
Kundenprofitabilität Analyse und Verbesserung

We Improve Profitability

September 2010

Kundenprofitabilität

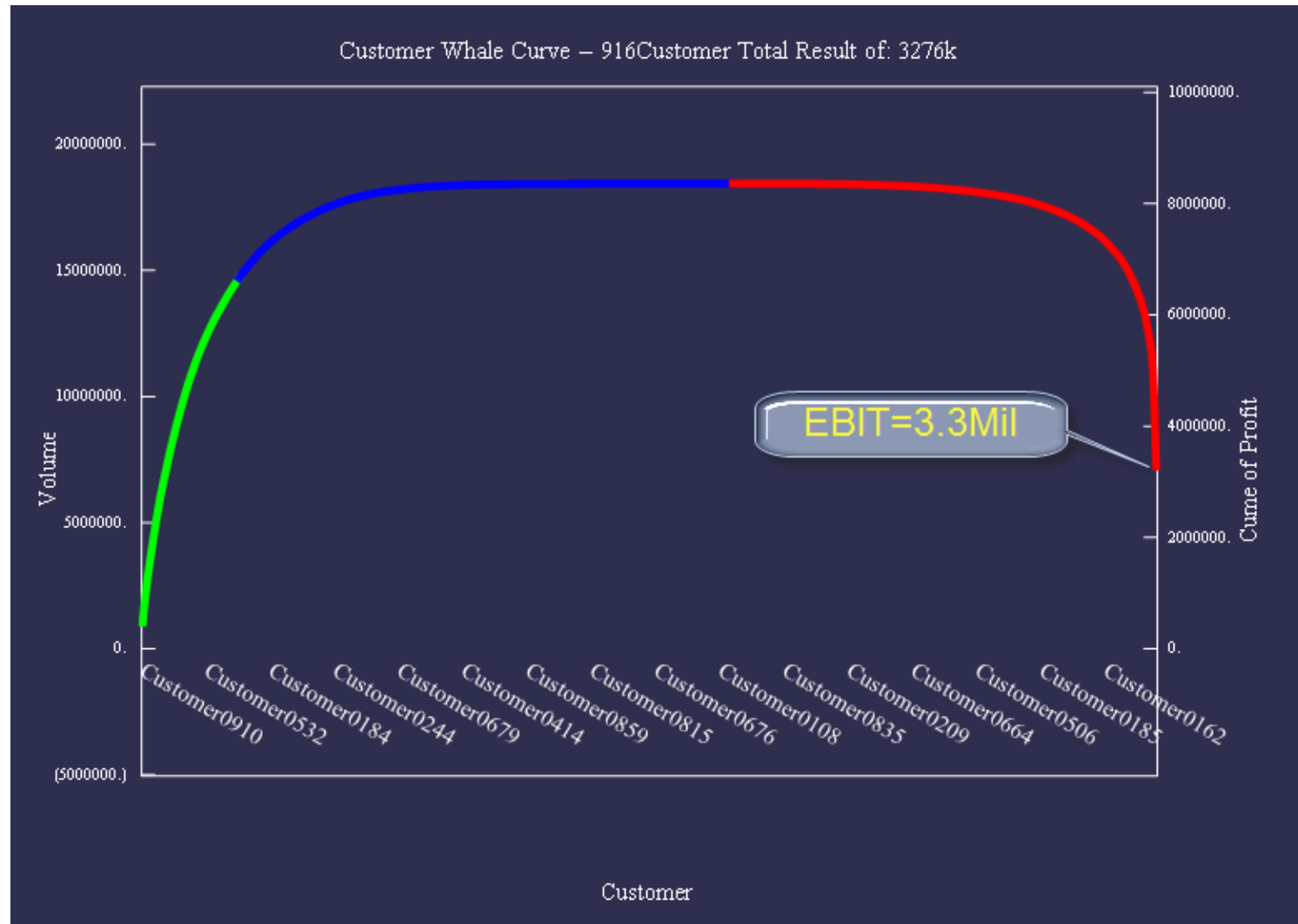
Analyse und Verbesserung

- Wir erstellen multidimensionale Unternehmensmodelle
- Diese spiegeln ein Unternehmen in allen wichtigen Dimensionen und Details wider
- Damit lassen sich die Entscheidungen vorab simulieren
- Keine Blindflüge
- Die zu erwartenden Ertragsverbesserungen liegen bei mindestens 3-6 % vom Umsatz

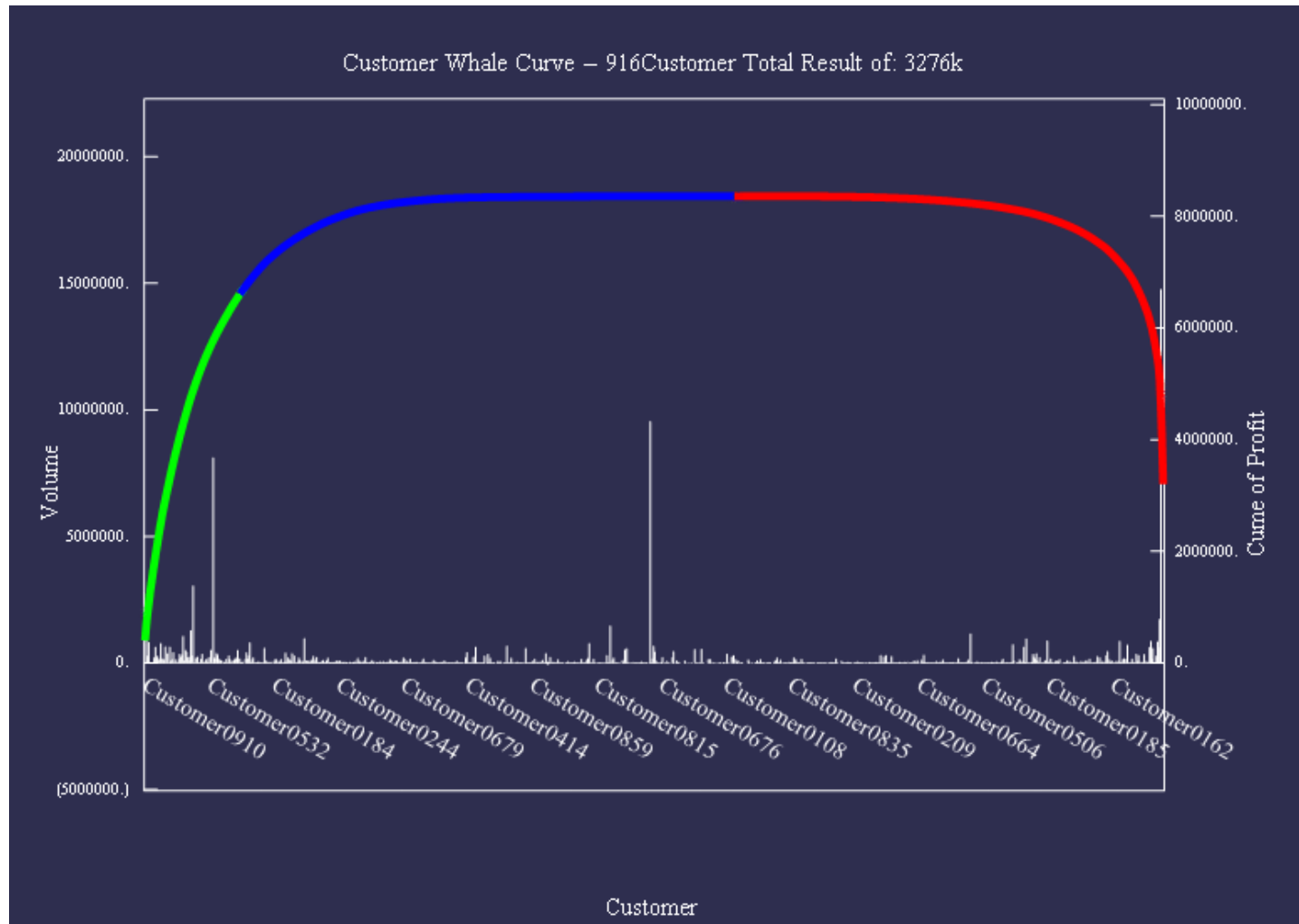
Wie ein Unternehmen die wahren Profitabilitäts-Potenziale erkennt

- Eine Kundenprofitabilitäts- Analyse zeigt häufig:
10-20 % aller Kunden erbringen einen Ertrag
von 200-300 % vom EBIT
- Es gibt also Kunden die den Ertrag dramatisch
zunichte machen

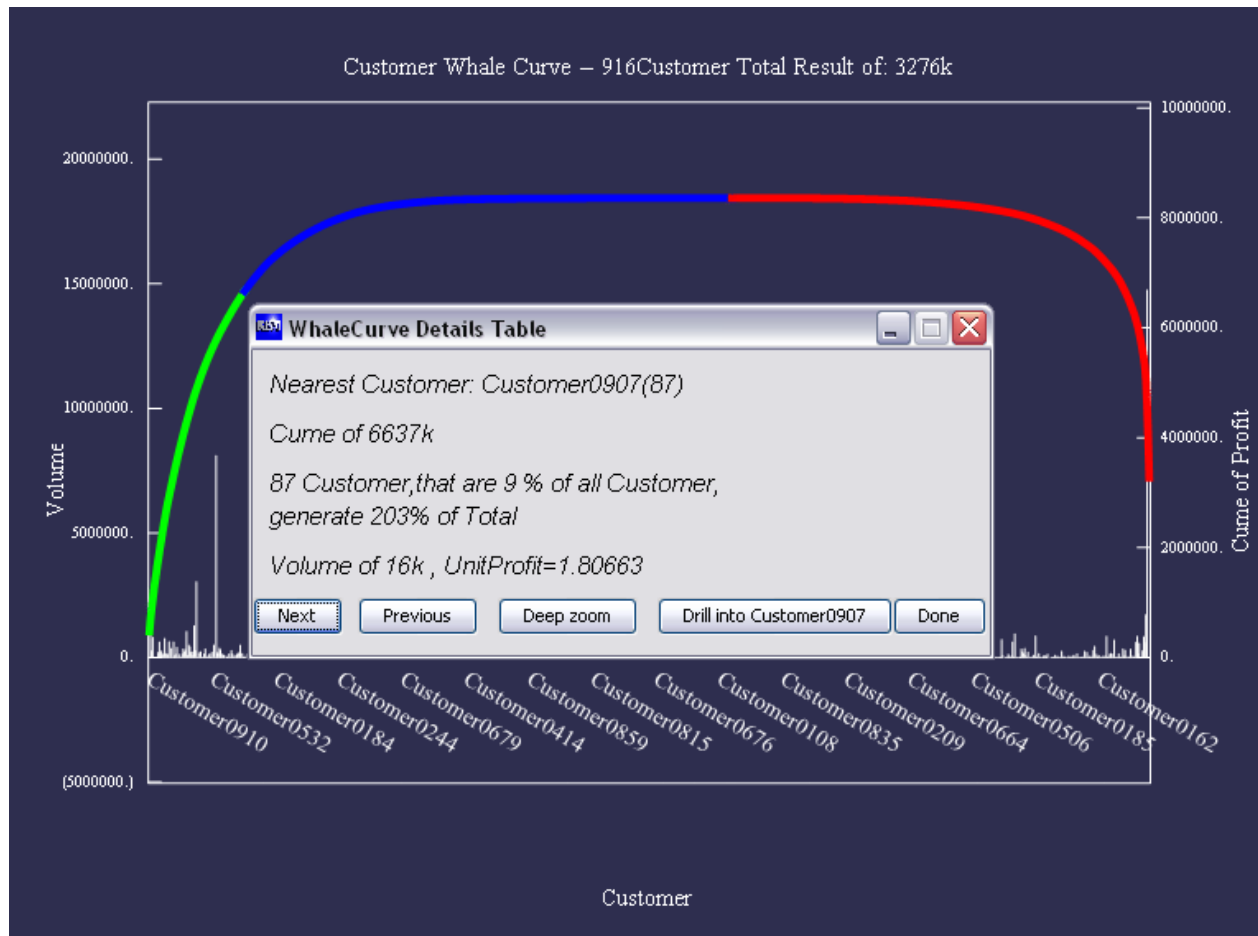
Kunden WhaleCurve



Kunden WhaleCurve

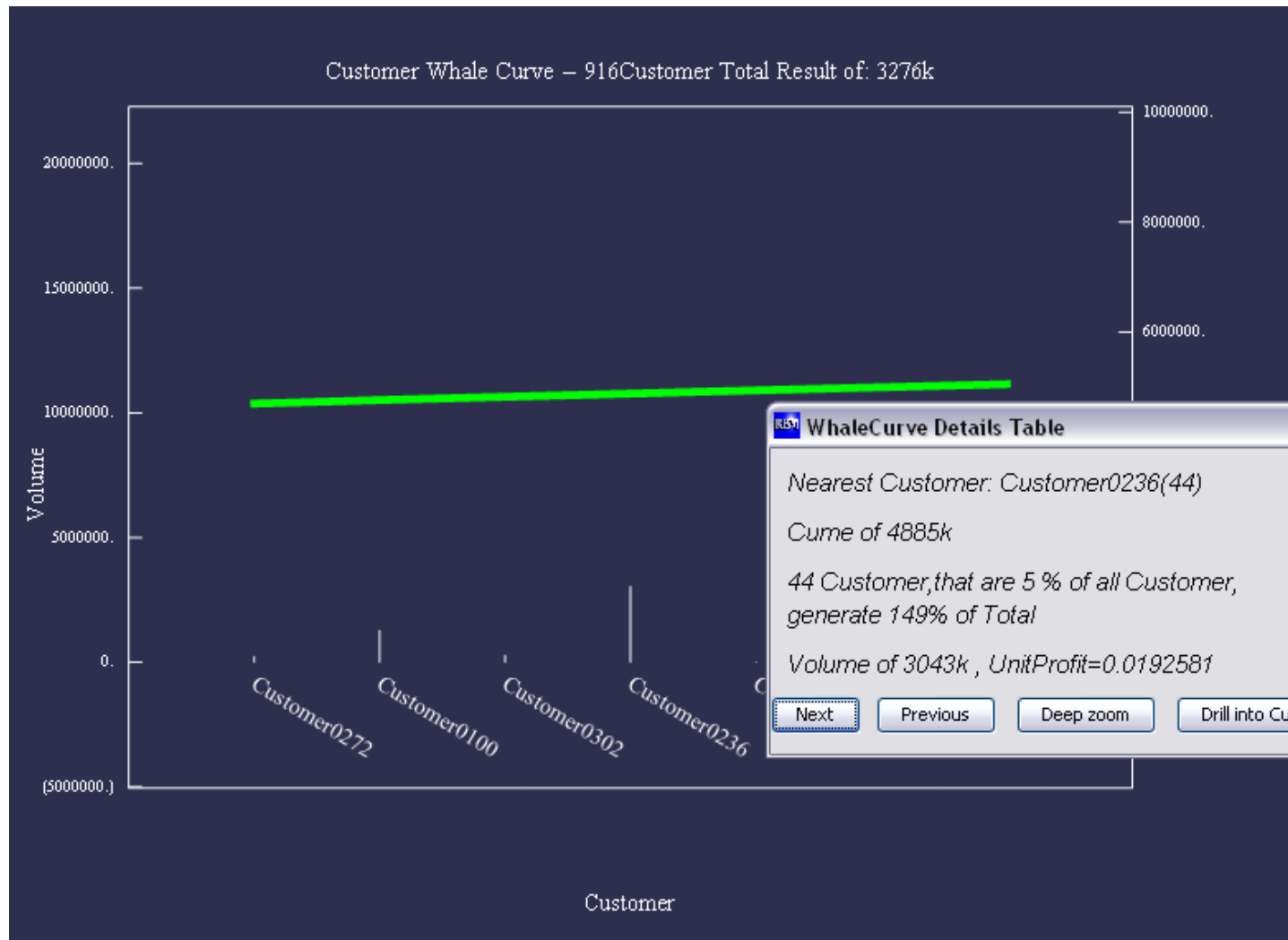


Kunden WhaleCurve

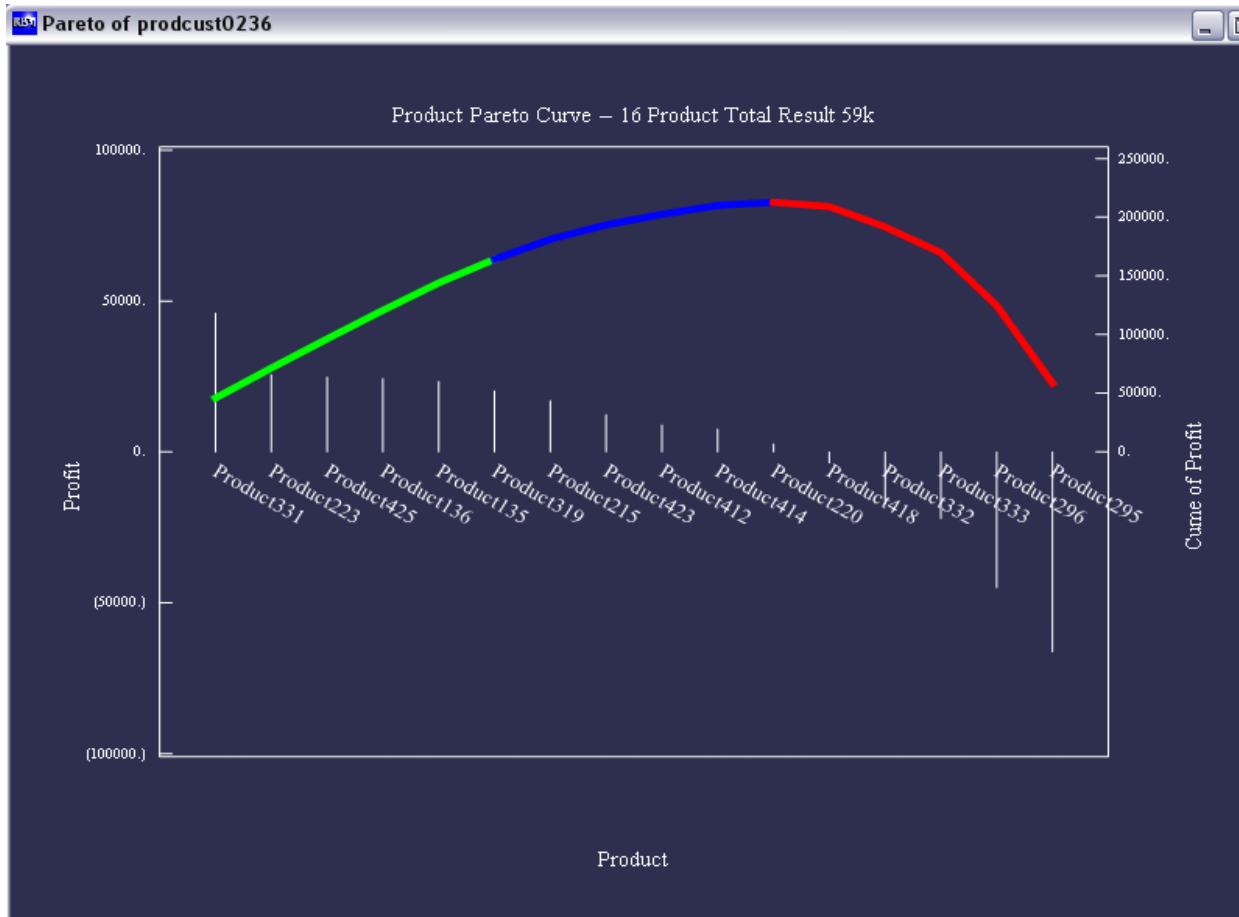


Im Beispiel generieren 9 % aller Kunden bereits einen Ertrag von 203 % des ausgewiesenen EBIT

Kunden WhaleCurve Kunde0236

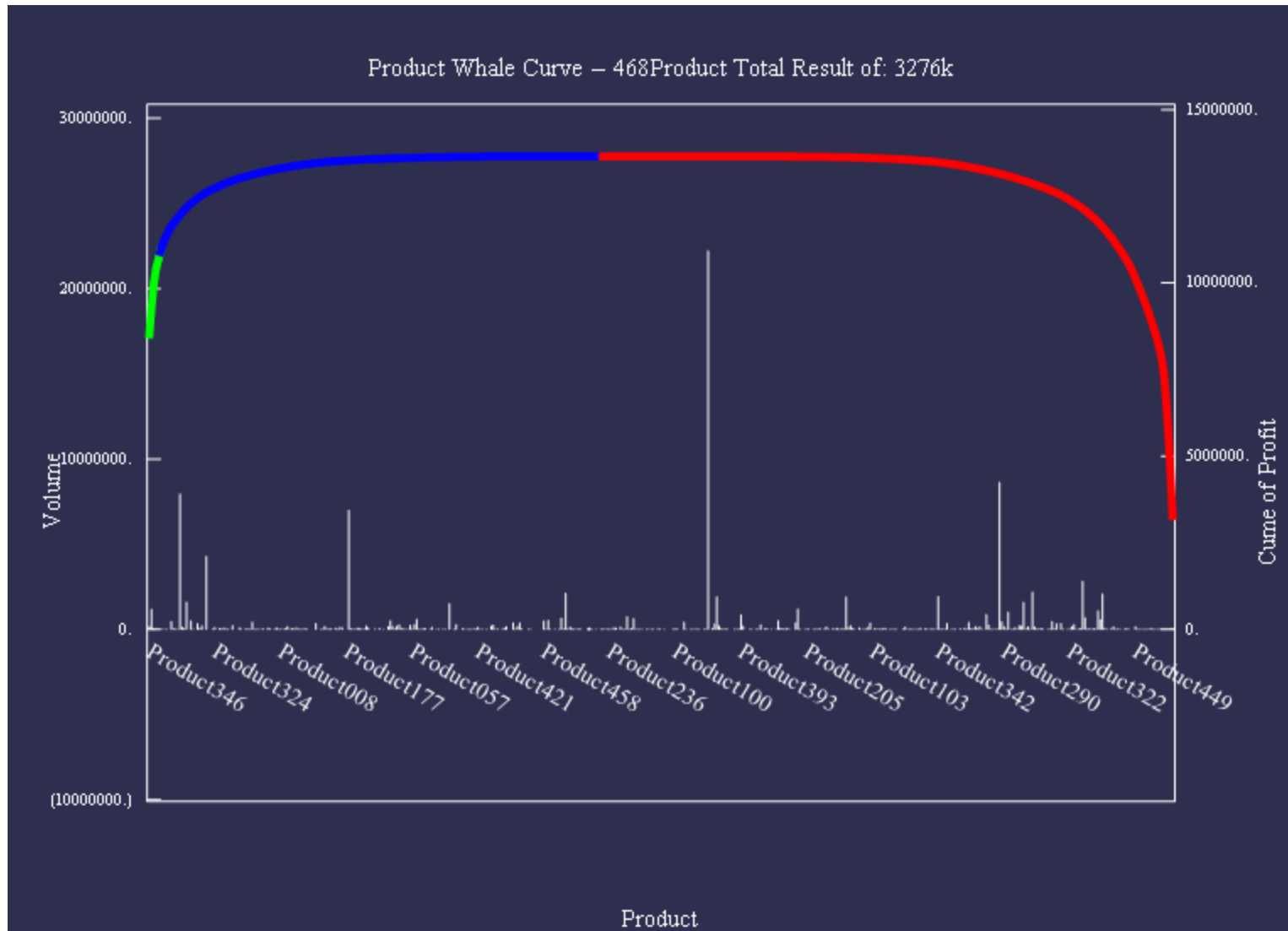


Produkt WhaleCurve Kunde0236

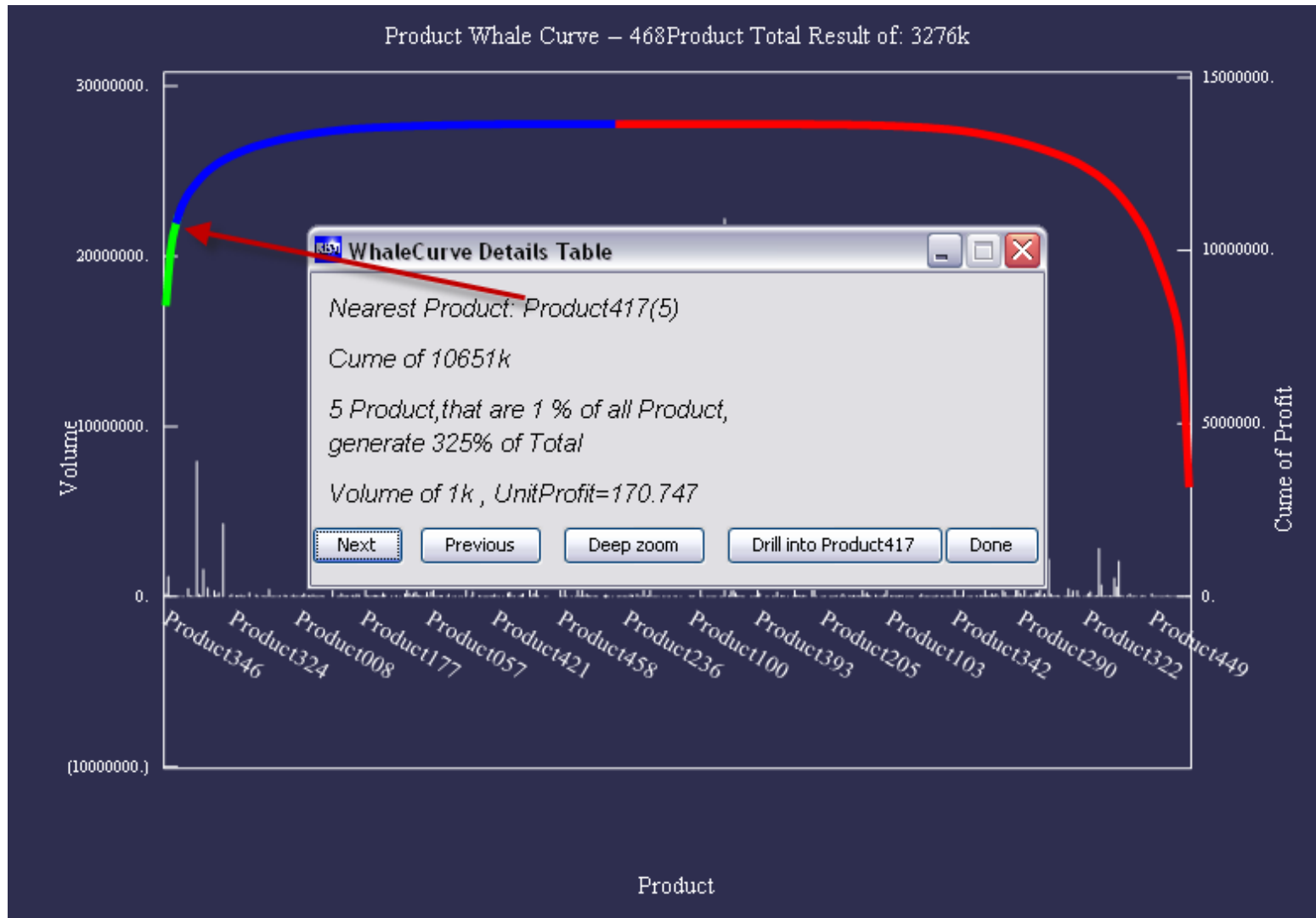


- Produkt Profitabilität des Kunden0236
- Rund-um Profil des Kunden

Produkt WhaleCurve

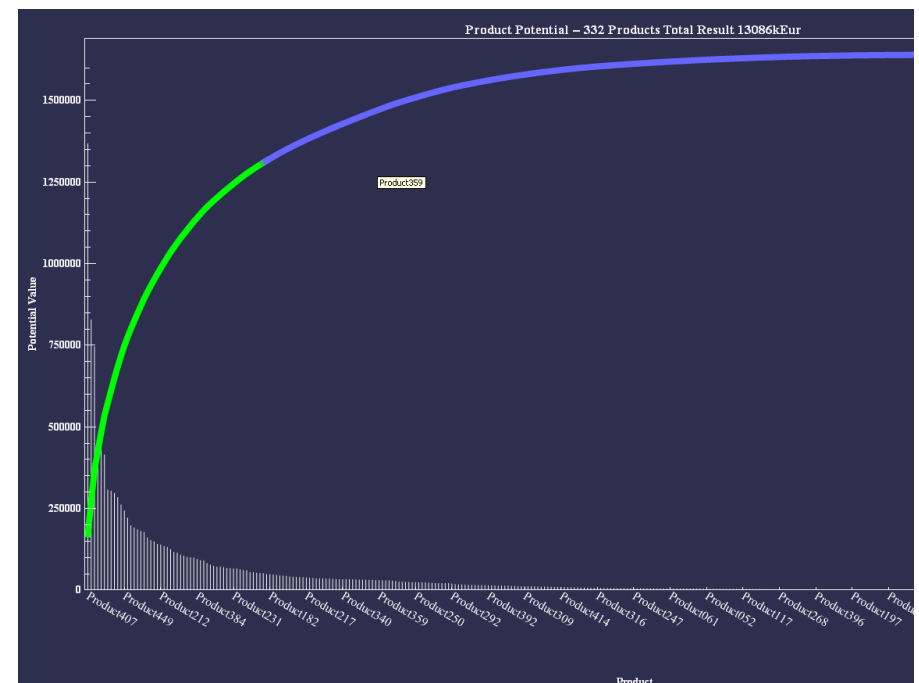
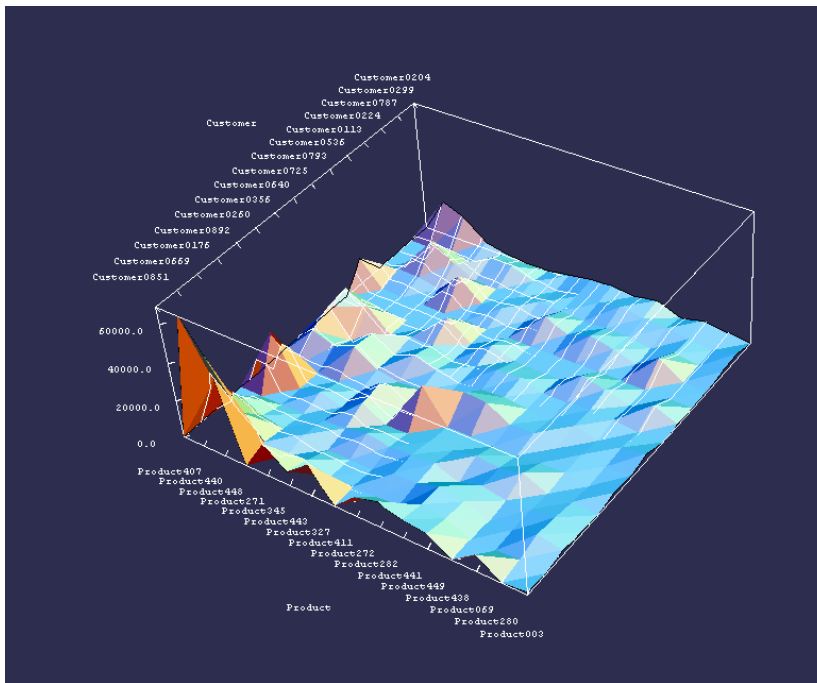


Produkt WhaleCurve



Potenziale

- Potenziale zeigen beste Route für Verbesserungs - Möglichkeiten
- Potenziale auch außerhalb der roten Whale Curve
- Via Gap-Analyse

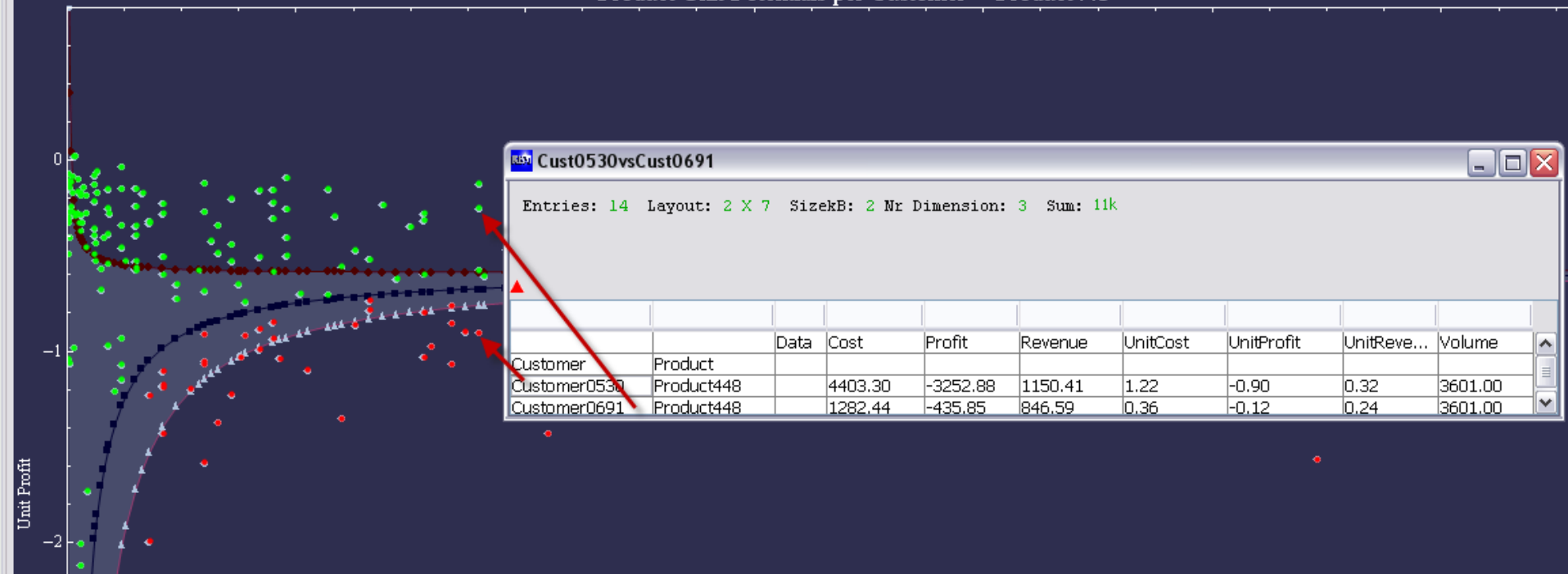


Potenzial pro Produkt

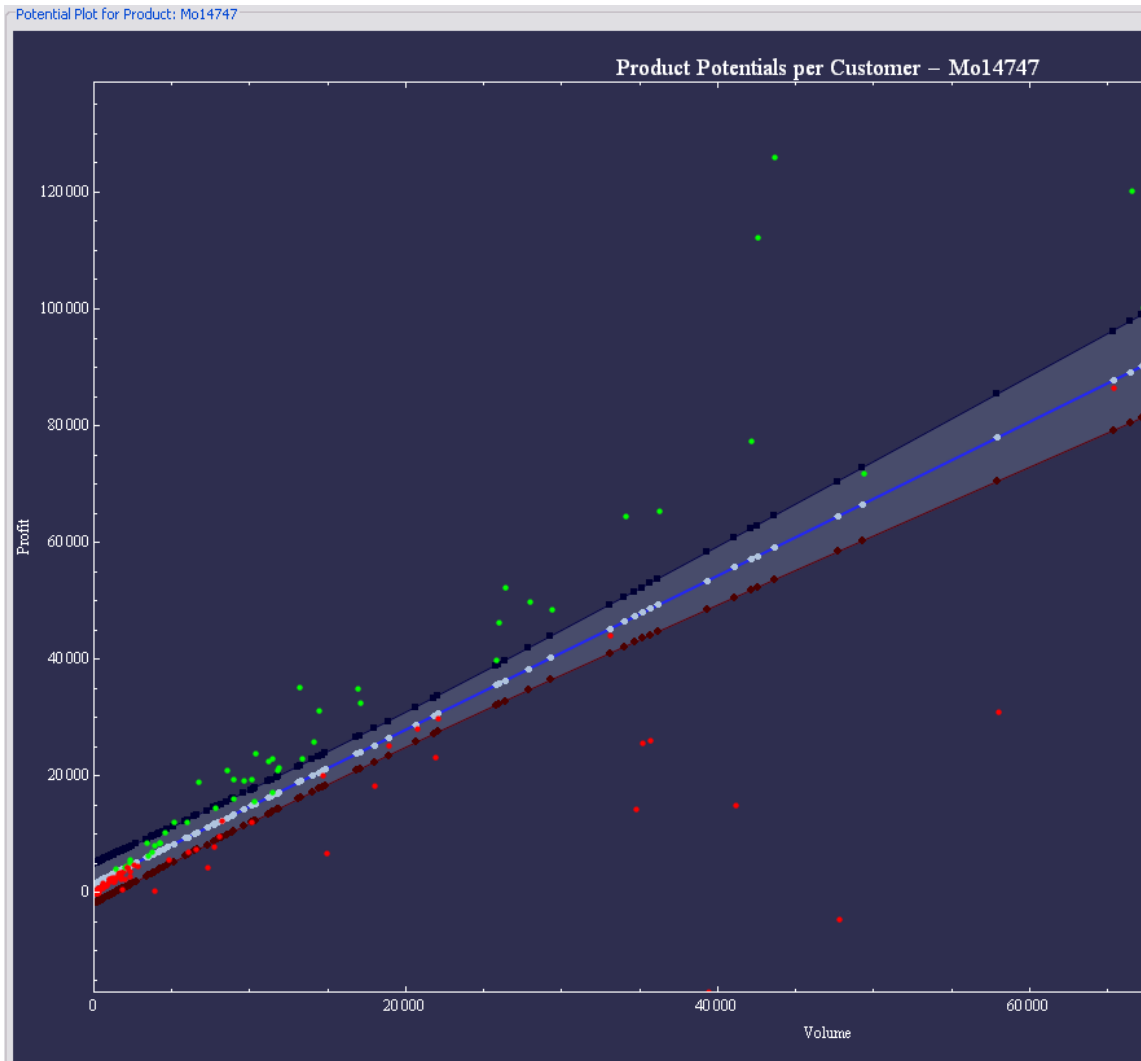
RBM Potentializer

Unit Potential Plot for Product: Product448

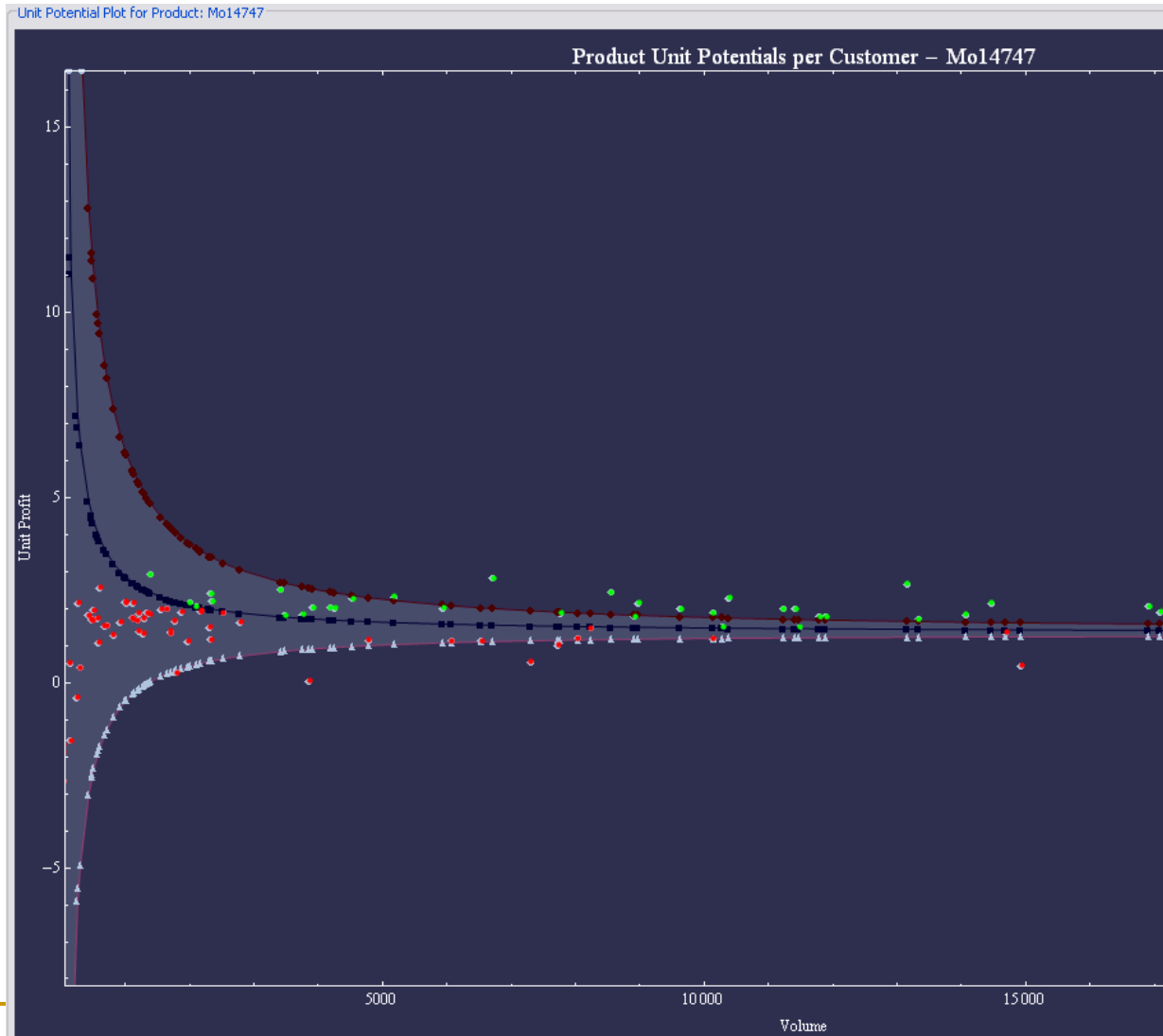
Product Unit Potentials per Customer – Product448



Profit Potenzial Betrag vs Volume



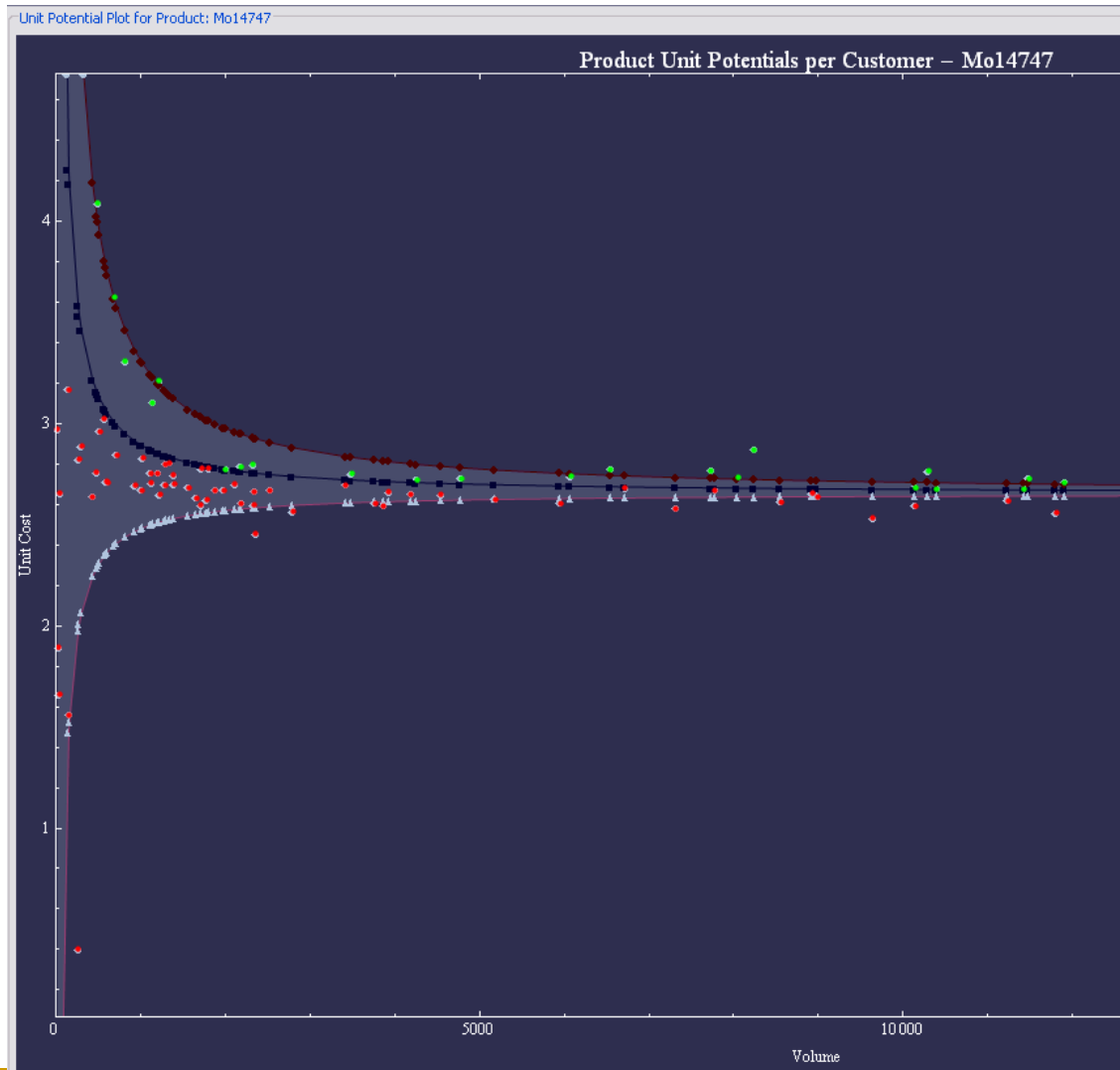
Profit vs Volume



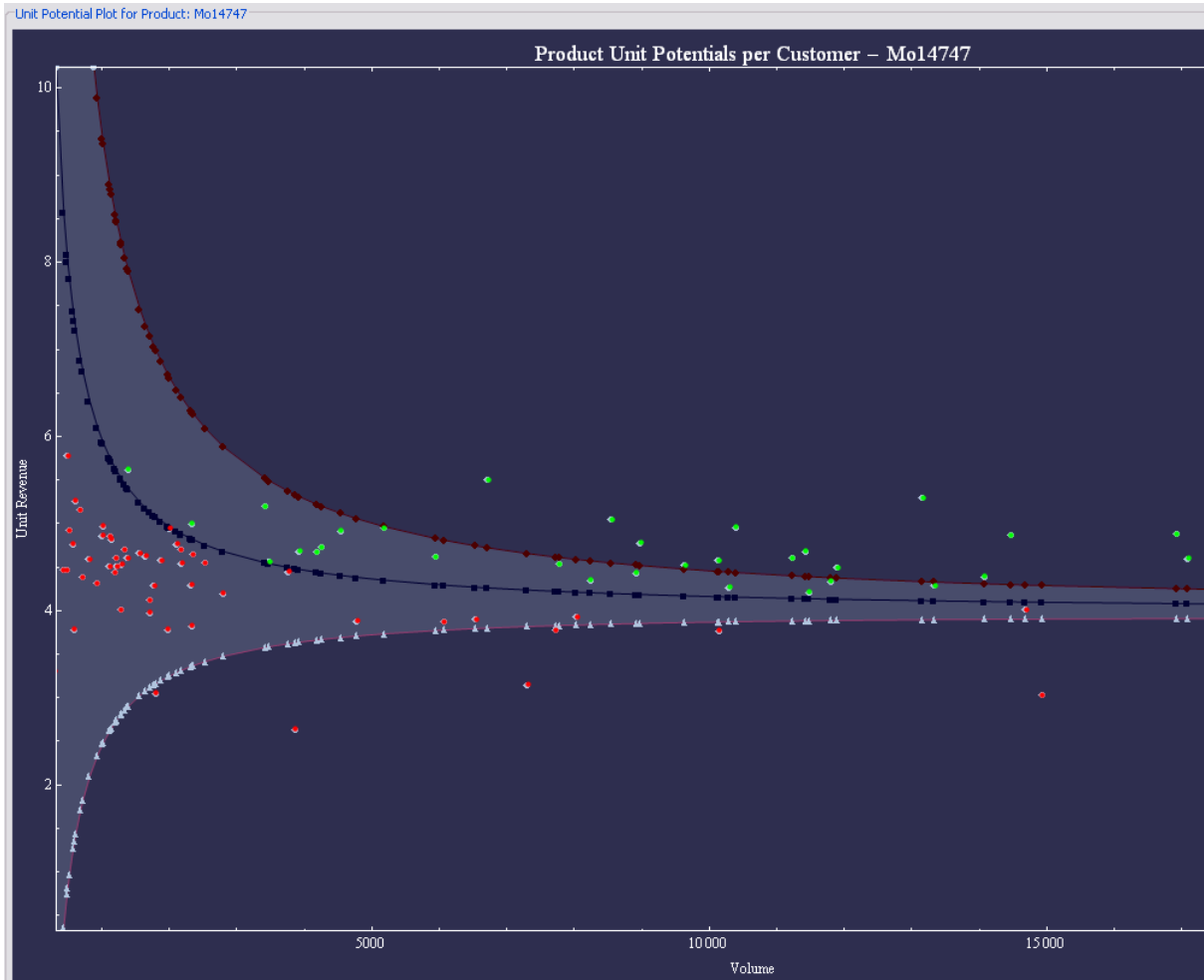
RapidBusinessModeling Hans-Gerlach

Woudboer +49 160 530 1809

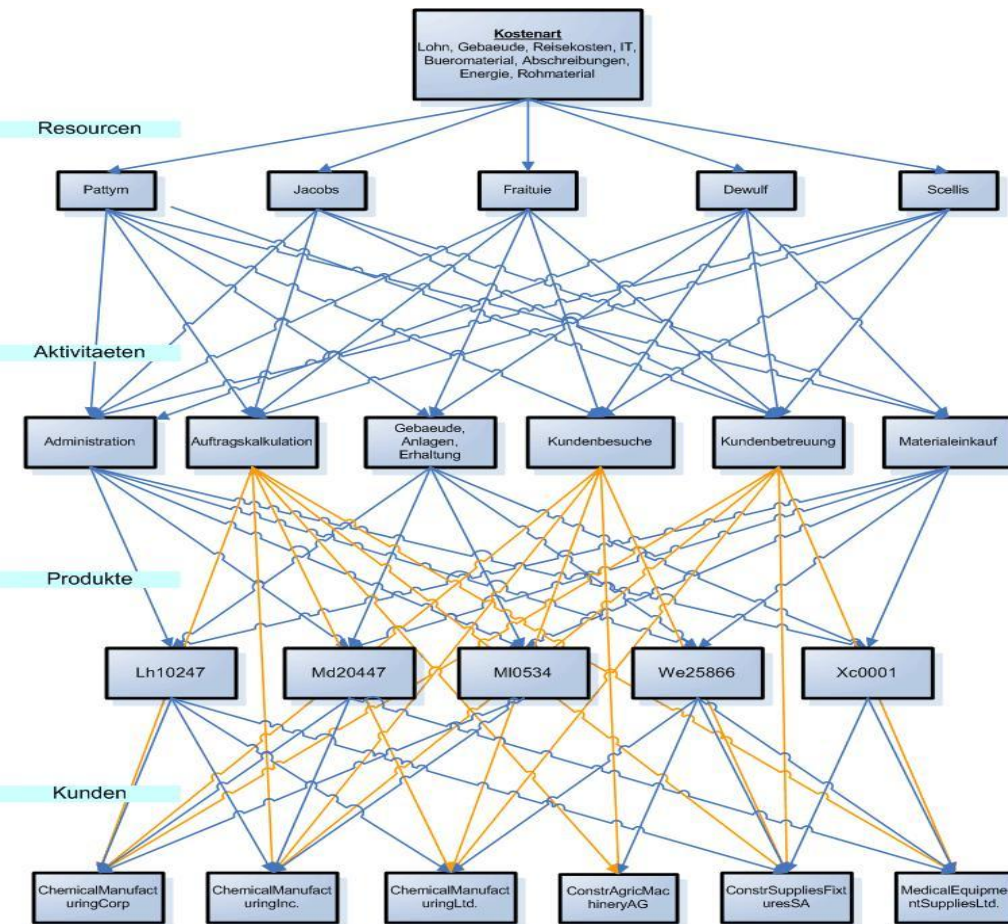
Kosten vs Volume



Preis vs Volume



Multidimensionale Dekompositionen



Aggregierte Kostenarten einer Periode werden multidimensional über verursachungsgerechte multidimensionale Schlüssel auf die diversen Objekte abgebildet.

Diese sind:

Arbeitsplatzkosten,
Aktivitätskosten, Service-
und Produktkosten,
Kundenkosten

KostenArten

Aggregiert

multidimensionale

Dekomposition

via

Kosten vs

Kostenarten

Treiber- tabelle

ergibt

Arbeitsplatz-

kosten

KostenAggregiert					
Entries: 5 Layout: 1 X 5 SizekB: 1 Nr Dimension: 1 Sum: 213k					
Kostenart	Lohn	Reise	Fix	IT	Facility
	165000.00	6000.00	30000.00	9000.00	3000.00

KostenVsKostenart						
Entries: 15 Layout: 3 X 5 SizekB: 2 Nr Dimension: 2 Sum: 156						
	Kostenart	Lohn	Reise	Fix	IT	Facility
Kosten						
PatrickPeeraer		3.00	12.00	1.00	1.00	15.00
WilVanrijckevo...		7.00	38.00	1.00	1.00	25.00
YvanDecraene		1.00	41.00	1.00	1.00	10.00

ArbeitsplatzKosten						
Entries: 15 Layout: 3 X 5 SizekB: 2 Nr Dimension: 2 Sum: 213k						
	Kostenart	Lohn	Reise	Fix	IT	Facility
Kosten						
PatrickPeeraer		45000.00	791.21	10000.00	3000.00	900.00
WilVanrijcke...		105000.00	2505.49	10000.00	3000.00	1500.00
YvanDecraene		15000.00	2703.30	10000.00	3000.00	600.00

ArbeitsplatzKosten

Entries: 15 Layout: 3 X 5 SizekB: 2 Nr Dimension: 2 Sum: 213k

	Kostenart	Lohn	Reise	Fix	IT	Facility
Kosten						
PatrickPeeraer		45000.00	791.21	10000.00	3000.00	900.00
WilVanrijcke...		105000.00	2505.49	10000.00	3000.00	1500.00
YvanDecraene		15000.00	2703.30	10000.00	3000.00	600.00

AktivitaetVsKosten

Entries: 19 Layout: 10 X 3 SizekB: 2 Nr Dimension: 2 Sum: 211

Hide
Info

	Kosten	PatrickPeeraer	WilVanrijckevorsel	YvanDecraene
Activity				
Administration				9.00
Auftragskalkulation		17.00		7.00
GebaeudeAnlagener...		14.00	10.00	13.00
Kundenbesuche		2.00	5.00	
Kundenbetreuung				18.00
Materialeinkauf		4.00		12.00
Preisverhandlungen		11.00	2.00	
Produktentwicklung		16.00	13.00	
Produktionsplanung			19.00	6.00
Produktversenden		20.00	13.00	

Aktivitaetskosten

Arbeitsplatzkosten

*multidimensionale
Dekomposition
via*

Aktivitaet vs Kosten
(Stunden pro
Aktivitaet)

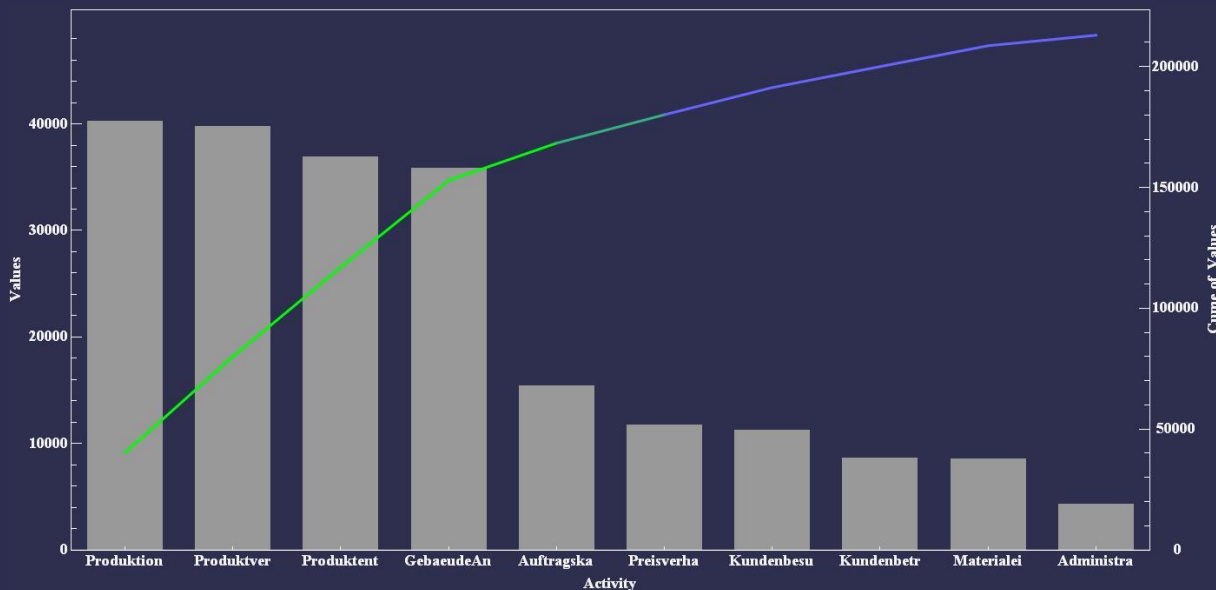
ergibt

AktivitaetsKosten

Entries: 95 Layout: 19 X 5 SizekB: 4 Nr Dimension: 3 Sum: 213k

Activity	Kosten	Kostenart	Lohn	Reise	Fix	IT	Facility
Administration	YvanDecraene		2076.92	374.30	1384.62	415.38	83.08
Auftragskalkulation	PatrickPeeraer		9107.14	160.13	2023.81	607.14	182.14
Auftragskalkulation	YvanDecraene		1615.38	291.12	1076.92	323.08	64.62
GebaeudeAnlagen...	PatrickPeeraer		7500.00	131.87	1666.67	500.00	150.00
GebaeudeAnlagen...	WilVanrijckev...		16935.48	404.11	1612.90	483.87	241.94
GebaeudeAnlagen...	YvanDecraene		3000.00	540.66	2000.00	600.00	120.00
Kundenbesuche	PatrickPeeraer		1071.43	18.84	238.10	71.43	21.43
Kundenbesuche	WilVanrijckev...		8467.74	202.06	806.45	241.94	120.97
Kundenbetreuung	YvanDecraene		4153.85	748.61	2769.23	830.77	166.15
Materialeinkauf	PatrickPeeraer		2142.86	37.68	476.19	142.86	42.86
Materialeinkauf	YvanDecraene		2769.23	499.07	1846.15	553.85	110.77
Preisverhandlungen	PatrickPeeraer		5892.86	103.61	1309.52	392.86	117.86

Aktivitätskosten in 3 Dimensionen



Aktivitätskosten in Pareto Darstellung

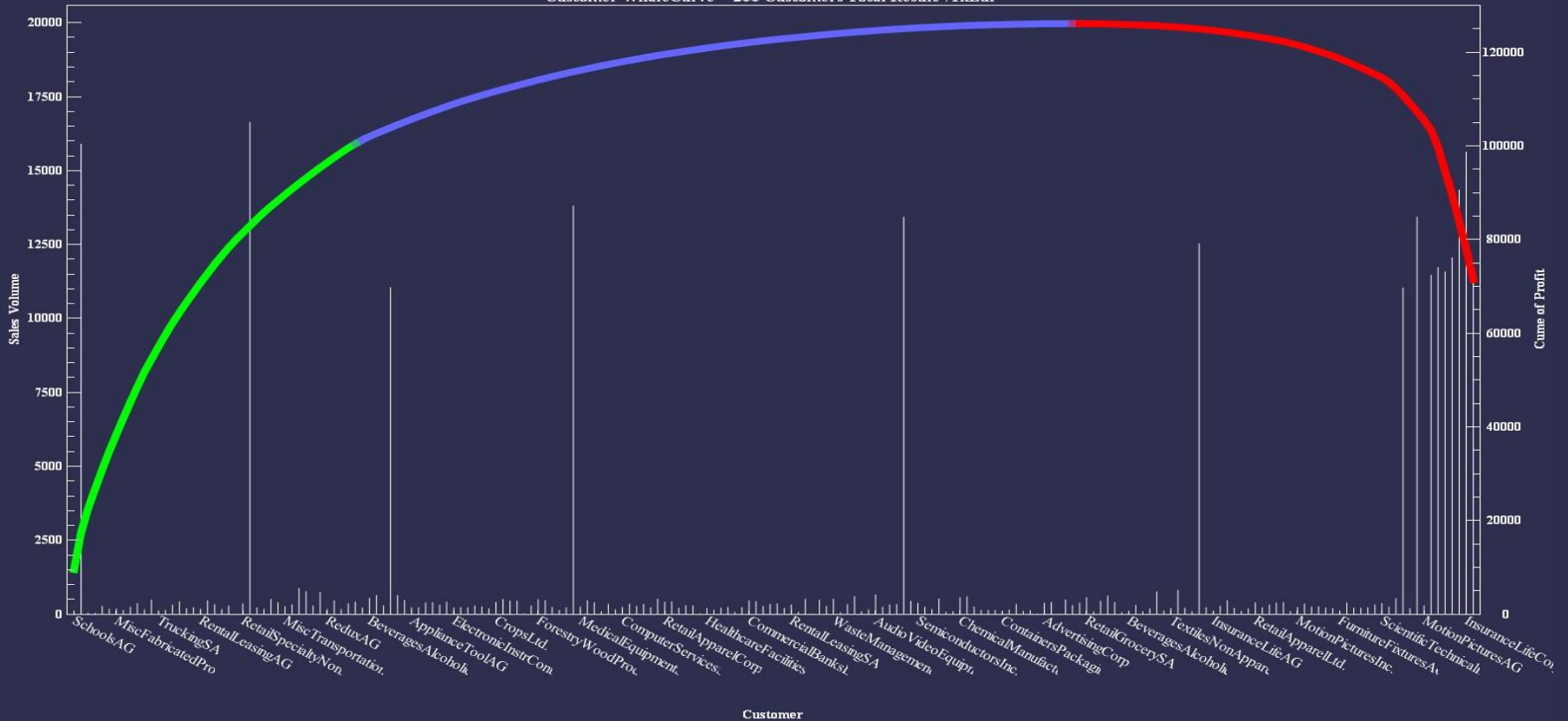
Daten und Whale Curve

Hide

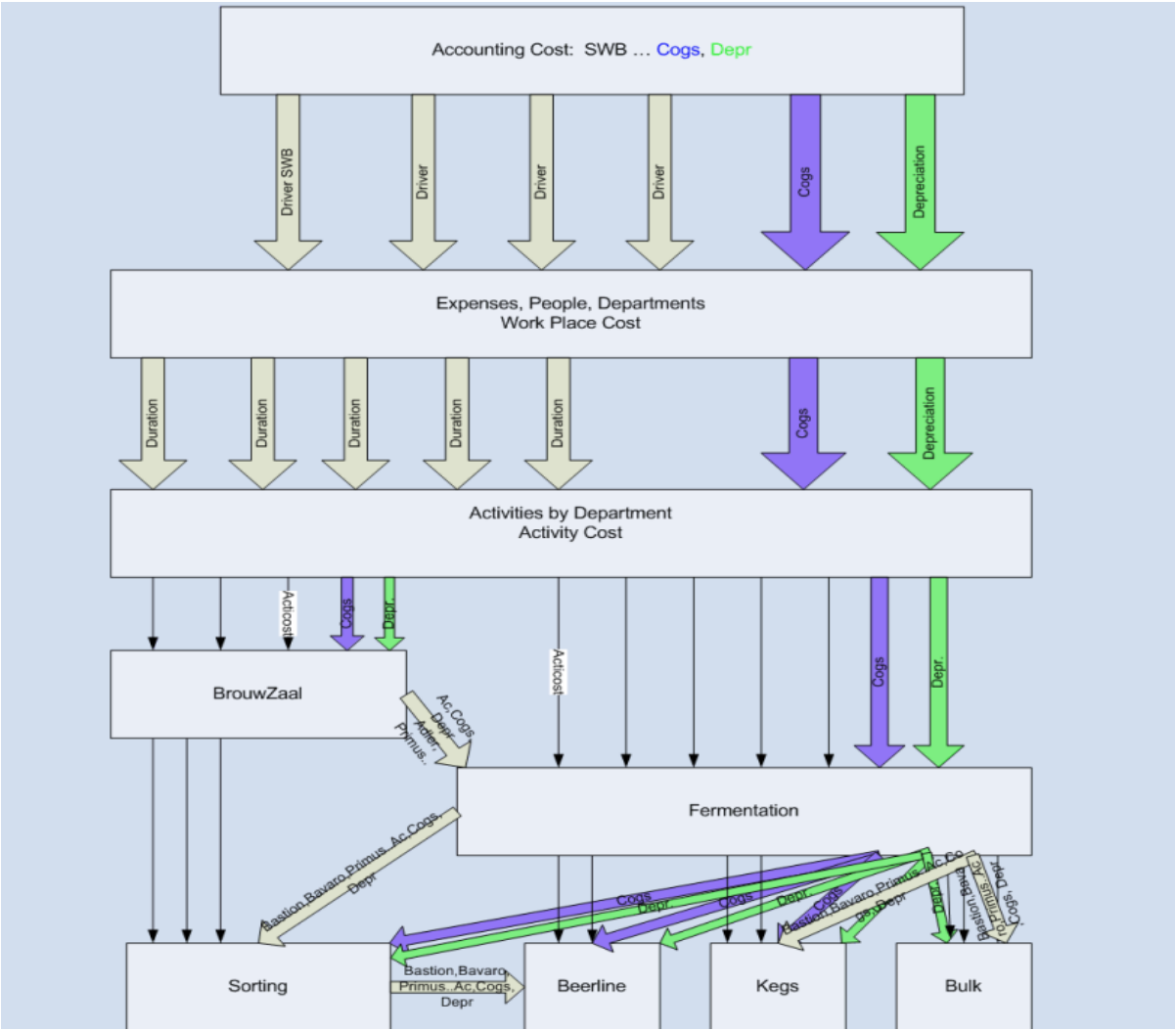
Info

Customer	Product	Data	Cost	Profit	Revenue	UnitCost	UnitProfit	UnitRevenue	Volume
AdvertisingAG	Xc10003		310.60	234.51	545.11	2.56	1.93	4.49	121.46
AdvertisingAG	Xi2447		207.06	-14.47	192.59	1.25	-0.09	1.16	166.04
AdvertisingCorp	Rt34435		340.13	-55.85	284.27	2.92	-0.48	2.44	116.52
AdvertisingCorp	Xc10003		295.92	54.52	350.45	2.57	0.47	3.05	115.08
AdvertisingCorp	Xi2447		188.23	22.69	210.92	1.26	0.15	1.41	149.25
AdvertisingLtd.	We3020p		100.13	69.91	170.03	5.50	3.84	9.33	18.21
AdvertisingLtd.	Xc10003		1250.25	-231.26	1018.99	5.89	-1.09	4.80	212.34
AdvertisingSA	We3020p		247.48	148.49	395.97	3.67	2.20	5.87	67.50
AdvertisingSA	Xc10003		32.08	-3.13	28.95	4.06	-0.40	3.66	7.91
AerospaceDefenseCorp	We3020p		341.41	26.52	367.93	3.32	0.26	3.58	102.90

Customer WhaleCurve – 200 Customers Total Result 71kEur

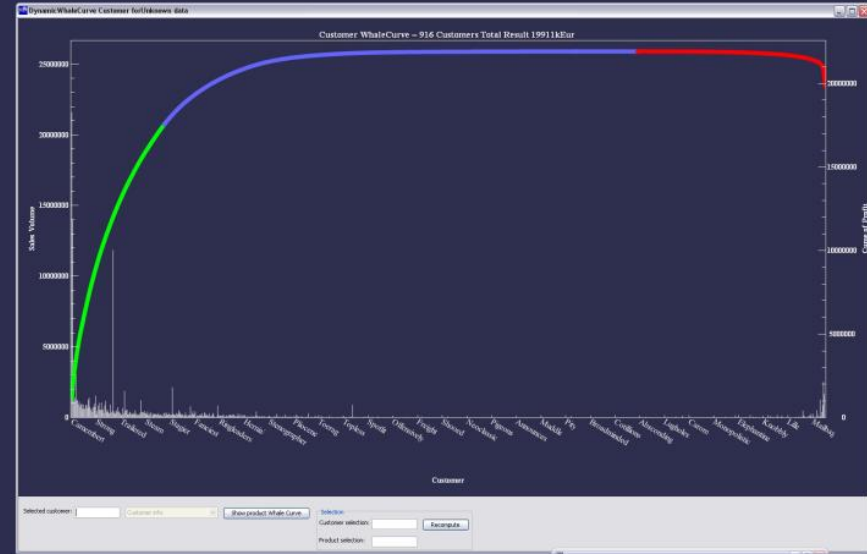


Schematisches Teil-Unternehmensmodell



Prozesse in Multi-Dimensionale Business Modelle aktiv abbilden

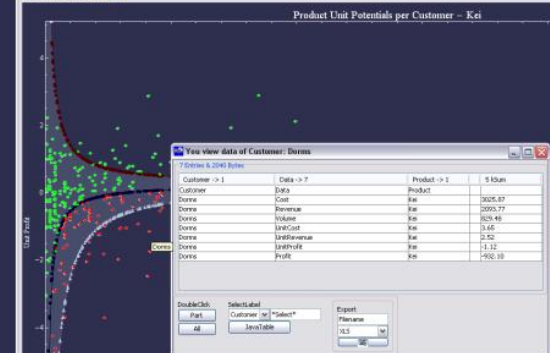
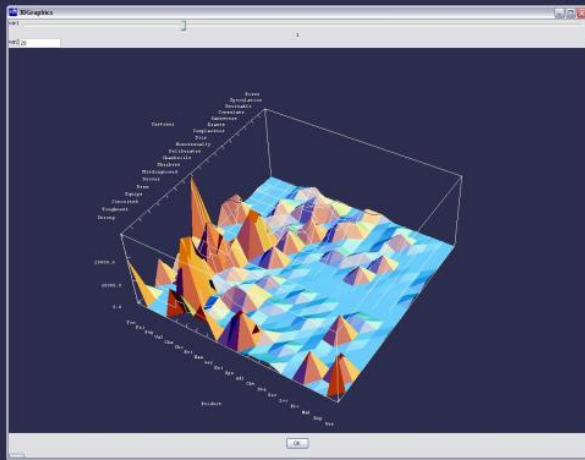
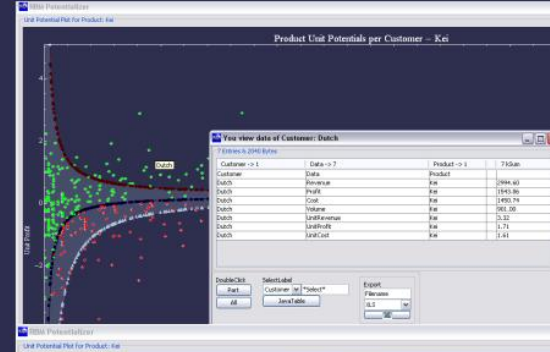
Customer	Product	Data	Cost	Profit	Revenue	UnitCost	UnitProfit	UnitRe...	Volume
AdvertisingCorp	08Hs		911.65	-95.49	816.16	9.66	-1.01	8.65	94.33
AdvertisingCorp	B40one		1001.05	-781.81	219.24	8.98	-7.02	1.97	111.41
AdvertisingCorp	Dt25113		1126.36	-652.87	473.49	9.59	-5.56	4.03	117.44
AdvertisingCorp	Ic12eM		1002.49	-891.22	111.27	8.03	-7.14	0.89	124.80
AdvertisingCorp	Lr20200		47.75	-38.26	9.49	10.58	-8.48	2.10	4.51



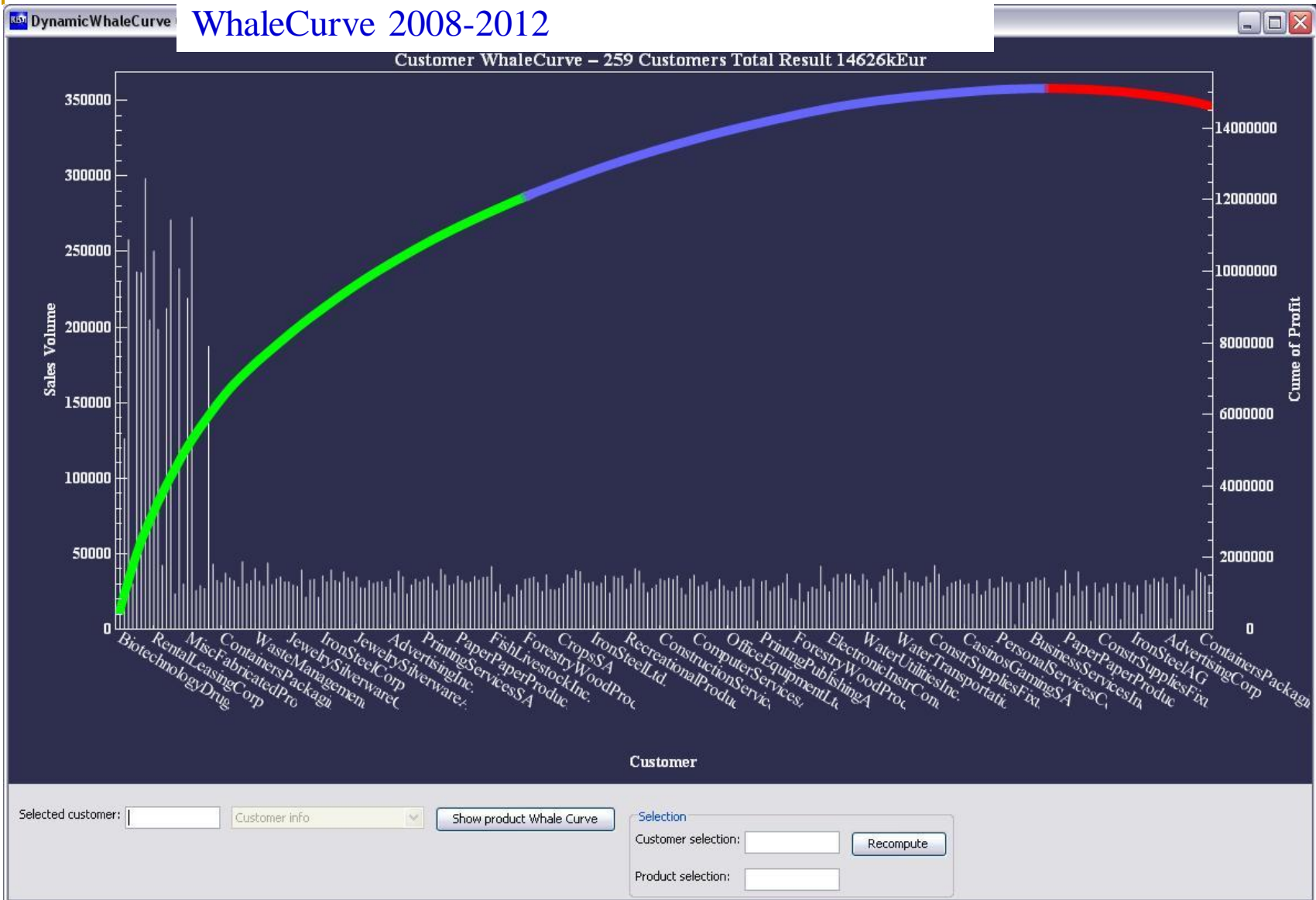
dbGrouped

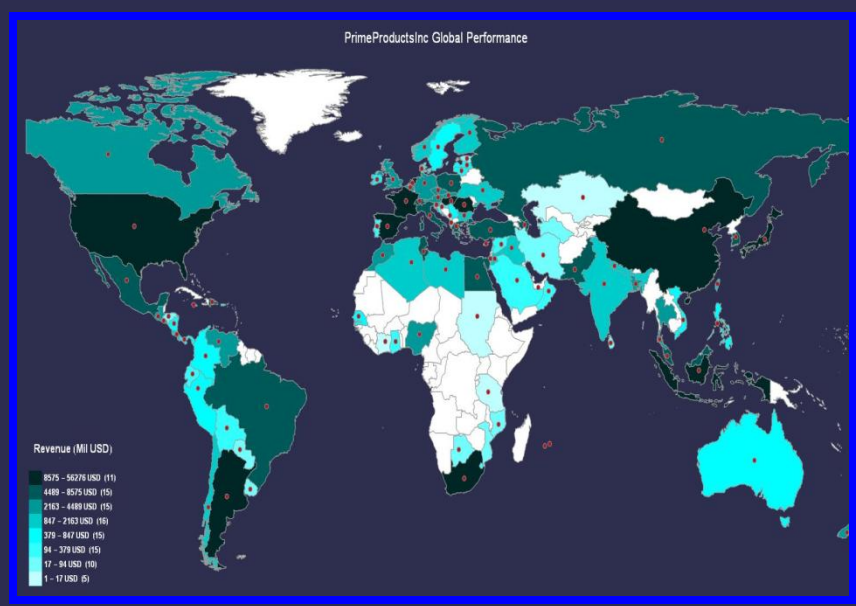
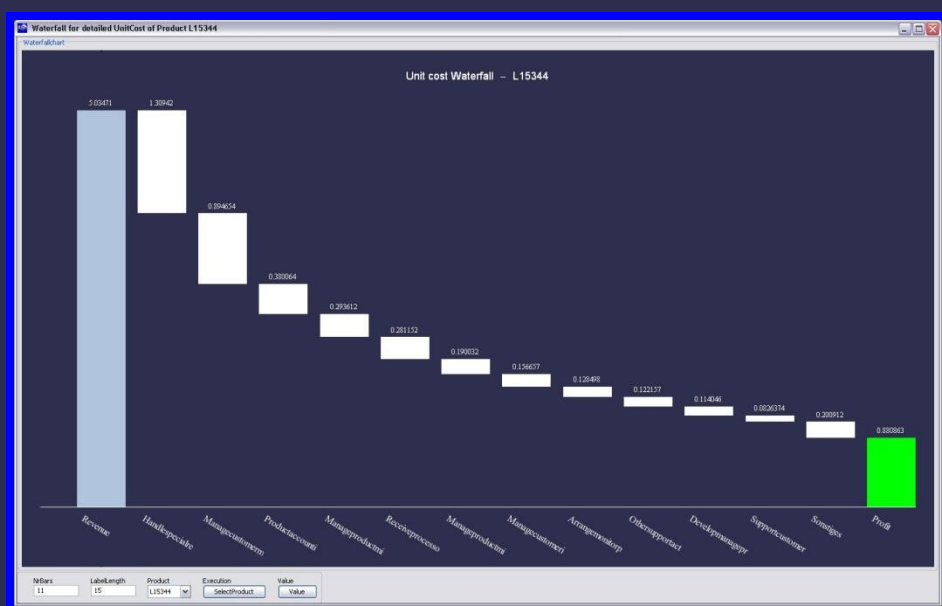
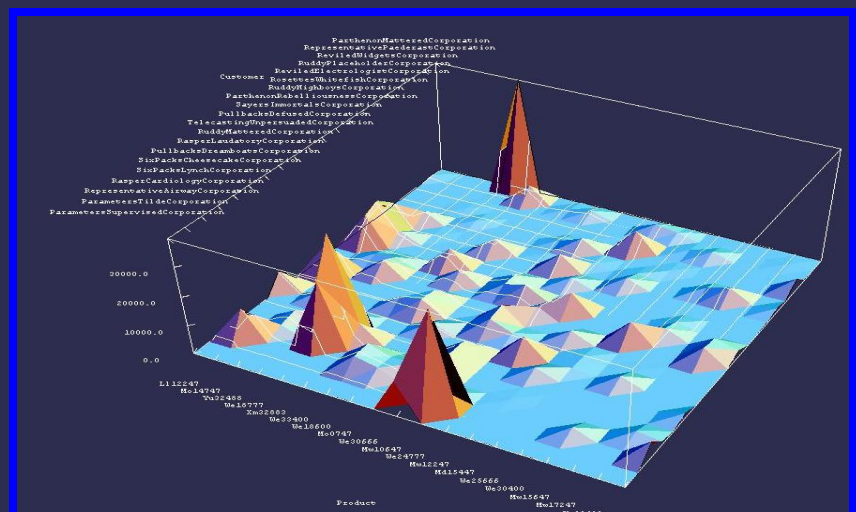
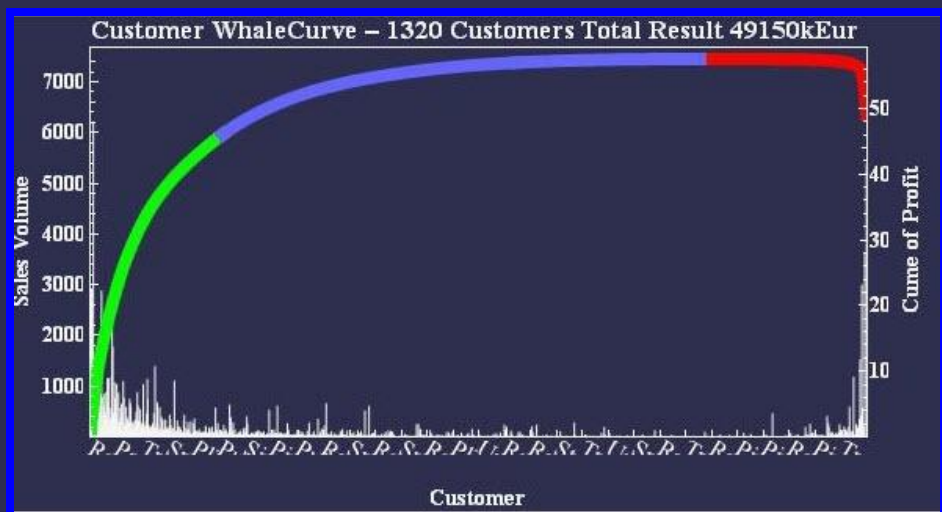
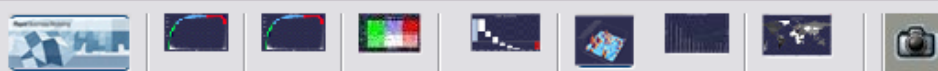
Entries: 58806 Layout: 8523 X 7 SizeKB: 1000 Nr Dimension: 3 Sum: 280066K

Customer	Product	Data Cost	Profit	Revenue	UnitCost	UnitProfit	UnitRevenue	Volume
Abbe	Dou	4346.52	4211.80	8560.32	0.38	0.37	0.74	11521.00
Abbe	Mun	43895.66	10941.56	54737.22	0.65	0.16	0.81	67394.36
Abbe	Pep	73954.23	14730.76	88685.99	0.79	0.16	0.95	93303.00
Abbe	Sev	2476.45	1224.16	3700.61	0.60	0.30	0.89	4125.24
Abidjan	Cht	63.85	0.43	64.29	5.39	0.04	6.43	10.00
Abidjan	Gil	144.19	64.48	208.67	1.19	0.53	1.72	121.00
Abidjan	Kai	360.71	423.09	783.80	1.00	1.18	2.18	359.40
Abidjan	Pep	1035.86	1028.87	2064.73	0.52	0.29	0.82	3935.60
Abidjan	Pri	1454.92	654.66	2109.58	0.57	0.26	0.83	2541.00
Abidjan	Tom	85.51	-18.00	67.51	2.11	-0.44	1.66	40.60
Abraham	Pri	266.72	39.28	306.00	0.64	0.09	0.73	421.00



Enterprise CLV Performance Überblick nach Simulation







ProductA-3D

ProductB-3D

ProductC-3D

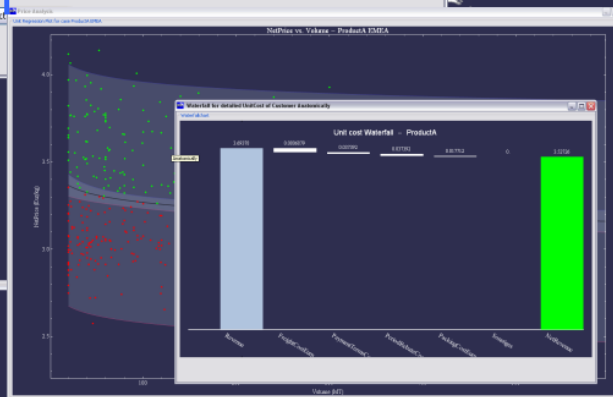
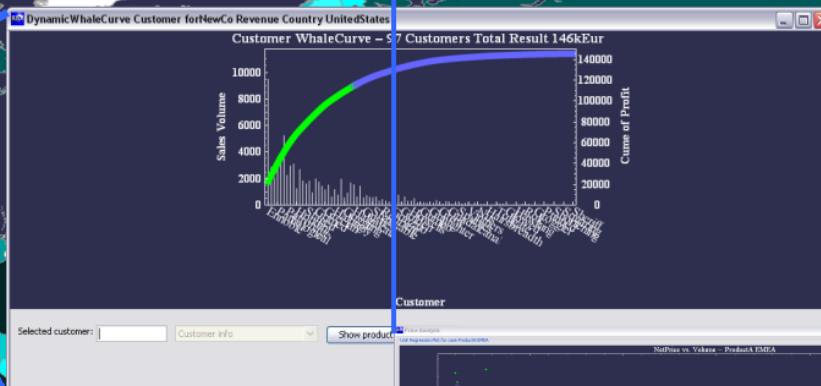
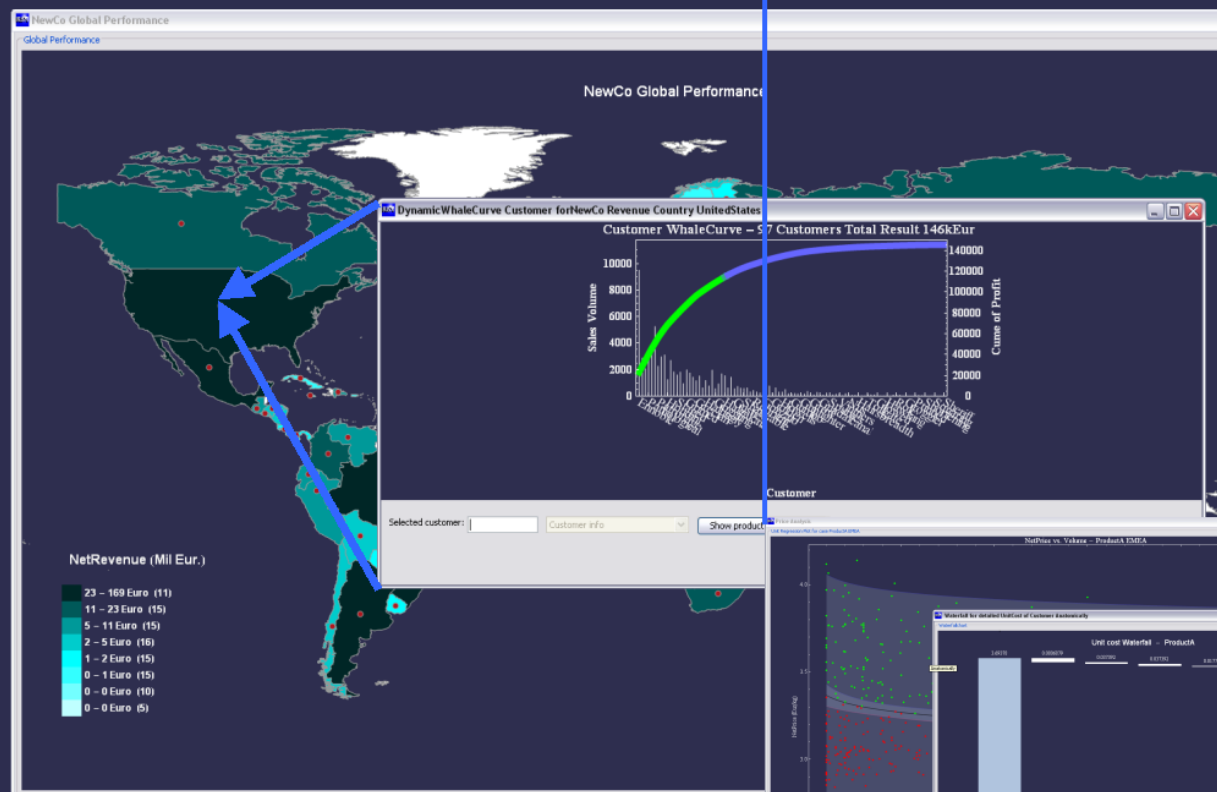
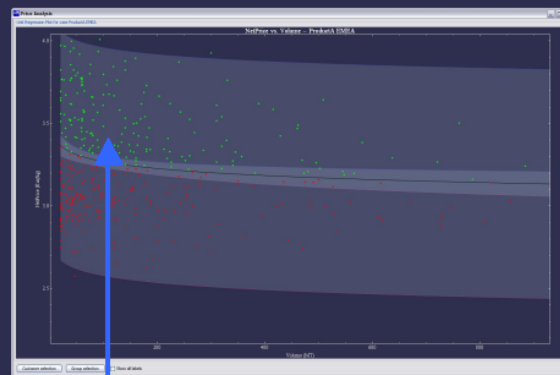
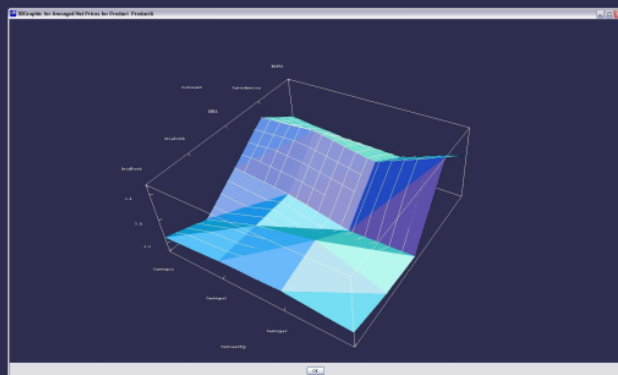
ProductD-3D

ProductA

ProductB

ProductC

ProductD



New Co Pricing Suite

Preisanalyse durch dynamische grafische intuitive Darstellung. SAP Flat file wird durch den Benutzer auf einfache Weise in ein multidimensionales Preis Analyse System überführt. Die Preise können auf vielfältige Weise miteinander verglichen werden. Es sind Preis-Gap- Analysen vs Verkaufsmenge für die verschiedensten Parameter möglich. Benutzerfreundliche Oberfläche durch Klicken von Icons.

Analysis of price data by graphical dynamic display of results.

SAP Flat file turned by user into multidimensional data. Calculated prices per customer can be compared to each other also on a global level.

The Price Analysis of prices versus the volume is based on statistical evaluations. Intuitive usage just by clicking icons

Workshop Kundenprofitabilitäts Analyse und Verbesserung

- Workshop:
 - Ad hoc aber substantielles Business-Modell gemeinsam mit den Managern des Unternehmens innerhalb eines Tages
- Detailliertes Unternehmensmodell innerhalb von Wochen möglich!

Management-Unterstützung und Daten

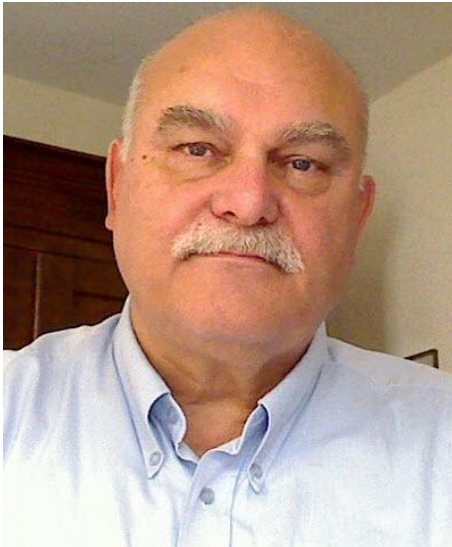
- Management steht voll hinter dem Projekt
 - Lenkungsausschuss
 - Verantwortlicher: Ertragsverbesserung
- Daten:
 - G&V Daten /General Ledger
 - Organisations-Abbildungen und Daten sowie Prozess-Abläufe soweit vorhanden
 - Zugriff auf ERP-Systeme oder andere Datenbanken: CRM
 - Kunden und Produktmengen, Umsätze, Märkte, etc...
 - Produktion
 - Linienberichte und andere verfügbare möglichst detaillierte Daten

RapidBusinessModeling

Leistungsmerkmale

- Erstellen eines multidimensionalen Unternehmens -Businessmodells
- Performancemessung über eine WhaleCurve kombiniert mit dem Potentializer zeigt den Zustand und Chancen für Verbesserung
- Simulation von Verbesserungsmaßnahmen
- Performance Management Suite zeigt den Usern alle Details auf Knopfdruck
- Potentializer zeigt beste Pfade der Verbesserungs-Möglichkeiten
- Ergebnisverbesserung von 3- 6% vom Umsatz sind konservativ zu erwarten

Hans-Gerlach Woudboer



- Inhaber und Gründer RapidBusinessModeling
- Seit 10 Jahren als Berater im Bereich der Kundenertragsverbesserung tätig
- Spezielle Kompetenzen in der Erstellung multidimensionaler Unternehmensmodelle zur Steigerung des Ertrags
- 27 Jahre ExxonMobil
 - diverse technische und Management-positionen
 - Produktion, Business und Marketing
 - President Award Re-Engineering
- Diplom-Ingenieur der Verfahrenstechnik der RWTH

Referenzen

ExxonMobil
Chemical

 **Technische
Glaswerke
Ilmenau GmbH**

Q8 

 **EVONIK**
INDUSTRIES



Q8  **Calpam**
mazout

**LU
on**
pure marketing.
absolute sales.

A Medical Care Company