

Schweizer Getränkehersteller Rivella entscheidet sich für CPWerx von CAS

25. Oktober 2007

Demand Side Management-Spezialist für die Konsumgüterindustrie überzeugt durch Technologieführerschaft, Branchenkenntnis und Funktionsumfang seiner Lösung

Kaiserslautern – Rivella, mit rund 19 Prozent Marktanteil der zweitgrößte Hersteller von Erfrischungsgetränken in der Schweiz, unterstützt seine Prozesse im Vertrieb und Außendienst mit CPWerx von CAS, des weltweit führenden Anbieters von Demand Side Management (DSM)-Lösungen. Bis Anfang 2008 soll die erste Phase der Migration auf CPWerx von dessen Vorläufer abgeschlossen sein, die CAS-Lösung im Bereich Außendienst Schweiz in den Echtbetrieb gehen; bis Herbst 2008 werden alle Vertriebsabteilungen im Innen- und Außendienst sowie die Bereiche Offenausschank (OAS) und Service mit den CPWerx-Funktionalitäten arbeiten, um insbesondere die Promotion- und Kapazitätsplanung sowie das Aktivitätenmanagement zu optimieren. Entgegen der SAP-Strategie von Rivella konnte sich CAS mit CPWerx durch den technologischen Vorsprung seiner DSM-Lösung, deren branchenspezifischen Funktionsumfang inklusive Reporting, der Releasefähigkeit kundenspezifischer Anpassungen und die in zahlreichen Referenzprojekten unter Beweis gestellte Branchenkompetenz im Auswahlprozess durchsetzen. Mit dem Projekt will Rivella eine einheitliche Sicht auf den Kunden in allen Prozessen im Außendienst erreichen, Datenredundanzen vermeiden sowie die Prozess- und Mitarbeiterproduktivität durch eine benutzerfreundliche und hoch performante Lösung erhöhen. Die Flexibilität und Erweiterbarkeit von CPWerx soll die Grundlage für künftige Prozessänderungen legen.

Die Wettbewerbsposition auf dem Schweizer Markt für Erfrischungsgetränke und Fruchtsäfte gewinnt ständig an Schärfe. Einem stagnierenden Marktvolumen, Änderungen im Konsumverhalten und Preisoffensiven im Handel begegnet das Schweizer Traditionsunternehmen Rivella unter anderem durch eine konsequente Qualitätsstrategie, modernste Produktionsanlagen und eine optimale IT-Unterstützung im Vertrieb und Außendienst.

„Wir wollten eine topmoderne Lösung, mit der wir auf künftige Herausforderungen auf Prozessebene optimal vorbereitet sind und mit deren Funktionsumfang wir heute schon unsere wichtigsten Anforderungen abdecken können“, skizziert Karin Heinzer-Achermann, Projektleiterin CPWerx die wichtigsten Projektanforderungen. „Zudem war uns die Branchenorientierung des Anbieters äußerst wichtig, um den Projektaufwand möglichst gering zu halten und die Releasefähigkeit unserer individuellen Anpassungen zu garantieren. In allen Punkten konnte CAS mit seiner Lösung CPWerx das Auswahlteam, das von einem externen und unabhängigen Berater begleitet wurde, überzeugen. Dadurch erhielten wir auch die Zustimmung der Geschäftsleitung, von der SAP-Strategie unseres Hauses im Bereich Außendienst und Vertrieb abzuweichen.“

Hauptsteuerungsinstrument im Außendienst von Rivella sind die Aktivitäten, die vom Vertriebs- und Key Account Management vorgegeben werden. Die konkrete Besuchsplanung machen die jeweiligen Außendienstmitarbeiter in Eigenverantwortung. Sie wählen aus, welche Kunden aus der von der Zentrale vorgegebenen Kundengruppe im angegebenen Zeitraum besucht werden. Bei rund 50.000 Kunden und 25 Außendienstmitarbeitern in der Schweiz müssen Prioritäten

gesetzt werden. Die Vorgaben aus der Zentrale sind das Ergebnis der Jahresaktivitätenplanung, die mit CPWerx auf die Ebene des einzelnen Kunden heruntergebrochen werden kann, sowie aktueller Promotionen. Die Kundenstammdaten werden mit Ausnahme der rund 1.000 direkt belieferten Kunden direkt in der CAS-Lösung erfasst und gepflegt, die restlichen Stammdaten über eine Schnittstelle aus SAP® ERP 2005 eingespielt. Die Stammdaten zu Artikeln und Werbematerialien werden ebenfalls aus dem SAP-System in CPWerx übernommen.

Ein Pluspunkt von CPWerx ist die vollständige Integration der verschiedenen Module in einer Suite auf der Basis einer zentralen Datenbank, im Falle von Rivella einer aktuellen Version von Oracle. „Dadurch können wir in der Jahresaktivitätenplanung die Planung von Werbematerialien wie zum Beispiel Trinkgläsern direkt mit einbinden. Mit dem integrierten Reporting-Tool können wir dann zum Beispiel überwachen, wie viele der für ein ganzes Jahr vorgesehenen Gläser schon für Aktivitäten und Promotionen verplant wurden, so dass Lieferengpässe erst gar nicht entstehen“, erklärt Karin Heinzer-Achermann. „Wir nutzen die Reporting-Funktionalität von CPWerx aber auch in vielen anderen Bereichen. So ermöglicht es uns ein wöchentlicher Soll-Ist-Abgleich zwischen den vorgegebenen und tatsächlich ausgeführten Aktivitäten, die Vorgaben im Bedarfsfall inhaltlich und zeitlich zu korrigieren. Im Ergebnis hilft uns CPWerx, die Kapazitätsplanung im Außendienst zu optimieren.“

Im Sinne einer einheitlichen Kundensicht werden im CPWerx-Projekt alle User-Gruppen im Rivella-Außendienst an die Lösung angebunden. Dies gilt insbesondere auch für den Bereich Offenausschank (OAS). Dort arbeitet vor allem technisches Personal, das Kühlgeräte für Rivella-Erfrischungsgetränke bei Kunden installiert sowie Vitality Fruchtsaft-Dispenser ausliefert und wartet. Alle Daten zu Instandhaltung und Reparatur können direkt in CPWerx erfasst werden, der Kunde kann die Arbeiten mittels elektronischer Signatur direkt auf dem Tablet PC des Rivella-Mitarbeiters quittieren. Der für den Kunden zuständige Außendienstmitarbeiter, der ebenfalls mit einem Tablet PC ausgestattet wird, sieht bei seinem nächsten Besuch, dass die von ihm in Auftrag gegebene Wartung etwa eines Vitality-Dispensers tatsächlich ausgeführt wurde. Ein geschlossener Informationskreislauf entsteht.

Das Implementierungsprojekt, das im Mai 2007 mit der Beratungsphase gestartet wurde, soll inklusive Mitarbeiterschulungen im Herbst 2008 abgeschlossen sein. Insgesamt 70 Anwender werden dann die CPWerx-Funktionalitäten nutzen. Rund 45 User im Außendienst in den Bereichen Offenausschank sowie Außendienst Schweiz und später Außendienst Ausland werden offline mit CPWerx arbeiten und die Daten einmal am Tag mit dem System in der Zentrale replizieren. Der Echtbetrieb für die erste Anwendergruppe – den Außendienst Schweiz – ist bereits für den März 2008 vorgesehen.

„CPWerx überzeugt mit seinem Funktionsumfang, dem Bedienkomfort und seiner Technologie. Die Lösung ist flexibel und erweiterbar. Dadurch können unsere Mitarbeiter jetzt und in Zukunft effizienter arbeiten und sich voll und ganz auf ihre Aufgaben und den Kunden konzentrieren statt auf die IT“, betont Karin Heinzer-Achermann.



Rivella:

Mit jährlich über 100 Millionen Litern an verkauften Erfrischungsgetränken und einem wertmäßigen Marktanteil von 19 Prozent ist das Traditionsunternehmen Rivella der zweitgrößte Hersteller im Schweizer Süßgetränkemarkt. Rund 50.000 Kunden in der Schweiz und im angrenzenden Ausland aus den Bereichen Groß- und Einzelhandel sowie Restaurants und Gaststätten zählt das 1952 gegründete Unternehmen, das mit seinen rund 270 Mitarbeitern einen Jahresumsatz in Höhe von 150 Mio. Schweizer Franken erwirtschaftet. Das Produktsortiment wird ständig ausgebaut. Zu dem Milchserumsgetränk Rivella rot gesellte sich schon Ende der 50er Jahre des 20. Jahrhunderts das erste Light-Getränk überhaupt, Rivella blau. In den 60er Jahren wurde das Sortiment um exotische Fruchtdrinks ergänzt und mit der Übernahme der Fruchtsaftmarke Michel im Jahr 1983 noch einmal erweitert. 1999 wurde die Produktfamilie der Milchserum-Getränke durch Rivella grün ergänzt, das seit diesem Jahr mit einer neuen Rezeptur die Konsumentinnen und Konsumenten begeistert. Neue Produktoffensiven und Übernahmen haben in den vergangenen zehn Jahren die Marktstellung von Rivella weiter gefestigt. Das Familienunternehmen Rivella produziert am Hauptsitz in Rothrist und betreibt dort Europas modernste Abfüllanlage für Getränke.

CAS:

CAS ist der weltweit führende Anbieter von Demand Side Management-Lösungen für die Konsumgüterindustrie. Mit mehr als 20 Jahren branchenspezifischer Erfahrung verfügt CAS über unübertroffene Expertise in der Bereitstellung von Lösungen zur Steuerung profitablen Markenwachstums. Die Lösung CPWerx unterstützt transaktionale, analytische und optimierende Prozesskomponenten. Durch Integration von Closed-Loop-Geschäftsprozessen unterstützt CPWerx alle Vertriebs- und Marketinganforderungen. Relevante Stichworte sind hier unter anderem Trade Promotion Management, Field Sales Management und Category Management. Zu den Kunden von CAS gehören führende Konsumgüterunternehmen auf der ganzen Welt, u.a. Beiersdorf, Campbell Soup Company, Coty, Danone, Dr. Oetker, Electrolux, Henkel, InBev, Kraft Foods und Molson Coors. CAS hat seine Unternehmenszentrale in Deutschland und unterhält Niederlassungen in Europa, den USA, Asien und Australien. Weitere Informationen finden Sie unter www.cas.com.

###

CAS Media Relations:

Andrea Schatz
Marketing Manager
+ 49 (0) 631 303 3740
andrea.schatz@cas.com

CAS und CPWerx sind Handelsmarken der CAS GmbH. Andere erwähnte Bezeichnungen von Waren oder Diensten sind Handelsmarken der jeweiligen Eigentümer.