



HOW TO – Top-Down Gebietsplanung

Ab EasyMap 10.0 *DistrictManager Edition* haben Sie die Möglichkeit, eine top-down gerichtete Gebietsplanung zu erstellen. Somit können Sie auf der Basis einer übergeordneten Gebietsebene nachträglich eine untergeordnete Gebietsebene einfügen.

Die im Folgenden erläuterten Schritte werden exemplarisch für eine einstufige Gebietsstruktur, die auf eine zweistufige Hierarchie ausgeweitet werden soll, durchgeführt. Hierbei werden Vertriebsgebiete nachträglich in mehrere Vertriebsbereiche aufgeteilt. Es werden alle Schritte simuliert, die anhand der Demo-Karte und der Beispieldaten.xls (im Standardlieferumfang von EasyMap sowie bei der kostenlosen Demo-Version von EasyMap enthalten) nachvollzogen werden können.

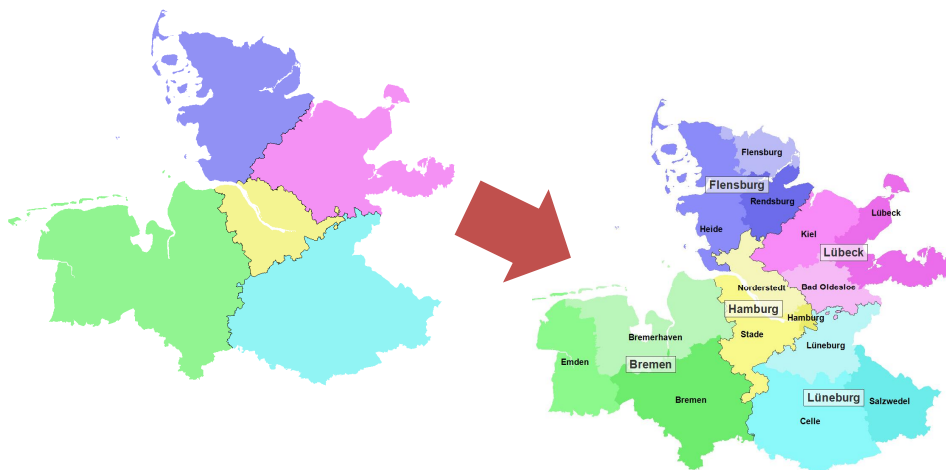


Abbildung 1: Einstufige Vertriebsstruktur mit Vertriebsgebieten (links), erweitert auf eine zweistufige Vertriebsstruktur mit der Untergliederung in Vertriebsbereiche (rechts)

- | | |
|---|----------|
| 1. Grundschritte und eine neue Gebietsstruktur anlegen | 2 |
| 2. Vertriebsgebiete nummerieren | 5 |
| 3. Ebene zwischen Postleitgebiete und Vertriebsgebiete einschieben | 5 |
| 4. Flächenschutz auf die Vertriebsgebiete setzen | 6 |



1. Grundschrirte und eine neue Gebietsstruktur anlegen

Nachdem die **984 Postleitgebiete** aus der **Demo-Karte / Deutschland, Postleitzone 2** aus dem Steuerungsfenster Kartengrundlagen per **Drag&Drop** auf ein leeres Blatt eingefügt wurden, wird die Tabelle „Kundenstamm“ aus der Excel-Datei „Beispieldaten.xls“ aus folgendem Verzeichnis **Programme\Lutum+Tappert\EasyMap 10.1\de\Schnelleinstieg** importiert.

Bitte importieren Sie mindestens die unten gelisteten Spalten und vergeben Sie folgende Datentypen:

- Spalte „KundeNr“ > Datentyp „Nummer“ (5-stellig)
- Spalte „PLZ“ > Datentyp „Postleitzahl (Deutschland)“
- Spalte „Umsatz gesamt“ > Datentyp „Zahl“
- Spalte „Vertriebsgebiet“ > Datentyp „Nummer“ (3-stellig)

Die Spalte „KundeNr.“ wird als Primärschlüssel verwendet. Nach dem **Fertigstellen** des Import-Assistenten steht diese Tabelle für die Erstellung einer Gebietsstruktur zur Verfügung.

Schalten Sie nun den Planungsmodus ein, indem Sie den Befehl **Planungsmodus ein** im Menü **Gebietsorganisation** ausführen. Aktivieren Sie anschließend im gleichen Menü den Befehl **Neue Gebietsstruktur anlegen...**

Wählen Sie die folgenden Optionen:

Abbildung 2: Auswahl der Bausteinebene und Eingabe des Namen der Ebene



Klicken Sie **Weiter**, um im nächsten Dialogfenster **Nein** zu aktivieren, da in diesem Beispiel keine Basisdaten der Vertriebsgebiete angewendet werden. Im Dialogfenster **Spezifizieren der Planungsebenen: Zuordnungstabellen** wählen Sie folgende Angaben (Abb. 3):

- **Die Zuordnungen Postleitgebiete → Vertriebsgebiete liegen in einer Tabelle vor** und
- unter **Daten / Tabelle** „Kundenstamm“, **Postleitgebiete: Nummer in Spalte** „PLZ“, **Nummer in Spalte** „Vertriebsgebiet“:

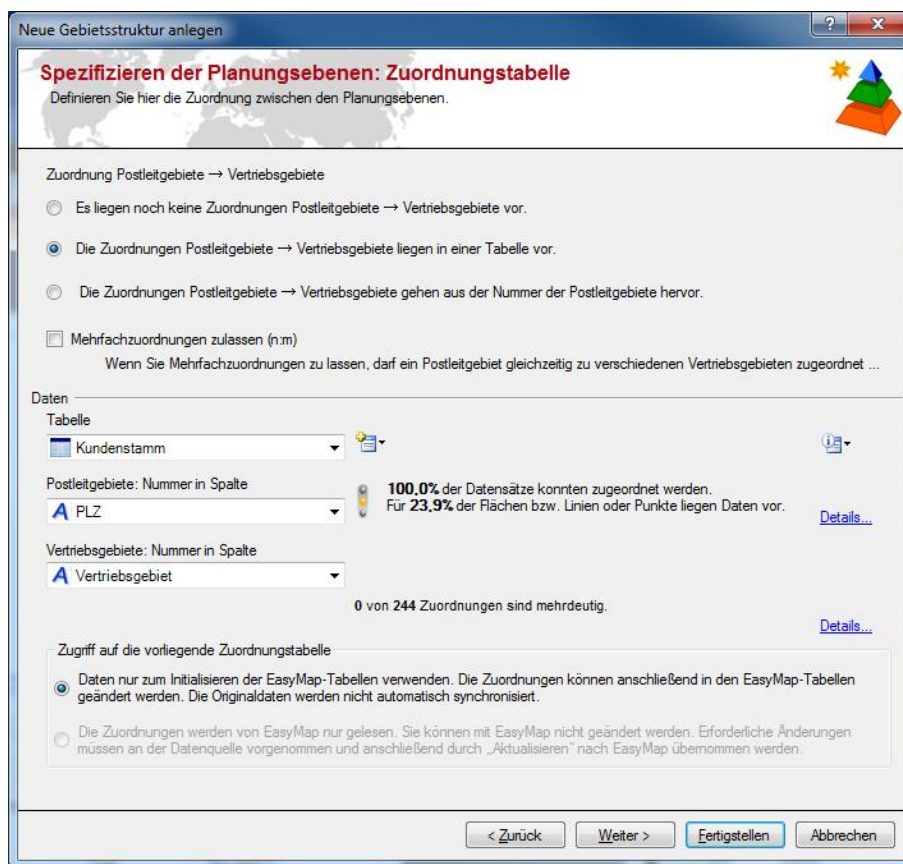


Abbildung 3: Auswahl zur Zuordnungstabelle

Beenden Sie den Assistenten zur Erstellung einer neuen Gebietsstruktur mit **Fertigstellen**.

Eine flächendeckende Gebietsstruktur wird im nächsten Schritt erreicht, indem der Befehl **Optimierung** / **Gebietsoptimierung** im Menü **Gebietsorganisation** aufgerufen wird. Aktivieren Sie als Optimierungsvariante **Ausbalancieren**. Wählen Sie dann die Optimierungskriterien (Abb. 4) und beenden Sie anschließend den Assistenten mit **Fertigstellen**.

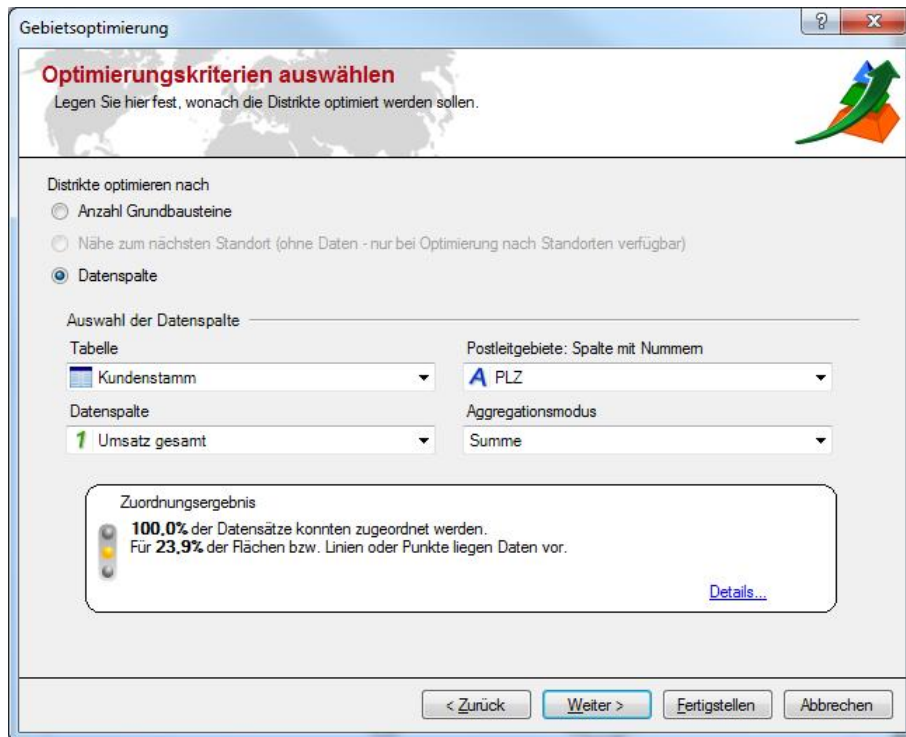


Abbildung 4: Auswahl zur Zuordnungstabelle

Im Ergebnis ist die flächenhafte Gebietsstruktur der Vertriebsgebiete entstanden (Abb. 5):

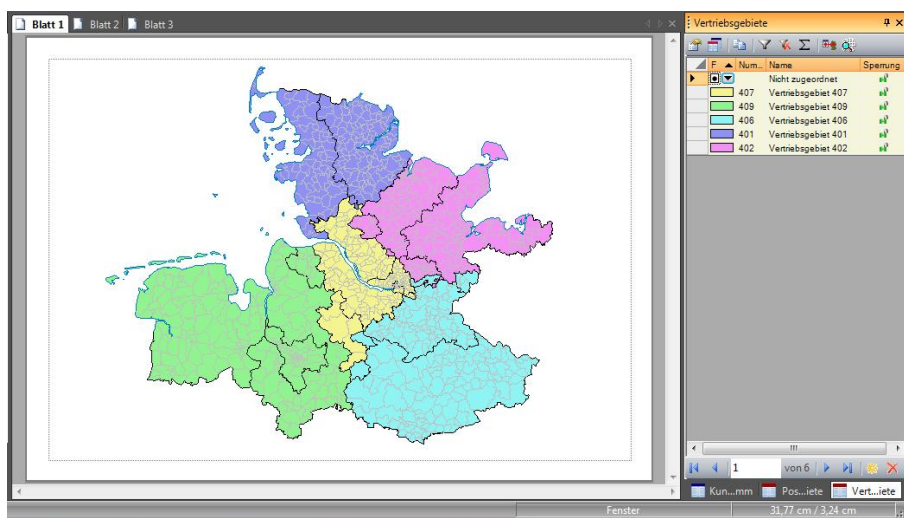


Abbildung 5: Gebietsstruktur der Vertriebsgebiete

2. Vertriebsgebiete nummerieren

Für den Fall, dass die angelegte Gebietsstruktur in eine neue, unabhängige umgewandelt werden soll oder dass Ihre Gebietsplanung aus anderen Gründen eine neue Nummerierung der Vertriebsgebiete erfordert, bietet die *DistrictManager Edition* Ihnen die Option Vertriebsgebiete automatisch neu nummerieren zu lassen. Dabei kann auch die Länge der Nummer neu definiert werden.

In diesem Beispiel wird durch eine Neunummerierung erreicht, dass die Nummer der Vertriebsgebiete von einer dreistelligen auf eine vierstellige Zahl erhöht wird. Im Steuerungsfenster **Gebietsorganisation** rufen Sie dazu durch Klick mit der rechten Maustaste das Kontextmenü zu den Vertriebsgebieten auf und unter **Bearbeiten** den Befehl **Vertriebsgebiete nummerieren...**. Wählen Sie die erste Variante **Nummern nach geografischer Lage vergeben**. Fügen Sie bei „Erste neue Nummer“ hinter die 1 zwei Nullen und dann eine weitere 1 ein, um eine vierstellige Gebietsnummer zu erzeugen (Abb. 6). Klicken Sie anschließend auf **Fertigstellen**.



Abbildung 6: Vertriebsgebiete nummerieren

Im Ergebnis werden die fünf Vertriebsgebiete von 1001 bis 1005 durchnummeriert. Diese Schlüsselnummerierung ermöglicht für den Fall, dass pro Ebene maximal neun Untergebiete geschaffen würden, dass in diesem Fall maximal drei weitere Hierarchieebenen unterhalb der Ebene der Vertriebsgebiete eingefügt werden könnten.

3. Ebene zwischen Postleitgebiete und Vertriebsgebiete einschieben

Um eine neue Ebene der Vertriebsbereiche unterhalb der Ebene der Vertriebsgebiete einzufügen, rufen Sie aus dem Steuerungsfenster **Gebietsorganisation** das Kontextmenü zu den Vertriebsgebieten auf. Wählen Sie hier den Befehl **Struktur / Ebene zwischen Postleitgebiete und Vertriebsgebiete einschieben**. Vergeben Sie den Namen für die neue Ebene (hier: „Vertriebsbereiche“, Abb. 7) und klicken auf **Fertigstellen**.

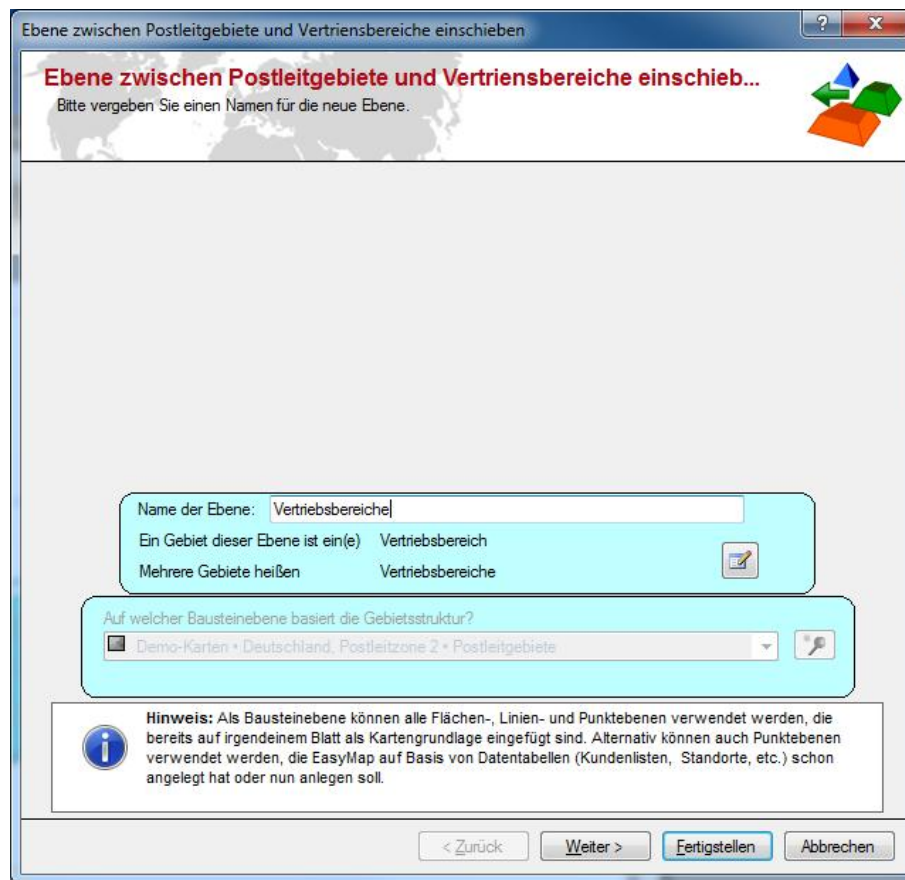



Abbildung 7: Ebene einschieben

Durch das Einschieben einer Ebene, wurde zunächst für beide Ebenen eine identische Gebietsaufteilung erreicht, d.h. die Zuordnung von Postleitgebieten zu Vertriebsgebieten wird 1 zu 1 auf die Zuordnung von Postleitgebieten zu Vertriebsbereichen übertragen.

4. Flächenschutz auf die Vertriebsgebiete setzen

Im Folgenden wird die Feingliederung der fünf Vertriebsgebiete in insges. fünfzehn Vertriebsbereiche erreicht (pro Vertriebsgebiet drei Vertriebsbereiche). Dazu muss im ersten Schritt ein Flächenschutz auf die Vertriebsgebiete gesetzt werden, damit die Grenzen der Vertriebsgebiete nicht verschoben, sondern die Gebiete zu 100% erhalten werden. Im zweiten Schritt wird dann eine Gebietsoptimierung der Vertriebsbereiche durchgeführt, um ausgewogene Gebiete bzgl. des Umsatzes zu erzielen.

1. Schritt / Flächenschutz setzen

Nachdem die Tabelle „Vertriebsgebiete“ im Datenfenster aufgerufen ist, können die fünf Vertriebsgebiete markiert werden und die Eigenschaft der **Sperrung** angepasst werden. Dazu öffnen Sie durch Klick auf die -Schaltfläche die Auswahlliste und wählen **flächengeschützt** (Abb. 8). Das Symbol der Sperrung wechselt für die Vertriebsgebiete somit auf das rote Mauer-Symbol.

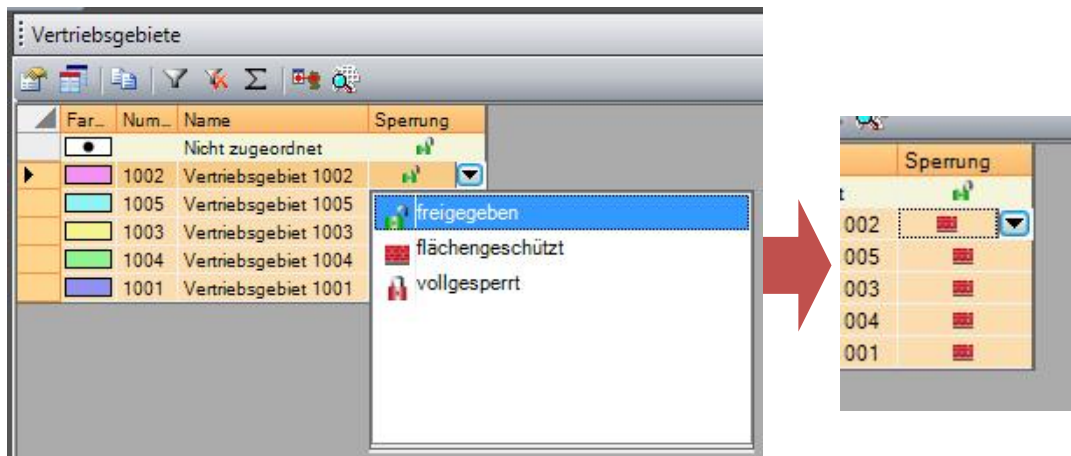


Abbildung 8: Flächenschutz vergeben

2. Schritt / Optimierung:

Wählen Sie **Optimierung / Gebietsoptimierung** im Menü **Gebietsorganisation**. Im Assistenten wählen Sie im ersten Schritt zur **Auswahl der Ebene** die „Vertriebsbereiche“, für die die Aktion der Gebietsoptimierung ausgeführt werden soll. Im weiteren Schritt wählen Sie als Optimierungsvariante **Neuorganisation** aus. Anschließend folgt die Auswahl der Optimierungskriterien. Die Optimierung soll anhand der Datenspalte „Umsatz gesamt“ erfolgen (Abb. 9):

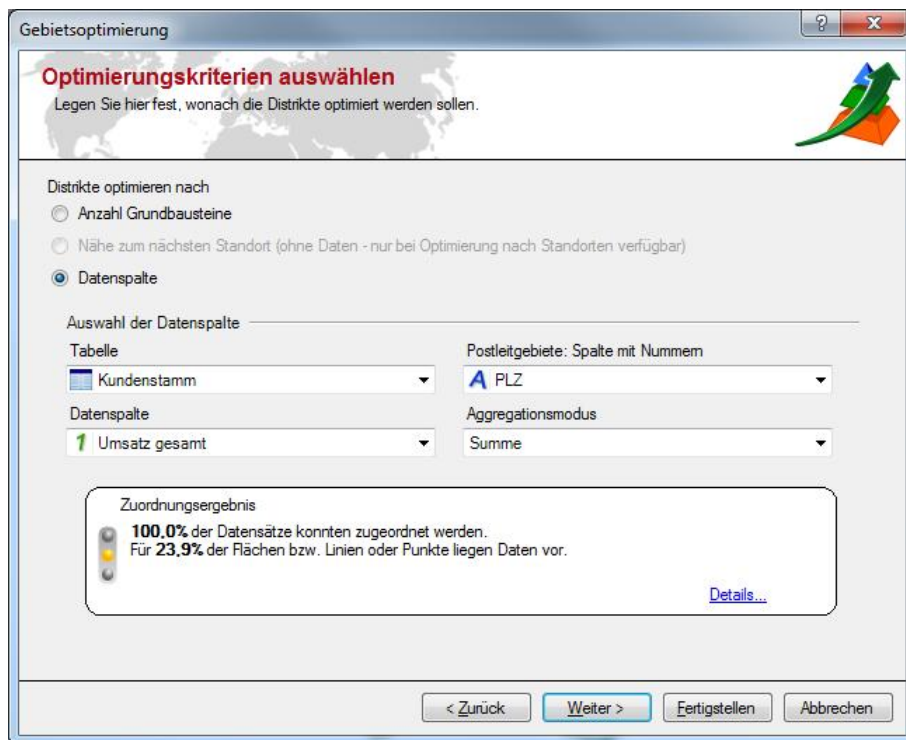


Abbildung 9: Optimierungskriterien auswählen

Im darauffolgenden Dialogfenster muss die Anzahl der Vertriebsbereiche erhöht werden. Es sollen insgesamt 15 Vertriebsbereiche entstehen, sodass die entsprechende Zahl in der Spalte „Nachher“ auf 15 erhöht werden muss. Die Anzahl der Vertriebsgebiete (Spalte „Nachher“) bleibt auf 5 stehen, da sich die Anzahl der Vertriebsgebiete durch die Optimierung nicht verändern soll (Abb. 10).



Abbildung 10: Gewünschte Anzahl Vertriebsbereiche erhöhen



Abschließend können Sie die weiteren Optimierungskriterien vorgeben (Abb. 11):

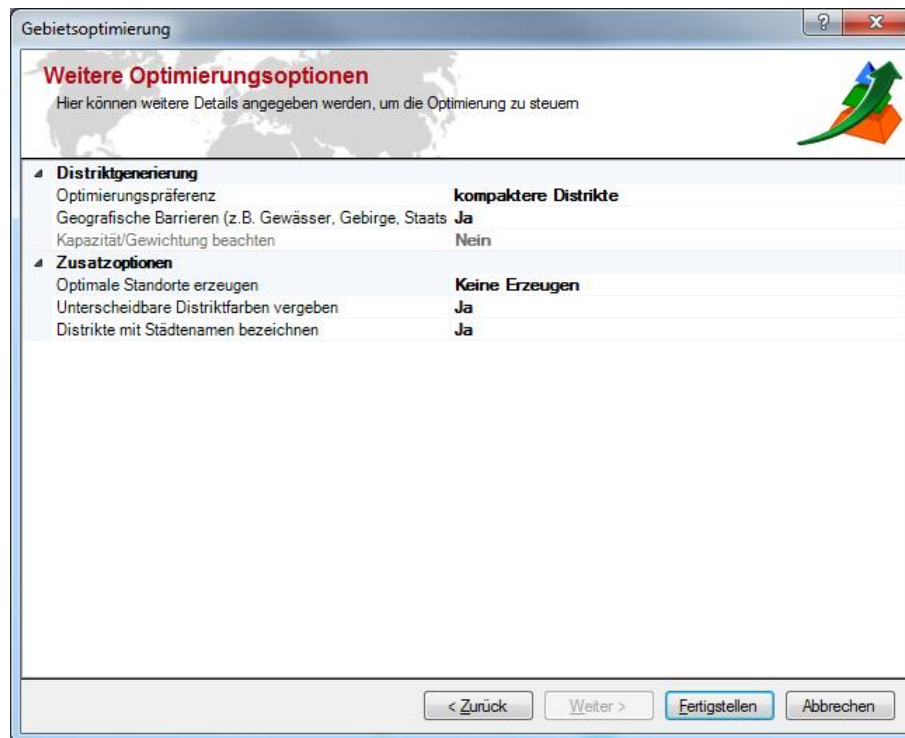


Abbildung 11: Weitere Optimierungskriterien

Im Ergebnis liegt Ihnen nun eine zweistufige Gebietsstruktur vor, bei der die untergeordnete Ebene aus einer hierarchisch übergeordneten Ebene abgeleitet wurde.

Nun können Sie den Flächenschutz der Vertriebsgebiete wieder aufheben (analog zum Setzen des Flächenschutzes; in diesem Fall wählen Sie **freigeben** von der Auswahlliste).

Führen Sie anschließend eine **Farboptimierung** unter Verwendung hierarchischer Farben durch (Menü **Gebietsorganisation / Optimierung / Farboptimierung > Auswahl der Ebene: „Vertriebsbereiche“ > Farboptimierung: Hierarchisch > OK**).

Nach Anpassung der Sichtbarkeiten einiger Ebenen im Steuerungsfenster **Inhalt** erhalten Sie folgende Darstellung zur zweistufigen top-down Gebietsplanung mit fünf Vertriebsgebieten und fünfzehn Vertriebsbereichen (Abb. 12):

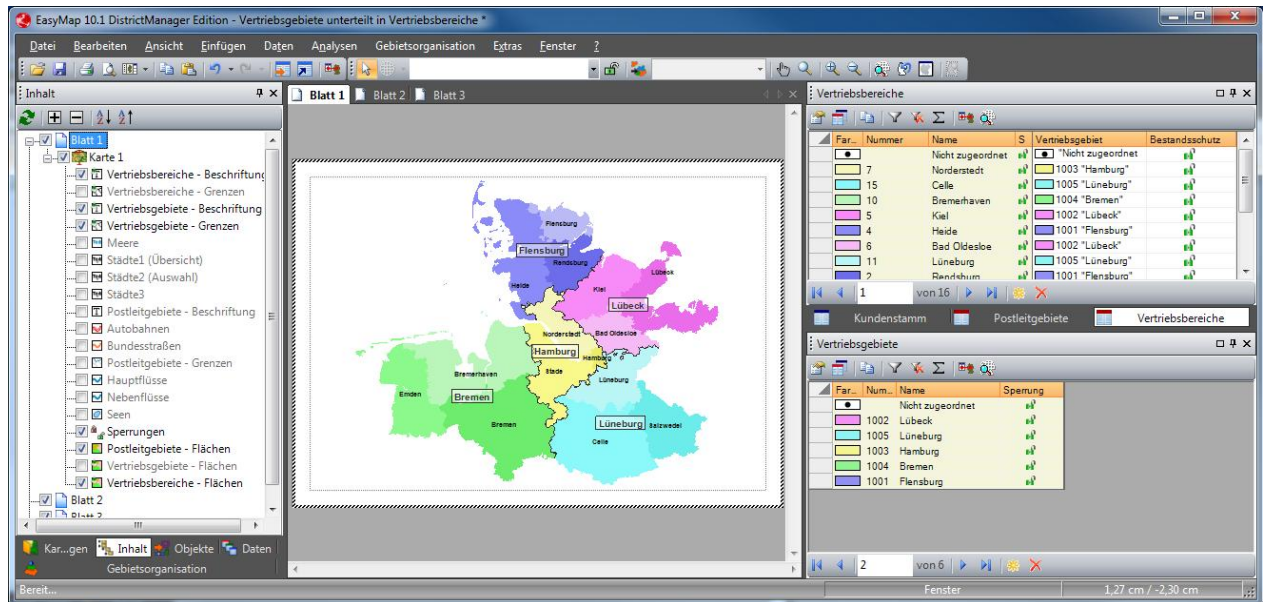


Abbildung 12: Zweistufige Gebietsstruktur mit Vertriebsgebieten und deren Unterteilung in Vertriebsbereiche

Im HOW TO „Neuanordnung von EasyMap-Fenstern“ erfahren Sie darüber hinaus, wie Sie die Position der EasyMap-Programmfenster anpassen können. Zudem bietet das HOW TO „Layoutoptionen für die Kartengrundlage“ Erläuterungen zur Vorgehensweise, wie die Eigenschaften von einzelnen Ebenen (Beschriftung, Grenzen und Flächen) einer Kartenmappe angepasst werden können.

In der Online-Hilfe, die Sie direkt aus EasyMap aufrufen können – entweder im **?**-Menü / **Hilfe** oder mittels Aktivierung der **F1** Taste – finden Sie weitere Tipps und Tricks und Hilfethemen.

Sollten Sie noch Fragen haben, wenden Sie sich bitte an unsere Telefon-Hotline: (+49) (0)228 – 959 14 14.

Servicezeiten unserer Telefon-Hotline:

Montag bis Freitag (außer an Feiertagen)
09:00 - 12:00 und 14:00 - 17:00 Uhr