

Produktstrukturen mit Clustern wie z.B. alle Neuprodukte der letzten 12 Monate, alle Promotionprodukte, Zweitplatzierungsprodukte, Produktkategorien des Category Management, Produkte einer Serie, Produkte gleicher Zielgruppe, regionale und internationale Produkte, saisonale Produkte, Produkte nach Preissegmenten, alle Produkte die nicht im Plan sind, alle Produkte die aus dem Sortiment gestrichen wurden, alle Produkte / Marken die in der Verantwortung einer Produktmanagerin sind.

Kundenstrukturen mit Clustern wie z.B. alle Kunden eines Vertriebskanals, alle Kunden einer Region, alle Kunden einer Rabattstaffel, alle Neukunden der letzten 12 Monate, alle Kunden die in der Verantwortung einer Key Account Managerin sind.

Zeiträume wie z.B. Quartal (Apr.-Jun. Ird. Jahr vs. Apr.-Jun. Vj.), Marktanteilszeiträume (JF, MA, MJ,..., MAT), Launch- und Relaunchzeiträume, Verkaufsrunden- oder Promotionzeiträume, Zeiträume mit Preis- oder Rabattveränderung, saisonale Zeiträume.

Änderungen dieser Strukturen können mühelos jederzeit und unmittelbar ohne IT-Unterstützung umgesetzt werden.



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet TM 1 / MIS ALEA als Management-Cockpit?

4. Informationsverbesserung durch neue Sichtweisen

Zahlen „sprechen“ erst durch Vergleiche zu ihrem Betrachter. So sind Kennzahlen in den Standardreports problemlos hinterlegbar. Mögliche Kennzahlen sind:



- Performancebedarf für den Restzeitraum des Jahres zur Planerreicherung
- Benchmarks wie Kundenentwicklung vs. Vertriebskanalentwicklung und / oder Unternehmensentwicklung
- Automatischer Forecast (z.B. Jahresergebnis bei gleichbleibender Entwicklung)

Vielfältige Overview Reports sind möglich, wie z.B.



- Performancelisten aller Produkte, Marken, Kunden, Regionen
- Bedeutungslisten aller Produkte, Marken, Kunden, Regionen
- Matrixlisten wie z.B. Konditionenhöhe und Umsatzentwicklung, Preis und Umsatzentwicklung, Kaufende Distribution => Kunden – Produkt - Matrix
- Performanceliste aller neuen Produkte nach Umsatz und DB
- Performanceliste aller Promotionprodukte nach Umsatz und DB
- Umsatzanteil der Neuprodukte und Promotionprodukte je Kunde

BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet TM 1 / MIS ALEA als Management-Cockpit?

5. Informationsverbesserung in der Planung

Das System kann auch genutzt werden für einen anwenderorientierten Planungsprozess.

Die Planungsverantwortlichen im Vertrieb und Marketing erhalten Standardplanungscharts in Microsoft Excel, die bereits mit vergangenheitsbezogenen Kennzahlen, wie z.B. Vorjahresvergleichswert und Durchschnittswert, gefüllt sind.

Die so erstellten Einzelpläne können ins Datawarehouse eingelesen und aggregiert werden und dem Management in Planreports und -overviews zur Verfügung gestellt werden.

Damit Sie da ankommen
wo Sie hin wollen.



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet TM 1 / MIS ALEA als Management-Cockpit?

6. Harmonischere Zusammenarbeit

Durch die gemeinsame und direkte Umsetzung von Standardberichten steigert sich das Verständnis und auch das Vertrauen zwischen Controlling, Vertrieb und Marketing

Bei verantwortungsbewusstem Umgang mit der neu gewonnenen Transparenz steigert sich der Informationsaustausch innerhalb und zwischen den Abteilungen. Desweiteren entsteht erfahrungsgemäß ein „freundlicher“ interner Wettbewerb im Vertrieb. Ein verbessertes Verständnis für Vertriebs- und Marketingbelange führt dazu, dass Marken und Kunden integrativ über Vertriebs- und Marketinggrenzen hinaus geführt werden.

Die Benutzung einheitlicher Standardcharts in Präsentationen führen zu Wiedererkennung und leichterem Folgen des Managements bei Präsentationen. Sie verhindern außerdem die Benutzung „geschönter“ Charts und bringen somit Risiken und Probleme auf den Tisch für den proaktiven, konstruktiven Umgang damit.

Die „Qualifizierung“ ihres Vertriebs durch professionelle Gesprächsvorbereitung (Best Practice) für Kundengespräche, sowohl auf Key Account Ebene, als auch auf Outlet Ebene führt zu Wettbewerbsvorteilen.



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet TM 1 / MIS ALEA als Management-Cockpit?

7. Kostenvorteile beim Schritt in eine neue Dimension der Informationen

Überschaubarer Kosten- und Zeitrahmen für hohen Nutzen

=> Mein Ziel ist es nicht umfangreiche Lizenzpakete der notwendigen Software zu verkaufen, sondern ich prüfe, ganz nach Controllermanier, was ist die sinnvollste Ausstattung unter inhaltlichen und kostenorientierten Aspekten.

=> Auf Grund meiner Erfahrungen an die Erfordernisse von der Managementseite sind keine aufwendigen Abstimmungsgespräche mit den Fachbereichen im Marketing, Sales und Controlling notwendig, was Ressourcen schont und den Projektverlauf beschleunigt.

Ressourcen in Marketing und Vertrieb werden frei für originäre, wertschöpfende Aufgaben.

Monatlicher Update der TM 1 / MIS ALEA Datenbank und des Reportings im Management Cockpit kann problemlos durch einen Mitarbeiter mit Excelerfahrung in 1 - 2 Manntagen umgesetzt werden. Eine 1 - 2 tägige Schulung des Cockpitverantwortlichen reicht erfahrungsmäßig aus, um das MIS ALEA Know How zu vermitteln.

Ressourcen im Controlling werden verlagert von aufwendiger Datenverarbeitung und Informationsaufbereitung zu Ursachenforschung und Anpassungsempfehlungen im täglichen Geschäft.



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Wer ist Best Life Consulting?

Peter Oßwald ist Best Life Consulting.



Geboren am 6. Mai 1961 in Lörrach im Schwarzwald

Studium der Volkswirtschaftslehre in Freiburg im Schwarzwald

Vater von zwei Töchtern (10 und 12 Jahre)

Mit seiner Frau wohnhaft in Hamburg seit Dezember 2006

Freiberuflich als Unternehmensberater tätig seit Februar 2007

Interessiert an allem was das Leben schöner macht => deswegen

BEST LIFE CONSULTING

BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet Peter Obwald?

1. Businesserfahrung / Business Know How



15 Jahre engagierter Mitarbeiter im Management von Schwarzkopf & Henkel auf nationaler und internationaler Ebene mit vielfältigen Erfahrungen im Marketing- und Salescontrolling von Fast Moving Consumer Goods. Libidinöses Verhältnis zu Zahlen. Begeistert von Personalverantwortung und -führung.

Know How:

im Aufbau transparenter, verantwortungsorientierter Ergebnisstrukturen mit geringer Komplexität und hoher Entscheidungsrelevanz

in der Entwicklung von leistungsorientierten Konditionensystemen auf nationaler und internationaler Ebene

im Aufbau wertschöpfenden Preismanagements, Promotionsteuerung und Kundendeckungsbeitragsrechnung

in der Führung und Strukturierung von Planungsprozessen mit Informationen und Systemen

in der Schulung von Vertriebsmitarbeitern in ergebnisorientierter Key Account Steuerung



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet Peter Obwald?

2. TM 1 und MIS ALEA Toolkompetenz

Vielfacher Aufbau und Einführung von Management Cockpits:

- Marketing- und Salescontrolling Cockpit für Schwarzkopf & Henkel Retail **Germany**
- Ländercontrolling Cockpit für Schwarzkopf & Henkel Retail **Austria für 12 osteuropäische Länder**
- Marketing- und Salescontrolling Cockpit für Beauty Cosmetics, Distributionsgesellschaft für die **CIS Staaten**
- Länder- und SBU (Strategic Business Unit) Controlling Cockpit für Schwarzkopf & Henkel Retail **Worldwide** für 15 Mitarbeiter auf Servertechnologie
- Marketing- und Salescontrolling Cockpit für Schwarzkopf & Henkel Retail **Schweiz**
- Marketing- und Salescontrolling Cockpit für Schwarzkopf & Henkel Retail **Ukraine**
- Marketing- und Salescontrolling Cockpit für Schwarzkopf Professional **Osteuropa**
- Marketing- und Salescontrolling Cockpit für Terex Atlas **Worldwide**



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet Peter Obwald?

3. Erfahrung im Zwischenmenschlichen

Einführungen neuer Informationssysteme, die mehr Transparenz für gute und falsche Entscheidungen, für Erfolg und Misserfolg ermöglichen, bedürfen einer sensiblen Einführung und einer verantwortungsbewussten Nutzung in der Zukunft.

Ich durfte in bisherigen Projekten zahlreiche Erfahrungen sammeln. Sowohl in kleinen Organisationen (15 Mitarbeiter), als auch in großen Organisationen (230 Mitarbeiter). Diese Erfahrungen helfen kritische Punkte im Projektablauf aufzuzeigen und pro aktiv zu lösen.

Hilfreich ist eine Kick-Off Präsentation, die am Ende des Projektes steht, in der ich die zukünftigen Nutzer über Inhalte und Möglichkeiten des Management Cockpits informiere.

Je nach Qualifikation der Mitarbeiter können weitere spezifische Schulungen hilfreich sein für die umfassende Nutzung des neuen Reportings im Management Cockpit. Auch im Sinne von Feed Back Meetings mit den Cockpitusern aus Vertrieb und Marketing, um so die Inhalte immer wieder an den spezifischen Bedürfnissen der User auszurichten und so kontinuierlich Best Practice einfließen zu lassen.



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Was bietet Peter Obwald?

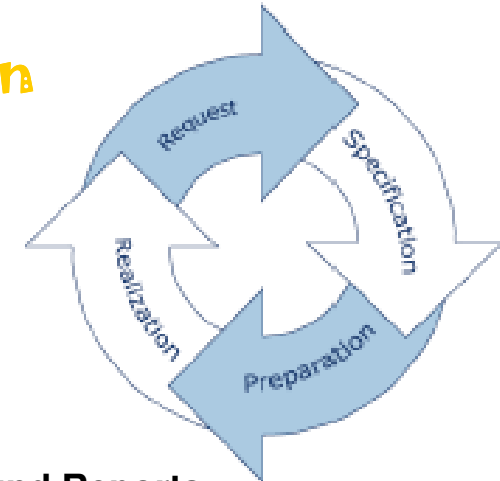
4. Erfolgreiche externe Präsentationen des Management Cockpits

Zahlreiche und wiederholte Präsentationen zum Marketing- und Salescontrolling basierend auf dem Management Cockpit mit TM 1 / MIS ALEA bei:



BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen



Was ist zu tun?

Der übliche Projektablauf sieht wie folgt aus:

1. Erfassung der vorhandenen Datenstrukturen
2. Entwicklung und Festlegung der gewünschten Datenbankinhalte und Reports
3. Angebotserstellung mit Einschätzung der spezifischen Projektschritte und des Zeit- und Kostenaufwands
4. Aufbau der Datenbankdimensionen
5. Aufbau der Datenbankschnittstellen zum Füllen der Datenbank mit den gewünschten Daten
6. Aufbau der gewünschten Standard Reports und Overview Reports
7. Aufbau des Management Cockpits für den direkten Zugang zu den Reports
8. Schulung der zukünftigen Verantwortlichen für das Management Cockpit
9. Abschlußpräsentation vor den zukünftigen Usern des Management Cockpits

Die Beschaffung der TM 1 / MIS ALEA Software erfolgt durch BEST LIFE CONSULTING.

Die Installation der TM 1 / MIS ALEA Software erfolgt durch firmeneigene IT-Mitarbeiter mit Unterstützung von Mitarbeitern des Software Lieferanten.

BEST LIFE CONSULTING

Lösungen für Menschen

Wagen Sie den Schritt in eine neue Transparenz!

Ich hoffe ich konnte Ihnen auf anschaulich Weise die Vorteile von MIS ALEA und meiner Person für den Schritt in mehr Transparenz vermitteln.

Sollten Sie noch Fragen, oder Interesse an einem Austausch haben, dann wenden Sie sich vertrauensvoll an mich. Gerne zeige ich Ihnen auch vor Ort, die Möglichkeiten und die Flexibilität von mir und TM 1 / MIS ALEA, auf Basis eines virtuellen Unternehmens, auf.



Ich freue mich auf Sie.



Peter Oßwald
Eppendorfer Baum 3
20249 Hamburg

Tel.: +49 - (0) 40 – 4018 7353

Fax: +49 - (0) 40 – 4018 7352

Mob: +49 - (0) 162 – 2445 490

E-Mail: Consulting@Best-Life-World.com