

## Projektziele

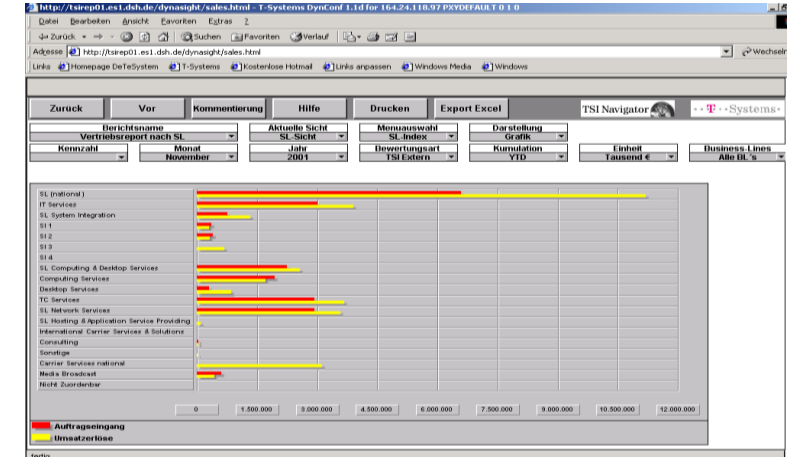
- Monatliche Bereitstellung von Berichten für das Management zur Unterstützung der Vertriebssteuerung und operativer Vertriebsseinheiten
- Business- und Legal Reporting
- Maximale Transparenz über Status und Verlauf insbesondere der Größen: Auftragseingang, Fakturierter Umsatz, Offene Forderungen, Vorhaben, Auftragsbestand
- Internationaler Rollout des Sales Reporting Tools

## Kundennutzen

- Verbesserte Steuerung der operativen Vertriebsseinheiten
- Transparenz von Ursache-/Wirkungszusammenhängen
- Schnellere Erkennbarkeit von Handlungsbedarf und Handlungsoptionen
- Auswirkungen historischer Entscheidungen können besser evaluiert werden

## Projektdetails

- Projektdauer Rollout: 3,5 Monate
- Anwender/  
Projektbeteiligte: ca. 200 Anwender weltweit
- Lösungsarchitektur 3-tier Data Warehouse Architektur
- Relationales Data Warehouse auf Basis von Microsoft SQL
  - Multidimensionale Information Factorys auf Basis von Hyperion Essbase
  - Webbasiertes Frontend auf Basis von arcplan Enterprise sowie alternativ Excel als Anwenderschnittstelle



Achim Bernlöhner (Leiter Vertriebssysteme, Deutsche Telekom AG): „Es war wirklich unglaublich. Innerhalb von 3 Monaten hat uns Braincourt ein Data Warehouse während eines Joint Ventures gebaut, das vertriebsrelevante Informationen von über 100 juristischen Personen (national & international) in der Dimension Kunde abbildet.“