

Fallstudie:

Degussa AG - Customer Attractiveness Reports

„Cyberpark erstellte für uns ein maßgeschneidertes web-basiertes Reporting Tool auf Basis von Crystal Reports. Das Tool ist ein effizientes Controlling-instrument und ergänzt unsere ERP-Anwendungen exzellent um den Bereich Customer Attractiveness Reports.“

Dr. Mark Redshaw, Degussa AG, Project Manager F@CES™

Fokus

Content Management
E-Learning
Intranet
Produktkommunikation
Prozessoptimierung
► **Reporting Tools**
Unternehmenskommunikation
Wissensmanagement

Kurz gefasst

- Applikation zur Erstellung von Customer Attractiveness Reports
- Auf den Kunden maßgeschneiderte Lösung unter Verwendung von Crystal Reports in Verbindung mit einer Oracle Datenbank
- Weltweite Administration durch web-basierte Lösung
- Userzugriffe geregelt durch Rechtesystem
- Konnektivität zu unterschiedlichsten Datenquellen wie SAP, Oracle, Access, MS-SQL Server möglich
- Umfangreiche Reports mit stark differenzierbarem Fokus
- Kalkulationswerkzeug mit individuell gestaltbaren Kennzahlen und Charts
- Ausgabe der Reports als PDF, Word, Excel oder Web möglich

Fallstudie: Reporting Tools



crystal reports

Crystal Reports ist eine umfassende Reporting-Lösung, mit der man einfach auf Daten zugreifen, sie analysieren, Berichte erstellen und verteilen kann. Dieses Produkt gilt weltweit als Standardprogramm im Bereich der Hochleistungs-Berichtserstellung.



Projektdaten

Kunde: Degussa AG, Feed Additives

Projektleiter: Dr. Mark Redshaw

Projektleiter cyberpark:

Ingo Weyel

cyberpark GmbH

fon.: +49(0)761 38 99 97 13

weyel@cyberpark.de

www.cyberpark.de

Herausforderung

Der Geschäftsbereich Feed Additives wollte für seine Standorte in über 80 Ländern ein weltweit vernetztes Reporting Tool für die Aufnahme und Analyse von Daten zur Bewertung von Kunden, Märkten und Produkten einführen. Neben der Konnektivität zu verschiedensten Datenquellen war eine große Anzahl von Kennzahlen wichtig. Ebenso sollte die Lösung skalierbar sein, da weitere Anwendungen im Bereich Kundenbeziehungsmanagement geplant waren.

Lösung

Cyberpark erstellte eine auf den Kunden maßgeschneiderte Lösung unter Verwendung von Crystal Reports in Verbindung mit einer Oracle Datenbank. Somit konnte eine web-basierte Lösung geschaffen werden, die weltweit administrierbar ist und die Zusammenführung von Daten aus unterschiedlichsten Quellen ermöglicht. Zum einen fließen Daten aus den entsprechenden SAP-Modulen in die Datenbank ein. Zum anderen werden Zusatzdaten, die nicht durch SAP erhältlich sind durch eine ebenfalls web-basierte Eingabemaske erfasst. Hier geben bspw. Außendienstmitarbeiter dezentral ihre Ergebnisse ein.

In einer Report Auswahl-Maske können zahlreiche Berichte ausgewählt werden. Ein Rechtesystem regelt dabei auf welche Berichte der User Zugriff hat. Die Datenbasis und der Focus sind für jeden Report nochmals individuell bestimmbar (bspw.: Kunden, Produkte, Märkte). Ein Kalkulationswerkzeug errechnet dann die gewünschten Wertescharen und Kennzahlen. Das System stellt dabei eine massive Anzahl von Standardkennzahlen (bspw.: EBITDA, CAGR) zur Verfügung ermöglicht aber auch individuell gestaltbare Kennzahlen, die den Geschäftsprozess ggf. besser darstellen.

Die Ausgabe der Reports ist je nach Wunsch als PDF-, Excel-, Word- oder natürlich auch als (browserunabhängiges) Web-Format erhältlich.

Erfolg

Die web-basierte Lösung ermöglicht die schnelle, äußerst praktikable und kostengünstige Berichterstellung der weltweit mehr als 80 Vertriebsbüros.

Der Geschäftsbereich Feed Additives erhielt somit ein effizientes Controlling-instrument zur Bewertung von Kunden, Produkten und Märkten. Es liefert Grundlagen für die Ausschöpfung von Vertriebspotentialen und für strategische Managemententscheidungen. Ferner besteht großes Skalierungspotential für den geplanten Ausbau des Kundenbeziehungsmanagements.

Schlüsselwörter

Kundenbeziehungsmanagement, Customer Relationship Management, Crystal Reports, Berichterstellung, Controlling, Attractiveness Management, Enterprise Ressource Planing

