

Case study – Produktentwicklung Datawarehouse System zur Profit Analyse

Grundanforderung

Einen effizienten Blick auf die Unternehmenskennzahlen zu haben, ist bei größeren Unternehmen immer weniger möglich. Die Daten sind vorhanden, aber nicht auswertbar.

Durch ein Datawarehouse, werden Daten verschiedener Quellen zusammengeführt und können nahezu beliebig ausgewertet werden.

Die Geschäftsführung unseren Kunden Nitschke Consulting wollte als Ergebnis einer umfassenden Unternehmensberatung eine Software zur Verfügung haben, die es dem Kunden ermöglicht, täglich alle wesentliche Kennzahlen vollkommen unkompliziert im Zugriff zu haben.

Weitere Ziele des Projekts

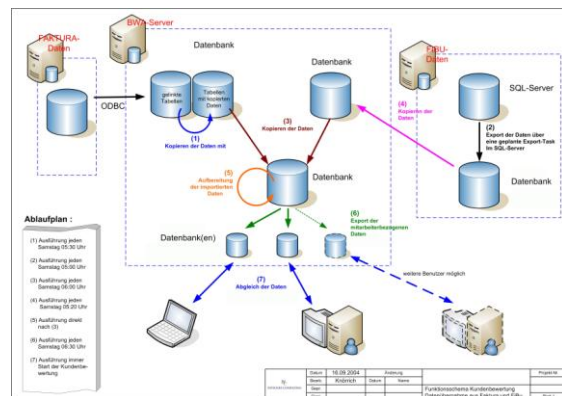
Die profitbasierte Betrachtung aller Unternehmensvorgänge war die zentrale Motivation des Projekts.

Von hohen Aggregation, z.B. Branchen Kennzahlen, über Deckungsbeiträge eines Kunden und seiner Kostenstellen bis hin zum Einzelvorfall, sollten alle Daten auf Klick einsehbar sein.

Überdies sollten Management ebenso wie Außendienstmitarbeiter mit einer leicht handbaren Software arbeiten können, die tägliche Kunden und Lieferanten-Verhandlungen unterstützen.

Unternehmensentscheidungen sollten von einem soliden transparenten und rationalen Controllingwerkzeug profitieren und Entscheidung profitabler werden.

Umsetzung



Alle Zielsetzungen konnten durch eine intelligente Architektur erreicht werden.

Eine Benutzerfreundliche Oberfläche dient zur Ansicht und Verwaltung der Daten.

Serverseitig wurde eine schlanke und zugleich mächtige Abstraktionsebene für den Import von Kennzahlen und Geschäftsvorfällen beliebiger Herkunft entwickelt.

Unterschiedlichste Servermodule erweitern das Grundsystem mit Funktionen wie beispielsweise einer vollautomatisierten Planzahlen Berechnung und Integration.

Nach erfolgreicher Datenaufbereitung werden Mitarbeiterbezogene Datenbanken erstellt, die auch auf mobile Geräte synchronisiert werden können für den Außendienst.

Ca. 40 Unterprojekte folgten nach der Fertigstellung der ersten Version.

Überdies wurden zwei Brauereien erfolgreich angebunden und konnten mit bei einem achtstelligen Umsatz ca. 8-15% Profitsteigerung erreichen.

Das Ergebnis

Ebenso elegant wie die Architektur im Hintergrund, wurde die Benutzeroberfläche der Profitanalyse, genannt Kundenbewertung.

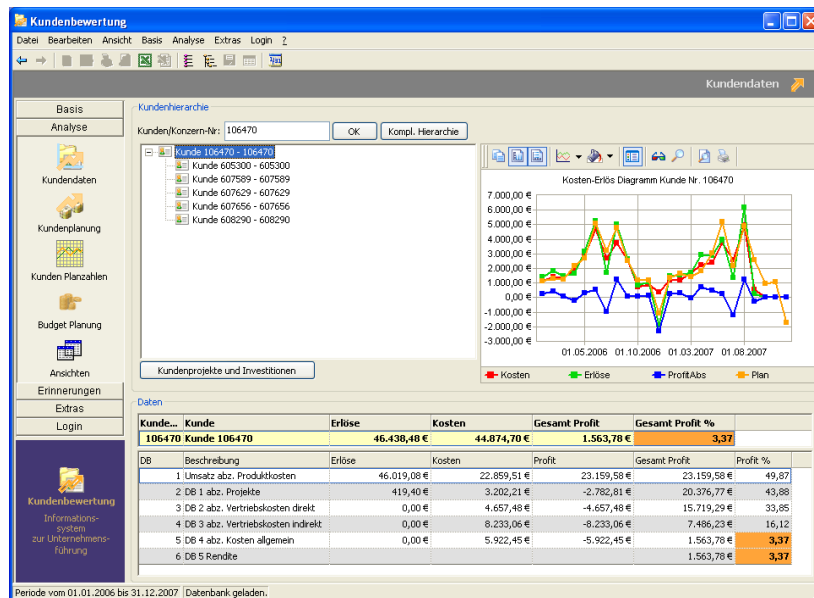


Abb.1

Ein Zoom in die Daten, von hohen Aggregation wie einer finalen Rendite des Kunden bis hin zur Bewertung einzelner Investitionen oder Artikelbezogener Daten sind leicht verständlich und intuitiv möglich.

