

Referenz

devolo AG – Jaspersoft BI-Suite eingebettet in ein Portal-CRM sorgt für zentrale Datensicht

Ein Unternehmen, das verbindet

Die devolo AG ist heute das führende europäische Unternehmen im Markt für Powerline Kommunikations-Lösungen. Das Kernprodukt der devolo AG ist dLAN® (direct Local Area Network), die Technologie zur einfachen, schnellen und sicheren Datenkommunikation über die Stromleitung.

Herausforderung: Zentrale Sicht auf Daten aus verschiedenen Bereichen

Mit dem Portal-CRM auf Basis der Software Intrex existiert bereits eine Lösung im Haus, die eine zentrale Sicht auf die Kunden zur Verfügung stellt. Mit einem in das CRM integrierten Berichtswesen soll den Key-Usern nun die Möglichkeit gegeben werden, alle Daten der Kunden selbstständig, bedarfsgerecht, interaktiv und spontan auswerten zu können. M. a. W.: Fragen zu den Kunden sollen einfach beantwortet und ein kundenorientiertes Agieren und Reagieren ermöglicht werden.

Passgenaue Bereitstellung der BI-Funktionen im Portal-CRM

Mit der Jaspersoft BI-Suite - eingebettet in das Portal-CRM - können die Kundenbetreuer nun auf die Daten aus den

unterschiedlichsten Bereichen zugreifen und diese untereinander in Bezug setzen. Diese Auswertungen können sie folglich genau in dem System durchführen, mit dem sie täglich arbeiten: dem Portal-CRM. Ein Systemwechsel ist somit nicht notwendig. Mit der bewährten Plattform von Jaspersoft, die bereits in über 175.000 Anwendungen integriert ist, war die Umsetzung einfach und schnell möglich.



Das Kernprodukt der devolo AG ist dLAN® (direct Local Area Network), die Technologie zur einfachen, schnellen und sicheren Datenkommunikation über die Stromleitung.

Auf einen Blick können die Mitarbeiter der devolo AG Retouren, Top-Produkte, Werbeaktionen und Ziele zu Ihren Kunden anzeigen und mit der aktuellen Kommunikation sowie den Geschäftschancen und Kundenentwicklungsplänen in Verbindung setzen.

Gemeinsam mit QuinScape wurden Daten aus verschiedenen Systemen

mit einander in Bezug gesetzt, aufbereitet und für die Berichte und Analysen zur Verfügung gestellt. Bereits wenige Schulungstage haben Mitarbeiter der devolo AG befähigt, optisch hochwertige Berichte eigenständig zu erstellen. Über das Ad-Hoc-Reporting können die Mitarbeiter zudem in den Daten auf Informationssuche gehen und bislang unbekannte Zusammenhänge aufdecken. Somit ist eine direkte Analyse der vorliegenden Daten möglich, ohne diese im Vorfeld spezifizieren und als "feste" Berichte in der IT anfordern zu müssen.

Der Nutzen

Aufgrund der integrierten Verfügbarkeit der Daten und Auswertungen im Portal-CRM stehen Kundenbetreuer nun weit mehr Informationen zur Verfügung, um kundenorientiert zu agieren. Außerdem wurden Management und Controlling dazu befähigt, die Daten zur eigenständigen Beantwortung von Fragen und zur Aufdeckung von Zusammenhängen heranzuziehen.

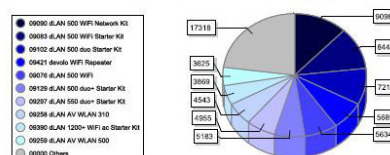
Für die Zukunft, nach diesem erfolgreichen Projektauftritt, ist geplant gemeinsam ein Data Warehouse aufzusetzen, sodass der Blick auf die Kunden noch umfassender möglich ist und weitere unbekannte Zusammenhänge erschlossen werden können.

Vereinfachung nützlich machen

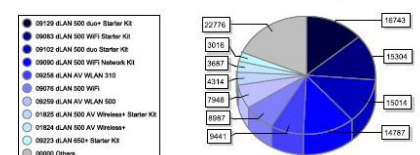
„Die Rückmeldungen meiner Kollegen zu den Berichten sind sehr positiv. Wir haben mit der Jaspersoft BI-Suite nun die Möglichkeit den Kollegen sehr aussagekräftige Reportings an die Hand zu geben.“

Karsten Kämmerling,
Sales Analyst

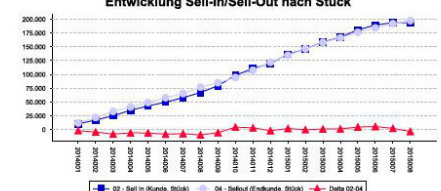
Sellout Top 10-Produkte 2015 (Stk.):



Sellout Top 10-Produkte 2014 (Stk.):



Entwicklung Sell-In/Sell-Out nach Stück



Durch die passgenaue Bereitstellung der BI-Funktionen, integriert in das Portal-CRM, wird eine konsequente Ausrichtung des Unternehmens auf die Kunden unterstützt.