

Projekt-Story:

Business Intelligence

Vertriebscontrolling, Finanzdienstleister

Projektmanagement:

Agile Projektmethodik
Testautomatisierung

Technologie:

Oracle Datenbank
Oracle Essbase
Oracle OBI EE



Dashboard zur Vertriebssteuerung sichert Near-Real-Time-Reaktionsfähigkeit

Mit der Einführung des Dashboards „Vertriebssteuerung“ legte die Deutsche Leasing die Basis für ein umfassendes Vertriebs-Reporting entlang des gesamten Vertragslebenszyklus: Mit Hilfe von OPITZ CONSULTING schuf man eine 360-Grad-Sicht, die Kundenaktivitäten, Verkaufsprojekte, das resultierende Neugeschäft sowie das zugehörige Nachgeschäft umfasst. Diese Informationen werden noch um eine Risikostrukturanalyse ergänzt.

Über ein Dashboard stehen die Berichte dem Management und den verschiedenen Geschäftsfeldern und Bereichen zur Verfügung. So ließen sich nicht nur die Erträge steigern, sondern auch die Transparenz verbessern und die Kosten für externe Dienstleistungen reduzieren.

Deutsche Leasing 

„In enger Zusammenarbeit mit OPITZ CONSULTING haben wir die bestehende monatliche Regionalstatistik gegen ein Dashboard mit einer einheitlichen Berichtslogik ausgetauscht. Heute greifen wir bei der Vertriebssteuerung auf tagesaktuelle Daten zu.“ Deutsche Leasing AG, Frank Holoch, Vertriebssteuerung & QM Unternehmensentwicklung