

BUSINESS ANALYTICS

mit mip und IBM

ERFOLG IST MESSBAR.

Business Analytics stellt alle relevanten Informationen zu Geschäftsprozessen bereit. Für jeden Fachbereich. Zu jeder Zeit.

Kontakt

mip Management Informationspartner GmbH

Fürstenrieder Straße 267

81377 München

+49 (0)89 589394 0

+49 (0)89 589394 50

vertrieb@mip.de

www.mip.de/business-analytics

Diese Broschüre wurde in Zusammenarbeit mit dem Unternehmen mip Management Informationspartner GmbH und Avnet erstellt.

03

mip

Unternehmensdarstellung

04

Vertrieb

Reporting

06

Einkauf

Ad-hoc-Analyse

08

Controlling

Planung

10

Marketing

Predictive Analytics

12

IT

Datenbasis

14

Konklusion

Business-Analytics-Lösungen

mip Management Informationspartner GmbH

Business Analytics sorgt für unternehmerisches Wissen mit mehr Tiefe und Inhalt



Sie kennen das aus Ihrem Unternehmen – herkömmliche Datenanalysen und unflexible Berichte decken den Informationsbedarf der Fachabteilungen nicht (mehr) ab. Oftmals entsteht dadurch ein Wildwuchs an Analyseanwendungen, die für zeitaufwändige Datenauswertungen genutzt werden. Woran liegt das?

Die Antwort liegt zum einen in einem dynamischen Markt, der den Fachabteilungen tagtäglich eine schnelle Reaktion auf Kundenanforderungen und Veränderungen abfordert. Und zum anderen in der ständigen Verfügbarkeit von Geschäftsdaten, deren Analyse sie in die Lage versetzen könnte, potentielle Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen und Prozesse zu optimieren. Ebenso in den neuen Datenquellen, wie beispielsweise aus den Social Media Plattformen, die ebenfalls für Geschäftszwecke analysiert werden könnten.

Alles zusammen erfordert auch heute eine systematische Erfassung, Analyse und Aufbereitung der Informationen. Mit einer Kombination aus klassischen und neuen Analysewerkzeugen können Ihre Anwender nicht nur standardisierte Berichte abrufen, sondern neue Erkenntnisse generieren. Die Ad-hoc-Nutzung heterogener Datenquellen, der Einsatz vorausschauender Analysen oder die Nutzung mobile Anwendungen, alles ist machbar. Eine Herausforderung? Mit der richtigen Business Analytics Strategie können Sie diese meistern!

Jeder Ihrer Fachbereiche wird davon profitieren! Einige lohnenswerte Einsatzfelder haben wir für Sie in dieser Broschüre zusammengestellt. So finden Sie die jeweils optimale Lösung zur ergebnisorientierten Datennutzung. Zusammen mit unserem Projekt Know-how bildet diese das Fundament für Ihr erfolgreiches Projekt. Machen Sie sich unsere langjährige Erfahrung im Mittelstand in den Bereichen Data Warehouse, Business Intelligence, Business-/ Predictive-Analytics und Big Data zu Nutze. Mit uns gewinnen Sie aus Ihren Daten mehr als nur die Vergangenheitsbetrachtung.

Sprechen Sie uns an!

**„Das Potential für Ihren
Geschäftserfolg liegt in
Ihren Daten. Schöpfen
Sie es aus!“**

„Ich frage mich, wie
ein gutes Reporting
mir hilft, meine
Ziele zu erreichen?“

Saskia Müller,
Vertriebsleiterin



REPORTING
AKTUELL
RELEVANT
OFFLINE VERFÜGBAR
AUTOMATISIERT

„Ein solides Reporting gibt uns vielfältige Möglichkeiten für eine deutlich gehobene Professionalität.“



Wie gebe ich meinen Mitarbeitern mehr Vertriebszeit?

Ich möchte, dass meine Vertriebsmitarbeiter möglichst viel Zeit bei und mit ihren Kunden verbringen. Wir müssen dafür sorgen, dass unsere Mitarbeiter weniger Zeit für die Recherche nach Informationen aufwenden und diese stattdessen automatisch erhalten. ➔ Die IBM Cognos Business Intelligence Software stellt den Mitarbeitern die benötigten Informationen aus den verschiedenen Systemen automatisiert und aufbereitet zur Verfügung. Beispielsweise aktuelle Daten aus dem CRM-System über den betreffenden Kunden, offene Posten aus der Buchhaltung oder bisherige Umsätze und ausstehende Lieferungen aus dem ERP-System.

Wie können die Vertriebsbeauftragten ihre Zeit beim Kunden effektiver nutzen?

Die Informationen, die unsere Vertriebsbeauftragten über ihre Kunden haben, müssen aktuell sein und daher regelmäßig auf den neuesten Stand gebracht werden. ➔ Mit IBM Cognos Active Reports können die Benutzer auf Inhalte in Berichten und Dashboards zugreifen und diese interaktiv nutzen, unabhängig davon, ob sie gerade mit dem Netzwerk verbunden sind oder nicht. So sind alle relevanten Informationen vorhanden und können vor und während der Kundengespräche bei Bedarf abgerufen und diskutiert werden.

Wie bekommen meine Mitarbeiter die nötigen Informationen?

Es ist doch sehr effektiv, wenn ich meinen Mitarbeitern alle relevanten Informationen über ihre Kunden und ihr Vertriebsgebiet regelmäßig und unabhängig vom Endgerät zur Verfügung stellen kann. Und sie dann beim Kunden vor Ort sogar offline darauf zugreifen können. ➔ Durch die neuesten Innovationen von IBM Cognos erhalten die Mitarbeiter in Sekundenschnelle Zugriff auf Informationen und Berichte, ganz gleich, wo sie sich gerade befinden. Dabei werden auch Mitarbeiter einbezogen, die die Business Intelligence Software nicht direkt nutzen und keine Verbindung zur Infrastruktur haben. IBM Cognos Mobile liefert außerdem Unterstützung für mobile Endgeräte und Geräte mit Touchscreen, darunter das Apple iPad, mit denen die entsprechenden Informationen an jedem Ort zur Verfügung stehen.

Mehrwerte und Nutzen

- Verlässliche Auskunft zur IST-Situation
- Konsistente Zahlen im ganzen Unternehmen
- Individuell zugeschnittene Informationen
- Self-Service BI durch Fachanwender
- Faktenbasierte Diskussionen
- Fundierte Entscheidungsbasis



AD-HOC-ANALYSE

KURZFRISTIG ZIELORIENTIERT ANSCHAULICH VALIDE BASIS



„Kann ich durch
Ad-hoc-Analysen
kurzfristig auf
Marktveränderungen
reagieren?“

Rainer Gerling,
Leiter Einkauf



Wie kann ich meine Entscheidungsmöglichkeiten vernünftig bewerten?

Meine Mitarbeiter und ich treffen im Einkauf täglich mehrere hundert Entscheidungen. Um jede einzelne vernünftig bewerten und effizient treffen zu können, wäre enormer Aufwand notwendig. → IBM Cognos Business Intelligence verwandelt Daten in vergangenheits-, gegenwarts- und zukunftsbezogene Ansichten von Geschäftsbetrieb und Leistung. Mithilfe dieser Ansichten können sofortige und spätere Auswirkungen von Entscheidungen besser veranschaulicht werden. Konsistente Momentaufnahmen der Geschäftsleistung werden in unternehmensorientierten Berichten und unabhängig zusammengestellten Dashboards auf Basis verlässlicher Informationen bereitgestellt.

Wie kann ich schnell und einfach auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren?

Bei allen Entscheidungen müssen wir die sich täglich verändernden Rahmenbedingungen im Blick behalten. Sei es eine Bedarfsanpassung durch die Produktion, eine Überarbeitung der Lieferantenauswahl, Preisentwicklungen am Markt oder veränderte Kriterien beim Benchmarking. Darauf möchte ich schnell und

einfach reagieren können. → Dank verdichteter Datenbestände wird ein schneller Überblick zu Trends oder Unregelmäßigkeiten im Beschaffungsprozess vermittelt. IBM Cognos BI greift mit Ad-hoc-Analysen auf eine verlässliche Datenbasis zu und kann so die Analyse-Kriterien flexibel den Rahmenbedingungen anpassen. Die anschauliche Visualisierung der wichtigsten Kennzahlen unterstützt dabei, etwaige saisonale oder konjunkturelle Anpassungen mit den Lieferanten zu besprechen.

Wie kann ich die Informationen dafür schnell verfügbar machen?

Für die Erstellung und Auswertung von komplexen Excel-Tabellen bleibt keine Zeit, da die Entscheidungen schnell getroffen werden müssen. Für eine effiziente Entscheidungsfindung benötigen wir die relevanten Informationen und Daten auf Knopfdruck – und das am besten noch mit verschiedenen Zeiträumen und Perspektiven. → IBM Cognos BI basiert auf einem umfassenden Modell der Unternehmensdaten und enthält Funktionen zur Ad-hoc-Analyse, womit sowohl die gelegentlichen Nutzer als auch die Power-User ebenso wie die IT-Mitarbeiter ihre Analysen in kürzester Zeit durchführen können.

Mehrwerte und Nutzen

- Effiziente und zielorientierte Entscheidungen
- Optimale Beschaffung auf Artikellevel
- Kontinuierliches Lieferanten-Benchmarking
- Monitoring von Rahmenverträgen
- Erkennung von Trends / Preisentwicklungen
- Fundierte Entscheidungsgrundlagen

„Die Ad-hoc-Analysen unterstützen unsere Reaktionen bei Bedarfsanpassungen, Lieferantenauswahl, Preisentwicklungen oder Benchmarks nach bestimmten Kriterien.“



PLANUNG INTEGRIERT REALISTISCH ZIELGERICHTET INDIVIDUELL

„Wie kann ich eine zielgerichtete Planung für mein Unternehmen erreichen?“

Stefan Schulz,
Leiter Controlling



Wie kann ich eine möglichst realistische Planung gewährleisten?

Um eine Unternehmensplanung zu erreichen, die realistisch auf allen Ebenen ist, müssen wir die Planung in den Bereichen Vertrieb, Produktion und Finanzen eng miteinander verzahnen. ➔ Mit IBM Cognos TM1 ist eine schlanke und passgenaue Unternehmensplanung

möglich, mit der der gesamte Planungszyklus – von der Strategie bis hin zur Budget- und Forecast-Planung – abgebildet werden kann. Wesentlich dabei ist, dass direkte Verbindungen und Zusammenhänge zwischen den operativen Planungsschritten hergestellt werden. Z.B. die Verknüpfung von Vertriebs- und Absatzplanung mit der Finanzperspektive. Dabei werden auf allen Ebenen der Wertschöpfungskette Szenarien

entwickelt, um Abhängigkeiten zu erkennen. Auf Basis dieser Planungsergebnisse können unternehmerische Entscheidungen schneller und zukunftssicherer getroffen werden.

Wie kann ich meine Planung flexibel gestalten?

Unsere Unternehmensplanung muss trotz der Komplexität flexibel an sich verändernde Bedingungen ange-

„Eine schlanke und passgenaue Unternehmensplanung mit einer ausgereiften und in der Praxis bewährten Lösung.“



passt werden können. So haben wir die Möglichkeit, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren und uns optimal auf die Zukunft vorzubereiten. Dafür ist besonders entscheidend, dass die Daten aufbereitet werden und uns schnell zur Verfügung stehen. Die Zeit für aufwendiges Erstellen von mehrdimensionalen Excel Tabellen haben wir dabei nicht. ➔ Mit den IBM Cognos Lösungen kann auf Knopfdruck

auf „Was wäre, wenn“-Szenariomodellierungen und die Erstellung rollierender Prognosen zurückgegriffen werden. Somit können verschiedene Szenarien zunächst simuliert und im Bedarfsfall schnell darauf reagiert werden.

Mehrwerte und Nutzen

- Individuelle und angemessene Planung
- Sicherstellung der Liquidität
- Bedarfsgerechte Bestands- und Produktionsplanung
- Alltagstaugliche Kennzahlen
- Zeitgewinn
- Deutliche Reduzierung manueller Planungsschritte
- Erhöhung der Transparenz
- Gezielte Leistungs- und Erfolgsmessung



„Weiß ich, wer meine Kunden sind und was sie morgen kaufen werden?“

Christina Meyer,
Marketing



Wie bekomme ich ein ganzheitliches Bild meiner Kunden?

Unsere Kunden sind heute besser informiert, anspruchsvoller als je zuvor und starten Kaufprozesse im Internet. Die klassischen Elemente der Informationssuche wie Prospekte, Magazine, Veranstaltungen und Messen spielen eher eine nebensächliche Rolle. Rat holen sich unsere Kunden nicht nur im persönlichen Umfeld, sondern auch in Foren und auf Social-Media-Plattformen.

➔ Mithilfe der Analyse- und Datenerhebungs-Funktionalitäten der IBM SPSS Software werden Daten zu Interaktionen, Meinungen und menschlichen Faktoren erfasst und vorausschauend analysiert. Diese Erkenntnisse helfen, die tägliche Entscheidungsfindung positiv zu beeinflussen und fließen darüber hinaus in die Geschäftsprozesse ein.

Wie kann ich das Kaufverhalten meiner Kunden vorhersagen?

Gerade hier sind wir als Marketingabteilung gefordert. Früher galt es Märkte zu erobern, heute betrach-



PREDICTIVE ANALYTICS

EFFIZIENT ZIELGERICHTET VORAUSSCHAUEND VERLÄSSLICH

ten wir die Kunden individuell. Somit werden aus Zielgruppen Individuen, die wir direkt ansprechen. → Mit IBM SPSS Software für Statistik, Data- und Textmining werden wissenschaftlich erprobte Vorhersagemodelle eingesetzt. Dadurch wird das Kundenverhalten verlässlich prognostiziert und die Kundenbeziehungen intensiviert.

Welche Anforderungen stellt das an unser Marketing?

Wir müssen verstehen, was unsere Kunden wollen, warum sie kaufen und sich für eine konkrete Marke oder ein Produkt entscheiden. Dafür brauchen wir nicht nur ein Verständnis für neue Kommunikationswe-


ge, sondern auch für die Technik. Wir müssen enorme Datenmengen und Informationen analysieren und ordnen, um daraus die richtigen Aktionen zu generieren. → Die IBM SPSS Software Produkte liefern die dazu notwendigen Tools und werden den Anforderungen verschiedener

Benutzer gerecht – vom Einsteiger bis zum Analysten. So werden neue Strategien für digitales Marketing ausgebaut und das Offline-Marketing trotzdem weiterverfolgt. Dadurch wird das Marketing zur zielgerichteten Interaktion mit den Kunden.

**„Mein Kunde
bleibt König!“**

Mehrwerte und Nutzen

- Gezielte Segmentierung von Kunden
- Individuelle Kundenansprache
- Ermittlung neuer Umsatz-Potenziale
- Prognose der Werbewirksamkeit
- Optimierung von Kampagnen
- Erkennung von potenziellen Käufern – in Shop und Web
- Prävention von Kundenabwanderungen
- Optimierung von Kundenbindungsmaßnahmen
- Beobachtung der Markenwahrnehmung

A portrait of Johannes Berger, CIO, a middle-aged man with grey hair, wearing a white dress shirt and a red and white striped tie. He has his arms crossed and is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred office setting.

„Und wie setze ich diese Anforderungen der Fachbereiche in eine solide Infrastruktur um?“

Johannes Berger,
CIO

„Business- und Predictive Analytics kombiniert mit neuesten Data Warehouse Lösungen und zukunftsweisenden Technologien wie in-Memory oder Hadoop.“



DATENBASIS KONSISTENT SKALIERBAR PERFORMANT AGIL



Vor welche Herausforderungen werde ich gestellt?

Die Digitalisierung verändert zunehmend unsere Zusammenarbeit mit den Fachbereichen. Die wachsenden Datenmengen erfordern eine systematische Erfassung, Analyse und Aufbereitung der Informationen, um daraus Handlungsempfehlungen abzuleiten. Damit steigen die Anforderungen an unsere Business Intelligence- und Data Warehouse-Systeme beständig an. Unsere Anwender haben umfangreichere Informationsbedürfnisse – neue Datenquellen wie soziale Medien, Sensordaten, Videoaufzeichnungen, etc. müssen integriert werden. Die Toleranz bei Wartezeiten auf Datenabfragen sinkt rapide. Wir müssen diesen Herausforderungen Stand halten, wenn wir die Innovationen im Unternehmen mit vorantreiben wollen.

Welche Anforderungen werden an unsere IT gestellt und wie werde ich diesen gerecht?

Eine besondere Aufmerksamkeit wird der Kosteneffizienz, Skalierbarkeit und Performance der eingesetzten Systeme zuteil. Viele Datenspeicher, Datenintegrationsprozesse und oftmals verschiedene Analysewerkzeuge erhöhen die Komplexität der Infrastruktur. Die wachsende Zahl der Anwender, der Datenvolumina, der komplexen Abfragen und Datenmodelle erfordert skalierbare und schnelle Systeme. Eine hohe Datenqualität ist die Voraussetzung für eine ergebnisorientierte Datennutzung. Ein einfacher Datenzugang für die Endanwender muss gewährleistet sein. Das alles bei einfacher Wartung, schneller Anpassungsfähigkeit, verstärktem Datenschutz und immer unter Kostendruck.

Wie gestalte ich meine IT agil, um auf diese Anforderungen reagieren zu können?

➔ IBM als Partner stellt ein komplettes Lösungsportfolio bereit, das den Anforderungen durchgehend gerecht wird. Neben modernster Business- und Predictive Analytics Software, bietet IBM neueste Data Warehouse-Lösungen kombiniert mit zukunftsweisenden Technologien wie in-Memory oder Hadoop. Diese fügen sich übergangslos in die bestehende IT-Infrastruktur ein und nutzen optimal die vorhandenen Hardware-Ressourcen. Dadurch wird die Geschwindigkeit und Einfachheit der Analysen verbessert, das Datenmanagement erleichtert und die Datenqualität signifikant gesteigert. So können die drängendsten Anforderungen im Handumdrehen in Angriff genommen werden – mit der Sicherheit, dass diese Lösungen durch nahtlose Erweiterungen auch zukünftigen Herausforderungen gewachsen sind.

Mehrwerte und Nutzen

- Neuer Wertbeitrag durch die IT
- Nutzung der Daten aus neuen Quellen
- Verhinderung einer Schatten-IT
- Zufriedenheit und Akzeptanz der Anwender
- Kosteneffiziente Verwaltung von Big Data
- Höhere Wirtschaftlichkeit
- Schnellerer ROI
- Höchste Sicherheitsstandards
- Zusammenarbeit mit Fachabteilungen

Konklusion

Aus Daten relevante Informationen erstellen, um Erkenntnisse zu gewinnen, die zu besseren Entscheidungen führen.

Die Business-Analytics-Lösungen von IBM unterstützen Unternehmen jeder Größenordnung dabei, die vielen vorhandenen Daten und Informationen im geschäftlichen Kontext sinnvoll zu interpretieren. Business Analytics Anwender aller Fachbereiche können schneller und einfacher Erkenntnisse aus allen Arten von Daten und aus verschiedenen Plattformen und Geräten gewinnen. Self-Service-Funktionen sowie integrierte Expertise und geschäftsrelevante Informationen geben den Anwendern und Empfängern die Freiheit und Sicherheit, fundiertere Entscheidungen zu treffen, mit denen sich ihre geschäftlichen Anforderungen besser erfüllen lassen. Wenn Kosten und Implementierung Anlass zur Sorge geben, bietet IBM auch SaaS-Optionen (Software as a Service) für Business Analytics.

Fragen?

Rufen Sie uns an:

mip Management Informationspartner GmbH

Fürstenrieder Straße 267

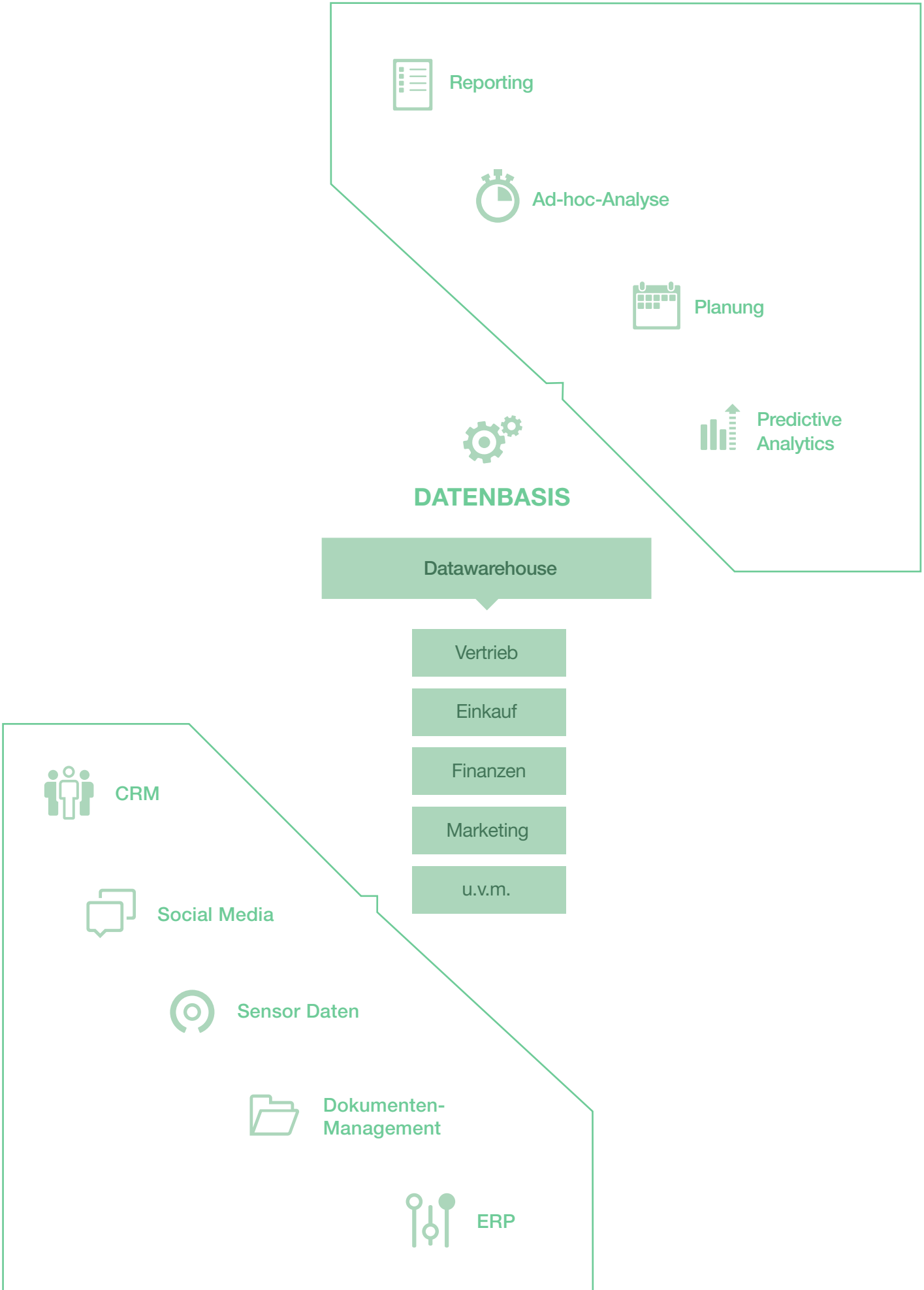
81377 München

+49 (0)89 589394 0

+49 (0)89 589394 50

vertrieb@mip.de

www.mip.de/business-analytics



Ihr Systemhaus für IBM Business Analytics-Lösungen

mip Management Informationspartner GmbH
Fürstenrieder Straße 267
81377 München
+49 (0)89 589394 0
vertrieb@mip.de

www.mip.de/business-analytics