

Ein globaler Automobilzulieferer verwandelt verstreute Daten in belastbare Entscheidungen

Steuerungsgrundlage

Integrierte Planung & Reporting

KI-gestütztes Forecasting

Kontinuierliche Optimierung

Casco Automotive, Teil der Amphenol Automotive Group, produziert auf fünf Kontinenten und verkauft an nahezu jeden großen OEM. Die Finanz- und Controlling-Funktion steuerte ein globales Geschäft auf Basis siloartiger Systeme, einer gemischten ERP-Landschaft und vieler unverbundener Excel-Tabellen — was schnelle, sichere Entscheidungen genau dann erschwerte, wenn der Markt sie am meisten forderte.

Die Herausforderung

Vertriebsprognosen und Finanzpläne existierten getrennt voneinander, sodass die Zahlen selten übereinstimmten. Forderungen wurden reaktiv verwaltet. Derselbe Kunde erschien in den ERP-Systemen jeweils unterschiedlich. Entscheidungen, die schnell fallen mussten, wurden durch Daten verzögert, denen niemand vollständig vertraute.

Der Ansatz

Centida kam mit einer klaren, end-user-first ausgerichteten Strategie ins Team — ausgehend davon, wie Entscheidungen tatsächlich getroffen werden, nicht von der Technologie. In enger Zusammenarbeit mit der Finanzleitung von Casco lag der Fokus darauf, Planung, Reporting und Daten unternehmensweit konsistent und nutzbar zu machen.

Anstatt ein Tool zu übergeben und zu gehen, entwickelte Centida Lösungen, die das Controlling-Team selbst eigenständig betreiben konnte, und blieb eng eingebunden, als sich die Arbeit von der Vertriebsplanung auf Forderungen, Stammdaten, Forecasting und konzerninterne Planung ausweitete.

Das Ergebnis

Die Finanz- und Controllingabteilung plant heute Umsatz und Kosten gemeinsam auf Basis eines abgestimmten Zahlenwerks. Jedes Werk sieht in Echtzeit, was die anderen produzieren und vorhalten. Risiken werden erkannt, bevor sie wirksam werden. Das Controlling-Team ist zu einem schnell reagierenden Partner des Geschäfts geworden, anstatt eine Report-Fabrik zu sein.

Auf einen Blick

VORHER

- Siloartige SQL-Systeme und gemischte ERP-Landschaft
- Dutzende unverbundene Excel-Tabellen
- Vertriebs- und Finanzpläne, die nicht übereinstimmten
- Reaktives Forderungsmanagement
- Unzuverlässige, inkonsistente Stammdaten

NACHHER

- Ein abgestimmtes Zahlenwerk für die Planung
- Echtzeit-Transparenz zwischen den Werken
- Proaktives Cashflow-Risikomanagement
- Eine einzige verlässliche Quelle für Stammdaten
- Prognosen, die vorausschauen, statt nachzuhinken

"Centidas Fähigkeit, Business-Anforderungen in Technologie zu übersetzen, ist einzigartig. Manchmal bin ich in einem Call mit anderen Kollegen oder Beratern, und denke nur: Ich brauche Centida jetzt in diesem Call."

Ramon Vermin, Group Director Finance, Controlling & IT, Casco Automotive

Was sich verbessert hat

1. Integrierte Vertriebs- und Finanzplanung

Cascos Vertriebs- und Finanzpläne liefen in getrennten Excel-Tabellen, was zu Abweichungen und verpassten Chancen führte. Centida entwickelte ein vollständig integriertes Planungs- und Forecasting-System auf Basis von Power ON und Power BI, das jedes Produkt und jeden einzelnen Kunden über Cascos mehrstufige Vertriebshierarchie hinweg abdeckt. Vertriebs- und Kostenprognosen laufen heute gegen ein abgestimmtes Zahlenwerk, und der Budgetabgleich erfolgt in Echtzeit.

2. Forderungsmanagement & Cashflow-Schutz

Das Forderungsmanagement war reaktiv: Zahlungsausfälle und verspätete Zahlungen trafen die Finanz- und Controllingabteilung unvorbereitet und belasteten den Cashflow. Centida implementierte ein Writeback in Power BI mit integrierter Kommentarfunktion zu potenziellen Zahlungsproblemen, weltweit in Echtzeit verfügbar für alle Buchhaltungsabteilungen. Das Team hat heute sofortige, strukturierte Sichtbarkeit auf Zahlungsverzögerungen, bevor sie zu Ausfällen werden — der gesamte Prozess wurde von reaktiv auf proaktiv umgestellt.

3. Stammdaten: eine einzige Wahrheit

Cascos fragmentierte ERP-Landschaft bedeutete, dass Kundenstammdaten und Kostenstellendaten je nach System unterschiedlich aussahen, was abteilungsübergreifende Entscheidungen unzuverlässig machte. Centida schuf eine einzige verlässliche Datenquelle für Stammdaten über alle Plattformen hinweg und eliminierte damit die Datensilos. Das Ergebnis, in den Worten des Teams: Alle sprechen jetzt über dieselben Kunden.

4. KI-gestützte Vertriebsprognose

Marktreaktionen verzögerten sich, weil das Forecasting auf historischen Mustern statt auf vorausschauenden Signalen beruhte. Centida entwickelte eine KI-gestützte Forecasting-Funktion auf Microsoft Fabric, die mittels Machine Learning Nachfrageveränderungen erkennt, bevor sie eintreten. Vertriebs- und Bestandsentscheidungen basieren heute auf vorlaufenden statt auf nachlaufenden Indikatoren, wodurch sich die Lücke zwischen Marktbewegung und Cascos Reaktion verkleinert.

5. Konzerninterne Planung in Echtzeit

Der Abgleich von Nachfrage und Kapazität über die Produktionswerke hinweg hing von einer einzigen, fragilen Excel-Lösung ab. Centida ersetzte diese durch ein Echtzeit-Planungstool auf Basis von Power XL von Power ON und Microsoft Fabric Data Flow. Jedes Werk weiß heute genau, was die anderen produzieren und vorhalten, Lieferketten und Lieferzeiten sind transparent, und die Vertriebsteams können Kunden sofort Antworten geben.

Centida Consulting hilft Unternehmen dabei, verlässliche Planungs- und Entscheidungssysteme aufzubauen – von der Steuerungsgrundlage über integrierte Planung & Reporting und KI-gestützte Forecasts bis zur kontinuierlichen Optimierung – und übersetzt Strategie in eine Steuerungsarchitektur, die Führungsteams jeden Tag nutzen.

Stehen Sie vor einer ähnlichen Herausforderung?

Lassen Sie uns besprechen, wie ein strukturierter Steering-Ansatz für Ihr Unternehmen funktionieren könnte.