

Projekt-Story:

# Business Intelligence

Vertriebscontrolling, Finanzdienstleister

## Projektvorgehen:

Prince2

## Technologie:

Oracle Datenbank  
SAP Business Objects  
PL/SQL  
UC4



## Effektive Steuerung mit Vertriebserfolgsrechnung

Grundlage war die Implementierung eines zentralen DWH als Basis für ein effektives und umfassendes Vertriebscontrollingsystem zur optimierten Vertriebssteuerung und Entscheidungsunterstützung in den Vertriebs- und Produktbereichen. Das umfassende Vertriebscontrolling der Postbank verfolgt das Ziel, Kennzahlen und Tabellen aus den verschiedenen Quellen so aufzubereiten und zentral verfügbar zu machen, dass die vielfältigen Business-Questions,

Kennzahlenanforderungen von Management und Fachbereichen durch aussagekräftige Berichte und umfangreiche Analysemöglichkeiten beantwortet werden.

Seit über 15 Jahren pflegt OPITZ CONSULTING dieses System und passt es laufend an die sich verändernde Rahmenbedingungen und Anforderungen sowie neue Fragestellungen des Vertriebscontrollings an.



*„Implementierung eines zentralen Vertriebscontrollingsystems schafft mehr Effizienz in der Vertriebssteuerung und bietet neue umfangreiche Analysemöglichkeiten.“* Deutsche Postbank AG, Jörg Ahlgrimm, Abteilungsleiter (Vertriebswegemanagement Daten und Tools)