



Moderne Vertriebsplanung für eine global aufgestellte Organisation

Ausgangslage

Für die weltweite Vertriebsplanung nutzte ECKART bisher ein älteres Non-SAP-Legacy-Tool. Da die Wartung für dieses System auslief, bestand Handlungsbedarf. Gleichzeitig entsprach das bisherige Tool nicht mehr den Anforderungen an eine moderne Planung und konnte nur ansatzweise in die SAP-Systemlandschaft der ECKART GmbH integriert werden.

Hinzu kam die Komplexität der Vertriebsplanung bei ECKART. Diese umfasst mehrere Forecast- und Budgetphasen, die im bisherigen Tool nur eingeschränkt flexibel und effizient abgebildet werden konnten. Darüber hinaus sollten auch die Planung von Neugeschäft und Intercompany-Geschäft in der neuen Lösung abgebildet werden. Gesucht war daher ein einheitliches, global nutzbares Planungstool, das leistungsfähig, flexibel und langfristig tragfähig ist.

Projektziele

Ziel des Projekts war die Einführung einer cloudbasierten, einheitlichen Lösung für die globale Vertriebsplanung. Mit der SAP Analytics Cloud sollte eine moderne Plattform geschaffen werden, die zukunftssicher, performant, skalierbar und benutzerfreundlich ist.

Ein weiterer Fokus lag auf der nahtlosen Integration relevanter Quellsysteme. Planungsdaten sollten automatisiert übernommen werden, damit die Fachbereiche mit konsistenten und aktuellen Daten arbeiten können. Gleichzeitig sollte die Datenqualität steigen und die Transparenz in der Planung verbessert werden. Darüber hinaus wurde die Grundlage geschaffen, Vertriebsplandaten per Schnittstelle an eine BW-basierte Konzernreporting-Plattform zu übergeben und damit die integrierte Unternehmensplanung zu unterstützen.



Über die ECKART GmbH

ECKART ist ein Unternehmen der ALTANA Gruppe und zählt zu den weltweit führenden Herstellern von metallischen und perglänzenden Effektpigmenten. Die Lösungen des Unternehmens kommen unter anderem in Lacken und Beschichtungen, Druckanwendungen, Kunststoffen, Baustoffen und Kosmetikprodukten zum Einsatz. ECKART steht für innovative Pigmentlösungen, die Produkten besondere optische Effekte, Funktionalität und Differenzierung verleihen.

Zahlen und Fakten (2025)

- Mitarbeiter: 2.022
- Umsatz: 423 Mio. €



Bildquelle: <https://www.eckart.net/>

Wir sind Ihr Partner für Analytics, AI und digitale Transformation

Intelligence. Automation. Impact.

Erfolg entsteht durch datenbasierte und vorausschauende Entscheidungen.

CubeServ unterstützt Unternehmen dabei, Daten, Planung, Analytics und AI gezielt zu nutzen, um fundiert, schnell und zukunftsicher zu handeln.

Wir verbinden fachliche Beratung mit technologischer Umsetzung und eigenen Lösungen - von der Strategie über die Implementierung bis zum Betrieb. Dabei begleiten wir unsere Kunden in Business Analytics, AI Transformation, Process Digitalization, HR Transformation und Digital Health.

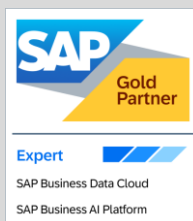
Mit über 25 Jahren Erfahrung, mehr als 6.000 nationalen und internationalen Projekten entwickeln wir Lösungen, die zu Unternehmen, Prozessen und Zielen passen.

CubeServ steht für individuelle Beratung, belastbare Lösungen und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Wir freuen uns auf Ihre Herausforderungen.

info@cubeserv.com

www.cubeserv.com



Die CubeServ Group ist SAP Service Partner. Alle genannten Marken- und Produktnamen sind geschützte Warenzeichen der jeweiligen Unternehmen.

Umsetzung

Im Projekt wurde eine native Planungslösung in der SAP Analytics Cloud für die weltweite Vertriebsplanung von ECKART umgesetzt. Die Anwendung bildet die drei Planungsphasen zentral in einem System ab und berücksichtigt zusätzlich die Planung von Neugeschäft und Intercompany-Geschäft.

Die Lösung basiert auf vier Datenmodellen, zehn Dimensionen und den drei zentralen Planungskennzahlen Net Sales, Weight und Average Price. Ergänzt wird sie durch weitere Berechnungs- und Vergleichskennzahlen, automatisierte Datenbeladungen, Währungsumrechnung, Berechtigungen, Versionierung der Plandaten sowie verschiedene Data Actions. Dem Anwender wird dabei eine zentrale Story mit neun Seiten zur Verfügung gestellt, die alle Aspekte des Planungsprozesses abbilden.

Ergebnis und Nutzen

Mit der neuen Lösung verfügt ECKART heute über ein modernes, zukunftsicheres, cloudbasiertes Tool für die weltweite Vertriebsplanung. Im Vergleich zum bisherigen System ist die Anwendung deutlich leistungsfähiger und flexibler.

Besonders im Planungsprozess zeigt sich der Mehrwert: Automatisierte Datenbeladungen und Datenübernahmen verkürzen die Vorbereitung, reduzieren manuellen Aufwand und schaffen eine verlässlichere Datengrundlage. Gleichzeitig profitieren Nutzer und Admins von einer spürbar besseren Performance sowie von mehr Transparenz und einer höheren Planungsqualität. Zudem profitieren die Fachbereiche von den Self-Service Capabilities der SAP Analytics Cloud wie Ad-Hoc Analysen auf den Planungsdaten.

„Mit der neuen Lösung in der SAP Analytics Cloud haben wir unsere globale Vertriebsplanung auf ein modernes und zukunftsicheres Fundament gestellt. Besonders wertvoll sind für uns die bessere Performance, die automatisierten Datenübernahmen und die deutlich höhere Flexibilität im Vergleich zum bisherigen Tool.“

Patrick Hafner, Global Sales-, Margin- & Asset Controller, ECKART GmbH

Sie wünschen Informationen zur Data & Analytics?

Sprechen Sie uns an: [Ihre Ansprechpartner](#)