

## PRODUCTION: SYMRISE GMBH & CO. KG



### STATS:

DATENBANK: ORACLE  
 SIZE: 25 GB  
 # BENUTZER: 640  
 VERTEILUNG: INTRANET

### ANWENDUNGEN:

BLUE SKY FORECAST, GROSS PROFIT ANALYSIS  
 MANAGEMENT COCKPIT  
 SALES STRUCTURE ANALYSIS

**„DURCH DIE EINFACHE INTEGRATION DER MICROSTRATEGY PLATTFORM IN DIE HETEROGENE IT-LANDSCHAFT, WAR ES MÖGLICH, SEHR SCHNELL DIE AKTUELLE SITUATION NACH DEM ZUSAMMENSCHLUSS VON H&R UND DRAGOCO ZU REFLEKTIEREN“, HEINRICH EMDEN, PROJEKTLEITER EIS.**

#### **Im Rausch der Düfte & Aromen – die Essenz aus Tradition, innovativem Forschergeist und intelligenter Technologie**

Symrise ist einer der führenden internationalen Anbieter der Duft und Aromenindustrie und realisierte im Jahr 2005 einen Umsatz von 1,15 Mrd. EURO und beschäftigte weltweit 4.900 Mitarbeiter.

Durch die Fusion zweier Traditionsunternehmen im Niedersächsischen Holzminden, den Firmen Haarmann & Reimer (Gründung 1874 und seit 1953 in Besitz der Bayer AG, Leverkusen) und DRAGOCO (Gründung 1919), entstand am 20. Februar 2003 aus DRAGOCO und Haarmann & Reimer der 4. größte Anbieter am globalen Markt der Düfte und Aromen – Symrise.

Symrise steht für die schöpferische Symbiose zweier traditionsreicher Unternehmen und für deren aufstrebende, zukunftsorientierte Einheit. Symrise steht für eine fruchtbare und erfolgreiche Zusammenarbeit mit seinen Kunden und Partnern. Markenphilosophie als Kernkompetenz: „creating brands. supporting brands.“ Symrise

unterstützt seine Kunden umfassend bei der Entwicklung, dem Aufbau und der Pflege erfolgreicher regionaler und internationaler Produktmarken.

Ebenso wie sich die Symrise-Forschung auf neue Produkte mit besseren Leistungsmerkmalen richtet, die innovativ, sicher und umweltfreundlich sind, zu geringeren Kosten als schon bestehende Materialien, um den Wünschen der Kunden gerecht zu werden, bedarf es einer gezielten Analyse externer Markttrends sowie aktueller Vertriebskennzahlen, um den Absatz zu optimieren.

#### **Eine Herausforderung für Drache und Kolibri: effektive Kommunikation & Technologie**

Die Fusion von H&R und DRAGOCO zu Symrise erforderte nicht nur von den Menschen beider Unternehmen ein gemeinsames Miteinander und eine effektive Kommunikation, sondern es mussten auch zwei unterschiedliche und in sich ohnehin schon sehr heterogene IT-Infrastrukturen mit den unterschiedlichsten

Systemen zu einer einheitlichen Kommunikation zusammengeführt werden.

## **Aufbau eines Enterprise Intelligence Systems (EIS)**

Schon im Jahr 2000 hat sich die DRAGOCO zur Analyse seiner Geschäftsdaten für ein Enterprise Information System (EIS) auf Basis von MicroStrategy entschieden. Alle Mitarbeiter sollten jederzeit einen aktuellen Überblick über wichtige Kenngrößen erhalten. Die entstandene Datenflut sollte reduziert und auf relevante Informationen beschränkt werden, um die Effizienz und Akzeptanz des Werkzeuges zu erhöhen. Zur Lösung dieser Aufgabe entstand ein EIS, das weltweit, webbasiert zur Verfügung steht. Die Informationen wurden nach Aufgabengebiet personalisiert, basieren auf global einheitlichen Kennzahlen und werden durch Selektionen und Schwellenwerte per Narrowcast Service verteilt. Nach der Fusion war es notwendig, sich auf ein einziges System zu konzentrieren und man begann einen Evaluationsprozess zur Identifikation einer geeigneten Softwareplattform für das EIS der Symrise AG.

## **Per Benchmarking zur effektiven Lösung**

Die Ergebnisse eines hausinternen Benchmarkings führten in 2003 zu der Entscheidung, dass Symrise zukünftig auch weiterhin auf die MicroStrategy Plattform als Business Intelligence Werkzeug vertraut. Die ausschlaggebenden Kriterien auch weiterhin das EIS auf Basis der MicroStrategy Plattform einzusetzen waren vor allem Business- und weniger IT-basiert: Web-Fähigkeit der MicroStrategy Plattform, leichte Bedienbarkeit für die User, gute Schulung, Hohe Performance, leich-

ter Rollout gegenüber SAP BW, einfache und schnelle Integration der MicroStrategy Plattform in die heterogene Symrise IT-Landschaft mit damals rund 19 verschiedenen ERP-Systemen.

Ein weiterer Vorteil, der sich im Nachhinein herauskristallisiert hat, ist der, dass in den Regionen Südamerika und Asia-Pacific mit zahlreichen Landesspezifischen operativen System die Einführung von SAP nicht mehr unternehmenskritische Notwendigkeit ist, denn bereits heute können über das EIS alle Unternehmenszahlen weltweit analysiert, verglichen und mit dem MicroStrategy Narrowcaster verteilt werden. Das Enterprise Information System (EIS) wird weltweit von über 600 Powerusern – vor allem im Vertriebscontrolling – eingesetzt. Es werden über 40.000 Reports „on the fly“ pro Monat generiert.

Mit Hilfe der Sales Structure Analysis wird zum Beispiel hinterfragt, wie sich Umsatzunterschiede bei den Kunden zusammensetzen. Wurde tatsächlich eine größere Menge abgesetzt? Oder hat sich der Preis für ein Produkt erhöht und ist eventuell die abgesetzte Menge geringer geworden? Oder wurde ein zusätzliches, neues Produkte verkauft? In welchem Land oder welcher Kundengruppe gab es Umsatzänderungen und woraus resultieren diese? Gab es zum Beispiel eine Änderung des Portfolios?

Diese und ähnliche Fragestellungen können durch die Drill down-Funktion bis runter auf den einzelnen Kunden (rund 45.000 weltweit) oder ein einzelnes Produkt (ca. 70.000 weltweit) aufgeschlüsselt werden. Die Ergebnisse dieser Analysen sind entscheidend für die Produkt- und

Preisstrategie von Symrise. So lässt sich beispielsweise mit der Hilfe der Daily Sales & Open Orders-Analyse spätestens am dritten Tag eines Monats ein bis auf wenige Kommastellen genauer fakturierter Umsatz am Ende des Monats prognostizieren, und das für den weltweiten Umsatz.

In Zukunft sollen beispielsweise die Daten der rund 30.000 Kundenprojekte, die per weltweites CRM-System erfasst werden sollen, mit Hilfe des EIS und den Funktionen der MicroStrategy Plattform hinsichtlich Erfolg und Wirtschaftlichkeit auf tagesaktueller Basis analysiert werden. Es sollen dabei vor allem Daten, die für ein effektives Projektmanagement wichtig sind analysiert werden, wie beispielsweise in welchen Projekten die Symrise-Ressourcen eingebunden sind oder wie die Symrise-Erfolgsrate beim Projektgewinn ist.

## **Schnelle und zuverlässige Erkenntnisse trotz heterogener IT-Landschaft**

„Durch die einfache Integration der MicroStrategy Plattform in die heterogene IT-Landschaft, war es möglich, sehr schnell die aktuelle Situation nach dem Zusammenschluss von H&R und DARGOCO zu reflektieren“, so beschreibt Heinrich Emden, Technical Architect und Projektleiter EIS vor allem den Nutzen der MicroStrategy Plattform.

„Ferner ist durch die Web-Technologie der MicroStrategy Plattform eine Installation auf den Clients nicht notwendig. Das wiederum ermöglicht einerseits der IT eine einfache Wartung und andererseits den Endanwender maximale Flexibilität“, so Emden weiter.“