



Mitsubishi Electric steigert Transparenz und Steuerungsmöglichkeiten mit Hilfe der durchgängigen Board BI-Plattform



Der Kunde

Mitsubishi Electric Ltd. ist die britische Niederlassung von Mitsubishi Electric Europe, einem der größten 22 Kernunternehmen, die die Mitsubishi Corporation bilden. Das Unternehmen verfügt über sieben Niederlassungen in Großbritannien und sechs Geschäftsbereiche: Living Environmental Systems, Factory Automation, Visual Information Systems, Diamond Vision, Lift & Escalator sowie Automotive.

Die Herausforderung

Da Mitsubishi Electric seit 1998 das gleiche SAP-basierte ERP-System einsetzte, war ein Upgrade notwendig. Das bestehende System erforderte eine manuelle Datenkonsolidierung und alle Änderungen im Reporting mussten programmiert werden. Für die Erstellung Hunderter Berichte nutzte Mitsubishi Electric Tabellenkalkulationsprogramme, um ERP-Daten in das erforderliche Format zu bringen. Dies führte zu Problemen bei Konsistenz, Genauigkeit und Versionskontrolle. Es schränkte zudem die Möglichkeiten ein, zügig auf neue Geschäftsanforderungen zu reagieren.

Im Rahmen der kontinuierlichen Weiterentwicklung der internen Abläufe und der Verbesserung von Technologien entschied sich Mitsubishi Electric, eine durchgängige Plattform einzuführen, die Daten aus mehreren Systemen in

einer leistungsfähigen Umgebung integriert. Ziel war es, den Anwendern Echtzeitzugriff auf akkurate, multidimensionale Transaktionsdaten zu geben und ein schnelles und autarkes Reporting, inklusive analytischer Funktionen wie Dashboards und KPI-Analysen, zu ermöglichen. Darüber hinaus wollte das Unternehmen Budgetierung und Forecasts auf einfache Weise durchführen.

Die Lösung

Nach der Prüfung verschiedener Lösungen entschied sich Mitsubishi Electric für Board. Ausschlaggebend waren die Fähigkeit der Plattform, BI und Corporate Performance Management nahtlos zu kombinieren, sowie deren Schnelligkeit, Einfachheit und Flexibilität.

„Die Wahl der Board-Lösung bedeutete für uns, dass wir keine zusätzlichen Module kaufen mussten, da Board das, was wir brauchen, in einer einzigen Umgebung liefert. Damit verfügen wir über eine zukunftsichere Plattform für das Management unserer BI- und CPM-Anforderungen“, erklärt John Quicken, Manager Business Support Group, bei Mitsubishi Electric.

„Für die Implementierung haben wir einen stufenweisen Ansatz gewählt. Begonnen haben wir mit einem Vertriebs-Reporting-System zur Bereitstellung von Leistungsberichten aus SAP, gefolgt von einem Angebotssystem, einem Logistiksystem und schließlich einem vollständigen End-to-End-

Integrationsprojekt, das Details über die Erstellung eines Angebots bis hin zum After-Sales-Tracking liefert“, sagt Iain Blazey, General Manager IT Operations & Services, bei Mitsubishi. Diese Lösungen beinhalten Budgetierungs- und Forecast-Funktionen, die es den Anwendern erlauben, ihre Forecasts direkt in Board einzubringen, sowie ein Executive Dashboard. Das Managementteam kann so die Zahlen ohne Eingriff der IT-Abteilung analysieren.

Mit Hilfe der Board-Plattform konnte Mitsubishi Electric die Vertriebs- und Auftragsanalyse optimieren. Jeder Nutzer kann nachvollziehen, wie viele Angebote für Projekte abgegeben werden, welche durchschnittliche Win/Loss-Rate sie haben und wie der Vertriebs-Forecast sowie die Planung für die nächsten sechs Monate aussehen. Auch Kundenkaufrends, Vertriebszyklen und durchschnittliche Rabatte lassen sich darstellen.

Der Kundennutzen

Die Niederlassungen in Irland, Spanien, Frankreich und Deutschland haben die Board-Lösung ebenfalls übernommen. Gemeinsam profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- Erhöhte Planungsgenauigkeit
- Ad-hoc Vertriebsanalyse
- Verbesserte Autonomie
- Optimierte Berichtsprozesse
- Erhöhte Flexibilität
- Schnelle Ergebnisse

Weitere Informationen unter:
www.board.com/de/customers