



CASE STUDY

Gut drauf! Auch dank neuer Softwareunterstützung.

Auftraggeber

Jäger Direkt GmbH & Co.
KG

www.jaeger-direkt.de



Branche

Hersteller für elektrotechnische Produkte

Art des Projektes

Vertriebscontrolling
Marketingcontrolling

Vorsysteme

Navision
Audial
Telefonanlage

Unternehmen

Jäger Direkt ist ein führender Hersteller von elektrotechnischen Produkten, mit Niederlassungen in Deutschland, den Niederlanden und Österreich. Das Unternehmen bietet mit über 170 Angestellten weit über 20.000 Kunden das wohl umfangreichste Serviceangebot der gesamten Elektrobranche. Das innovative Servicekonzept spiegelt sich auch in der Auswahl der Softwarelösung wieder, die für die Erstellung eines Business-Intelligence-Systems ausgewählt wurde.

Aufgabenstellung

Verschiedene, im Unternehmen (getrennt nach Niederlassung) anfallende Daten sollten zusammengeführt und für die Auswertung in einer einheitlichen Berichtsumgebung aufbereitet werden. Besonders wichtig war Jäger hierbei die Integration unterschiedlicher Altdaten. Dies erforderte eine Anpassung der Strukturen und Hierarchieebenen um eine gemeinsame Basis für die unterschiedlichen Systeme zu schaffen. Eine umfassende Vertriebsanalyse, verbunden mit einer Marketingüberwachung soll die verschiedenen Abteilungen in ihrer täglichen Arbeit unterstützen. Telefonanlagendaten sollten in die Auswertungen ebenso integriert werden wie die Erfolgsanalyse auf Basis der Printmedien. Ziel war es, eine komplette Analyse sämtlicher Marketingaktionen zu ermöglichen.

BOARD Lösung

In BOARD werden alle relevanten Daten aus unterschiedlichen Vorsystemen zusammengeführt. Hierbei werden sämtliche Daten angeglichen, einer Qualitätsprüfung unterzogen, geladen und miteinander in Verbindung gebracht. Vordefinierte Berichte unterstützen die Anwender bei der Standardanalyse und erleichtern die Ad-Hoc Analyse. Der automatische Ladevorgang stellt für diese Aufgabenstellungen tagesaktuelle Zahlen zur Verfügung. Die Einbindung weiterer Niederlassungen ist problemlos möglich, da diese Anforderung bereits im jetzigen System berücksichtigt wurde.

Die hergestellte Verbindung zwischen Telefonaten und Umsatz ermöglicht es, gezielt Telefonmarketing einzusetzen um so den Marketingmix konsequent zu verbessern. Flankierend hierzu wird der Printkatalog auf Produkt- und Seitenbasis eingebunden. Dadurch ist eine tagesaktuelle Analyse genauso möglich wie eine

CASE STUDY

Kundenstatements

„Ein schnelles und präzises Projekt – ich kann andere Abteilungen nur schwer bremsen, direkt mit deren Integration in BOARD zu beginnen. Ein weiterer Ausbau ist bereits beschlossen.“

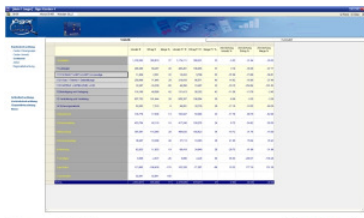
Robert Haberkern
IT

„Endlich kann ich Berichte aktuell und ansprechend erstellen. Tagesaktuelle Zahlen sind hierfür ebenso unerlässlich wie eine ständig gesicherte Datenqualität.“

Nikolai Jeuthe
Controlling



Kundenbetrachtung



Sortimentsbetrachtung

gezielte Steuerung aller Marketingaktionen. Kundengruppen können ebenso zielgenau analysiert werden wie die internationale Vertriebsstruktur von Jäger, getrennt nach Niederlassungen, im Berichtswesen Berücksichtigung gefunden hat.

Kundennutzen

Während des Projektes wurden einheitliche Kennzahlen definiert, welche die Analyse und die Unternehmensausrichtung vereinfachen. Entscheider profitieren von einer permanenten Verfügbarkeit aktueller Zahlen und von automatisierten Berichten. Weiterführende Informationen den Katalogerfolg betreffend ermöglichen wichtiges Marketingcontrolling (Verknüpfung von Verkäufen mit Informationen zu Katalogseiten und Marketingaktionen).

Die Unternehmensdaten werden durch BOARD zu Informationen, die je nach Berechtigung, unternehmensweit eingesehen werden können. Die Ad-Hoc Analyse ermöglicht es den betroffenen Mitarbeitern, anfallende Aufgaben schnell und flexibel zu erfüllen und die dezentrale Verteilung von Berichten vereinfacht die unternehmensweite Kommunikation und Information.

Die Flexibilität des Systems erlaubt es, wie geplant, weitere Unternehmensbereiche einzugliedern, um ein firmenumspannendes BI-System zu schaffen. Darüber hinaus wurde die Qualität der Stammdaten mit Einführung des Systems nachhaltig verbessert.

BOARD-Partner

Die Insight Dimensions GmbH ist ein unabhängiger Berater und Lösungsanbieter für leistungsfähige Business Intelligence (BI)- und Performance Management-Lösungen.

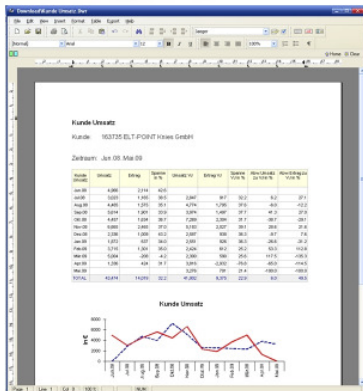
Das Produktportfolio umfasst Systeme und Werkzeuge, die der systematischen Analyse, Planung und Visualisierung sämtlicher (digitaler) Unternehmensdaten dienen. Sie unterstützen das Management, die Fachabteilung und die IT gleichermaßen und leisten in allen Unternehmensbereichen einen unermesslichen Mehrwert.

Das modulare Leistungsangebot von INDIM reicht von der Beratung bis zur Auswahl, Realisierung und Implementierung eines geeigneten Systems. Zusätzlich begleitet INDIM seine Kunden hinsichtlich Betrieb, Schulung, Wartung, und Support, bietet aber auch kompletten Reporting-Service an.



BOARD Fallstudien – unsere Meisterwerke

CASE STUDY



Berichtsexport

INDIM agiert unabhängig von Herstellern und gewährt dadurch ein Höchstmaß an Objektivität sowie moderne, individuelle und performante Lösungen mit großem Funktionsumfang.

Über BOARD

BOARD International ist weltweit führend im Bereich der Business Intelligence (BI) und Corporate Performance Management (CPM) Toolkits. BOARD ermöglichte weltweit bereits über 2.000 Unternehmen, BI & CPM Applikationen in einer einzelnen integrierten Umgebung zu implementieren – völlig ohne Programmieraufwand und zu einem Bruchteil der Kosten und Zeitaufwände, die traditionelle Lösungen beanspruchen können. BOARD bietet eine präzise Sicht auf Ihre Unternehmensinformationen, vollständig in Ihre CPM-Prozesse (Budgetierung, Forecasting, Planung, Reporting, KPI, Scorecarding, etc.) integriert. Damit werden auf einzigartige Weise Performance mit strategischer Vision auf allen Ebenen bis hin zu operativen Details verbunden. www.board.de