



Steuerung der Holzvermarktung in einer Holzverkaufsstelle

B.i.TEAM[®]
SOFTWAREBERATUNG

B/E/O[®]
DATENTECHNIK

Im Team für Ihren Erfolg



Visualisierung schafft Klarheit: „Heiße Holzlose“

Eine kommunale Holzverkaufsstelle verkauft als Agentur Rohholz von privaten und kommunalen Waldbesitzern des Landkreises. Jährlich werden rund 120.000 Fm Holz vermarktet. Das Holz stammt von über 50 kommunalen sowie mehr als 1.000 privaten Waldbesitzern mit einer Aufgliederung in 9 Sorten und mehr als 30 Sortimenten und liegt frei zugänglich im Wald. Biotische wie abiotische Einflüsse machen es zur verderblichen Ware. Der Faktor Zeit spielt eine erhebliche Rolle, wenn es darum geht, Rohholz wertschöpfend zu verkaufen.

ANFORDERUNG

Alle relevanten Verkaufsverfahren zur Bearbeitung der Verkaufsvorfälle werden zentral gehostet und bereitgestellt. Die Auswertungsmöglichkeiten der Verfügbarkeiten sind für den Nutzer limitiert und auf vorgefertigte Reports eingeschränkt. Die Fragestellungen von Waldbesitzern und Käufern ergeben sich überwiegend aus dem Tagesgeschäft. Hieraus entstehen die Anforderungen zu Auswertungen bei Störungen, konzeptionellen oder strategischen Überlegungen.

Die QlikView-basierte Holzverkaufsstellenlösung ermöglicht eine automatisierte Analyse und Vermarktung von Holzlosen aus unterschiedlichen Revieren kommunaler und privater Waldbesitzer.



ANFORDERUNGSABBILDUNG

- Darstellung von Einschlags- und Verkaufsverlauf innerhalb des aktuellen Forstwirtschaftsjahres
- Vergleiche mit den Vorjahren oder Vorjahres-Quartalen
- Visualisierung kritischer Verkaufsstatus einzelner Lose in Abhängigkeit ihres Alters
- Sofortige Sichtbarkeit der Lieferstände einzelner Verträge mit Holzkunden

- Visualisierung der Belieferung der Lieferverträge
- Einfügen zusätzlicher Aggregationsebenen
- Benchmarking
- Darstellung bestimmter Parameter auf Karten
- Rohholzaufkommen nach Waldbesitzer & Revier, sorten- und sortimentsweise geovisualisiert
- Thematische Sonderauswertungen

EINSCHLAGS- UND VERKAUFSVERLAUF

Der Verlauf des Holzeinschlags wird in Kalenderwochen bzw. Quartalen erfasst und verläuft jahreszeitlich wie auch witterungsabhängig unterschiedlich. Diese Umstände werden in der Auswertung sichtbar gemacht und können für die jeweiligen Zeiträume auch akkumuliert dargestellt werden. Vergleiche mit dem Vorjahr oder dem Durchschnitt aus den Vorjahren werden ermöglicht.



KRITISCHE VERKAUFSSTATUS – HEISSE LOSE

Holz ist verderbliche Ware – der schnelle Holzverkauf ist der gute Holzverkauf, deshalb werden Lose, die ein bestimmtes Alter an Tagen haben und noch nicht fakturiert sind, systematisch herausgefiltert. Bei der Darstellung in Diagrammen wird unterschieden nach Losen, ohne Kundenzuordnung und ohne Kundenandienung. Weitere Selektionen nach anderen Kriterien sind ebenfalls möglich.



Visualisierte Darstellung eines Betriebes (Waldbesitzer) unverkauft nach Sorte:



BELIEFERUNG LIEFERVERTRÄGE

Die wesentlichen Planmassen der Hauptsortimente werden in Jahresverträgen mit der Holzindustrie abgesichert. Die Belieferung erfolgt in definierten Zeitspannen, meist quartalsweise. Eine schnelle Sicht auf die Lieferstände bietet Wettbewerbsvorteile. Es kann kundenweise eine tabellarische Darstellung als auch die Darstellung in Diagrammen gewählt werden. Auswertungen sind zusätzlich auch nach Sorten, Baumart, Waldbesitzart und anderen Dimensionen möglich.



ZUSÄTZLICHE AGGREGATIONSEBENEN

Über die Dimensionen, die das Fachverfahren liefert, kann es erforderlich sein, zusätzliche und bei Bedarf auch flexible Aggregationsebenen erstellen zu können.

Dies geschieht beispielhaft bei der Zusammenfassung der Sortimente die zusammen an vergleichbare Kunden vermarktet werden, durch die Zuweisung der Sortimente zu Vermarktungsgruppen.

BENCHMARKING

Systematisch vergleichende Betrachtungen von Sorten oder Sortimentsanteile unterschiedlicher Waldbesitzerarten, Waldbesitzer oder Forstrevieren können zu verschiedenen Fragestellungen umgesetzt werden.

Auswertung zum Waldbesitzer 36 in 2017:



KARTENDARSTELLUNG UND SONDERAUSWERTUNGEN

Sowohl die einzelnen Lose als auch die Waldbesitzer haben einen Flächenbezug, die Darstellung von dafür besonders geeigneten Fragestellungen werden mit NPGeoMap umgesetzt.

Beispiel einer Fragestellung: Welche Betriebe (Waldbesitzer) im Umkreis von 10 km liefern Forstamtssorten Fichte an welche Kunden?



Über B.i.TEAM & BBO

Als mittelständischer Unternehmensverbund aus der in Karlsruhe seit 1996 ansässigen **B.i.TEAM Gesellschaft für Softwareberatung mbH** und der 1945 gegründeten **BBO Datentechnik GmbH** aus Berlin, sind wir auf Projekte und kompetente Beratung rund um Business-Software spezialisiert. Unsere Fach-Expertise basiert auf den Softwareprodukten **Microsoft, SAP** und der **BI-Software Qlik**.

Mit der **branchenspezifischen Holzverkaufsstellenlösung** unterstützen wir die **automatisierte Analyse und Vermarktung von Holzlosen** aus unterschiedlichen Revieren kommunaler und privater Waldbesitzer. Mit QlikView werden über Dashboards Bereiche wie Vertrag/Belieferung, Holzfluss sowie Strategie und Planung abgebildet. Lieferungen aus den Revieren und die Lieferstände der einzelnen Verträge mit den Holzkunden sind somit als Beispiel sofort sichtbar.

Mit **NPGeoMap** werden Rohholzaufkommen getrennt nach Waldbesitzer und Revier, **sorten- und sortimentsweise geovisualisiert in einer Karte** dargestellt. Zudem erfolgt die geografische Zuordnung (noch) nicht verkaufter Lose, wie auch die Zuordnung von Verkaufsorten zu den Käufern. Die Nutzung kann mit Google Maps, Open Street Maps und mittels selbst erstellter Karten - auch ohne Verbindung zum Internet - mobil in der gesamten Forstwirtschaft verwendet werden - sowohl In- als auch Outdoor.

Mehr Informationen unter www.forstbi.de

B.i.TEAM
Gesellschaft für Softwareberatung mbH

An der RaumFabrik 33c
76227 Karlsruhe

Telefon +49 721 2 76 62-0
Telefax +49 721 2 76 62-999

info@b-i-team | www.b-i-team.de

BBO
Datentechnik GmbH

Breitenbachstr. 10
13509 Berlin

Telefon +49 30 43 55 00-0
Telefax +49 30 43 55 00-90

bbo@bbo.de | www.bbo.de

B.i.TEAM[®]
SOFTWAREBERATUNG

BBO[®]
DATENTECHNIK

Im Team für Ihren Erfolg