

Positionspapier Business Intelligence

Um in Hinblick auf die Unternehmensziele bessere Entscheidungen treffen zu können, werden mit Hilfe von Business Intelligence Tools entscheidungsrelevante Erkenntnisse gewonnen.

Durch systematische Analyse der Unternehmensdaten und übersichtliche Darstellung der Ergebnisse in Form von Kennzahlen und Diagrammen in Dashboards können die richtigen Entscheidungen getroffen werden, um einerseits falschen Entwicklungen rechtzeitig entgegensteuern zu können, oder um Kernprozesses zur Erreichung der Unternehmensziele zu optimieren. Die generelle Zielsetzung ist es, dem Management die zur Unternehmenssteuerung relevanten Zahlen und Daten in übersichtlicher und schnell erfassbarer Form zu präsentieren, um umständliche Datenaufbereitung aus einer Vielzahl unterschiedlicher Statistiken und Auswertungen zu vermeiden.



Das nachfolgende Demo-Beispiel zeigt das Management-Cockpit eines Handelsunternehmens mit dem Schwerpunkt des Vertriebes von Golfartikel über einen Online-Shop und ein lokales Geschäft.

Zeitraum (Jahr, Quartal, Monat)

2010	2011	1	2	3	4						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Orderart

- Online
- Shop

Land

- Deutschland
- Österreich

ProduktHGr

- Bekleidung
- Hardware

Bundesland

- Baden-Württemberg
- Bayern
- Hessen
- Niederösterreich
- Oberösterreich
- Sachsen
- Wien

Kundengruppe

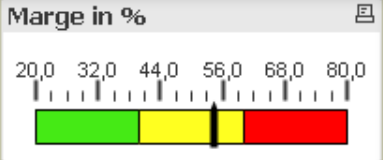
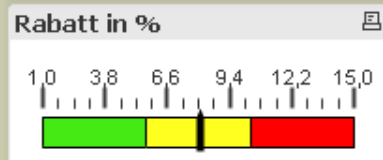
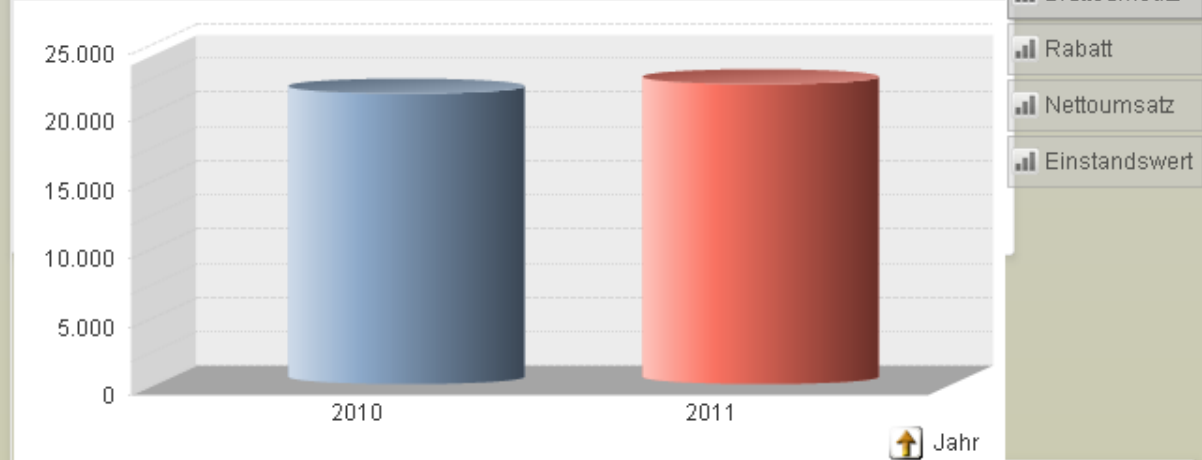
- Endverbraucher
- Wiederverkäufer

Kunde

KundeName	KundeBezeichnung	Plz
Deisenhammer Uwe	Deisenhammer Uwe	4910
Fiedler Manfred	Fiedler Manfred	73734
GC Goldegg	Pro Shop GC Goldegg	3100
GC Leizig	Pro Shop GC Leizpig	44129
GC Sonnberg	Pro Shop GC Sonnberg	4922
Huber KG	Huber's Golfbedarf KG	3500
Kowalke Fred	Kowalke Fred	98528
Maier Hubert	Familie Maria u. Franz Maier	1120
Moser und Partner	Moser und Partner Consilia	94034

Zurück

Verkaufsergebnisse
Bruttoumsatz



DB I

88.81%

Länder Score Card

Bundesland	Netto	Netto-Entwicklung	Marge-Entwicklung
Wien	11.154,60		
Sachsen	2.608,87		
Oberösterreich	6.031,34		
Niederösterreich	7.475,97		
Hessen	3.417,86		
Bayern	2.947,76		
Baden-Württemberg	6.100,41		
Gesamt	39.736,81	39.736,81	18.113,71

Zeitraum (Jahr, Quartal, Monat)

2010 2011 1 2 3 4
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Orderart

- Online
- Shop

ProduktHGr

- Bekleidung
- Hardware

Produkt

- AD 333
- AdiPur Z
- Carbon Travel de Luxe
- Diablo Octane Black Tour
- DLX
- Dot Polo
- Dri Fit Tour
- Elevation Polo
- Extra-Dry Polo
- Flat Front
- G15
- Golfino 3-Ultra-Troyer
- Golfino Bermuda
- Golfino Micro
- Golfite Sport
- Golfweste
- I15
- Isabella 3.0
- JPX 800 Pro

Land

- Deutschland
- Österreich

Bundesland

- Baden-Württemberg
- Bayern
- Hessen
- Niederösterreich
- Oberösterreich
- Sachsen
- Wien

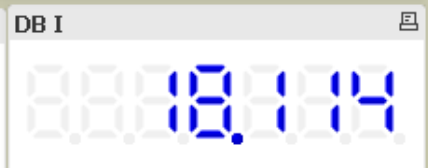
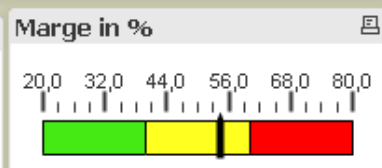
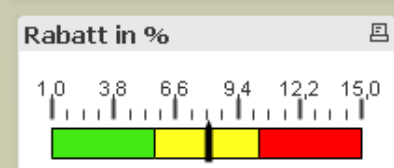
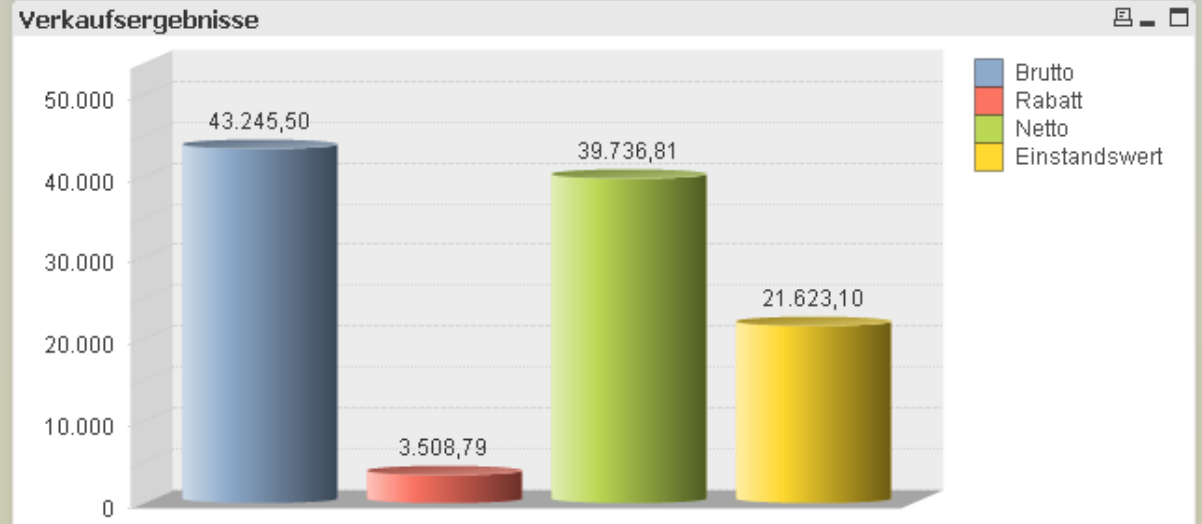
ProduktGr

- Bags
- Bälle
- Handschuhe
- Hosen
- Polos
- Schläger
- Schuhe
- Trollys

Produktinfo

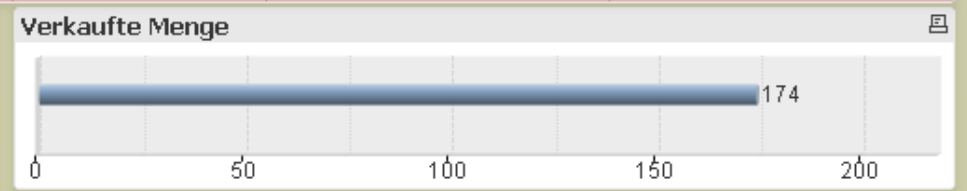
- Produkt
- ProduktName
- Farbe
- Hersteller
- ListenPreis
- Einstandspreis

[Zurück](#)



KundenGrp Score Card

Kundengruppe	Netto	Netto-Entwicklung	Marge-Entwicklung
Wiederverkäufer	16.299,92		
Endverbraucher	23.436,89		
Gesamt	39.736,81	39.736,81	18.113,71



QlikView Personal Edition - [D:\MINAT.MS\BI Demos\Demo Sales Model\Demo Sales.qvw*]

Start | Dashboard | Produkte | **Orders und Produkt** | Orders und Kunden | Alternative Anzeigen

Zeitraum (Jahr, Quartal)

2010	2011	1	2	3	4
------	------	---	---	---	---

Orderart

- Online
- Shop

ProduktHGr

- Bekleidung
- Hardware

Produkt

- AD 333
- AdiPur Z
- Carbon Travel de Luxe
- Diablo Octane Black Tour
- DLX
- Dot Polo
- Dri Fit Tour
- Elevation Polo
- Extra-Dry Polo
- Flat Front
- G15
- Golfino 3-Ultra-Troyer
- Golfino Bermuda
- Golfino Micro
- Golfite Sport
- Golfweste
- I15
- Isabella 3.0
- JPX 800 Pro
- Ladies Elegant
- Lightweight 9,5

Land

- Deutschland
- Österreich

Bundesland

- Baden-Württemberg
- Bayern
- Hessen
- Niederösterreich
- Oberösterreich
- Sachsen
- Wien

ProduktGr

- Bags
- Bälle
- Handschuhe
- Hosen
- Polos
- Schläger
- Schuhe
- Trollys

Verkaufsergebnisse

Kategorie	Wert
Brutto	43.245,50
Rabatt	3.508,79
Netto	39.736,81
Einstandswert	21.623,10

Rabatt in %

1,0	3,8	6,6	9,4	12,2	15,0
-----	-----	-----	-----	------	------

Marge in %

20,0	32,0	44,0	56,0	68,0	80,0
------	------	------	------	------	------

DB I

88,14

Anzahl Orders pro Monat

Monat	Anzahl Orders
1	2
2	2
3	3
4	3
5	3
6	3
7	4
8	3
9	1
10	1
11	1
12	1

Zurück

Y=30.342,01

22.01.2012 16:16:57*

Zeitraum (Jahr, Quartal)

2010 2011 1 2 3 4

Orderart

Online
Shop

Land

Deutschland
Österreich

ProduktHGr

Bekleidung
Hardware

Kundengruppe

Endverbraucher
Wiederverkäufer

Bundesland

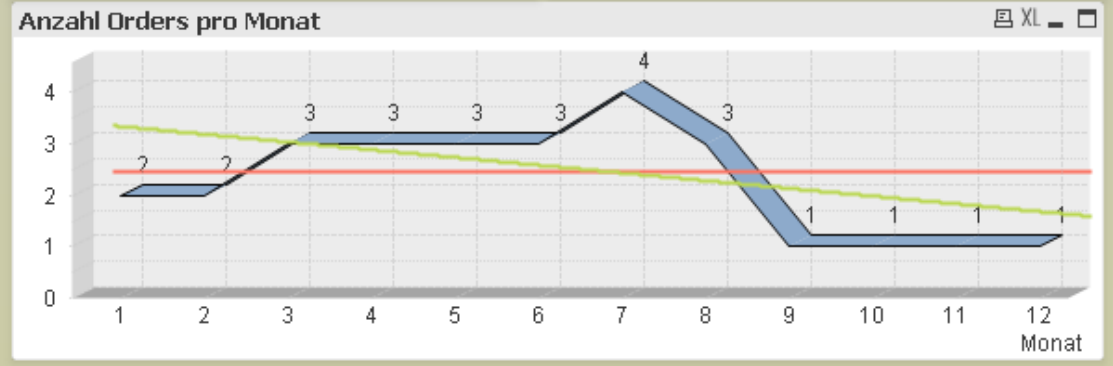
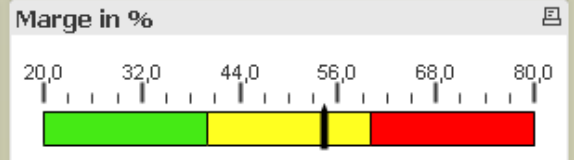
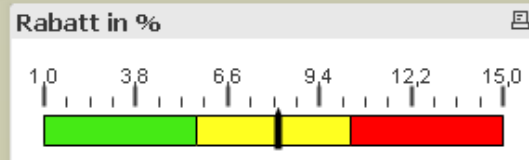
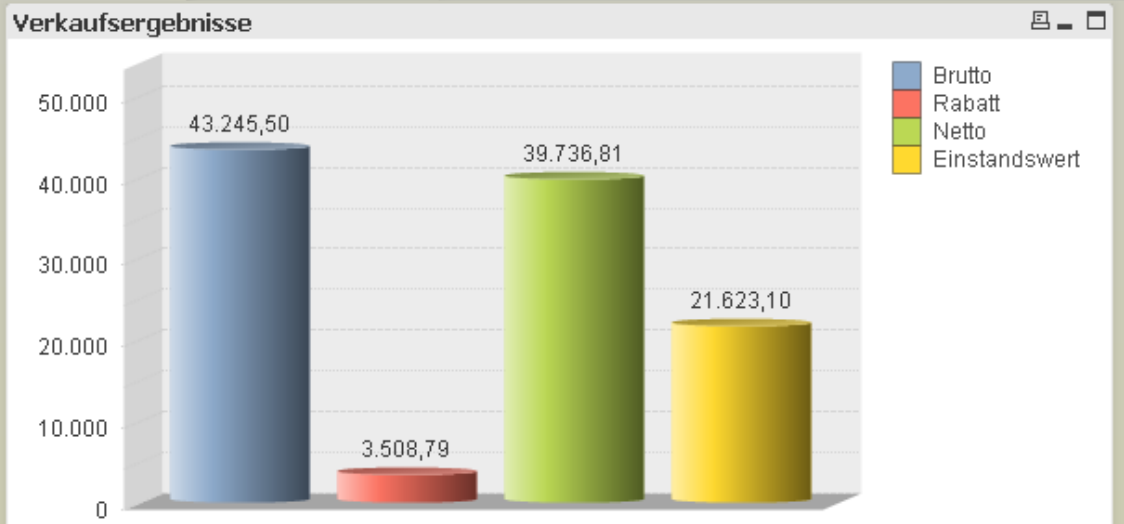
Baden-Württemberg
Bayern
Hessen
Niederösterreich
Oberösterreich
Sachsen
Wien

Kunde

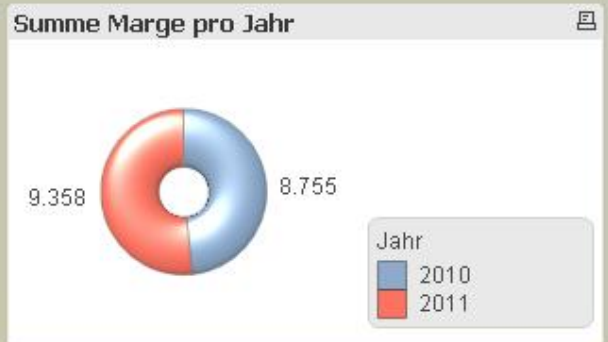
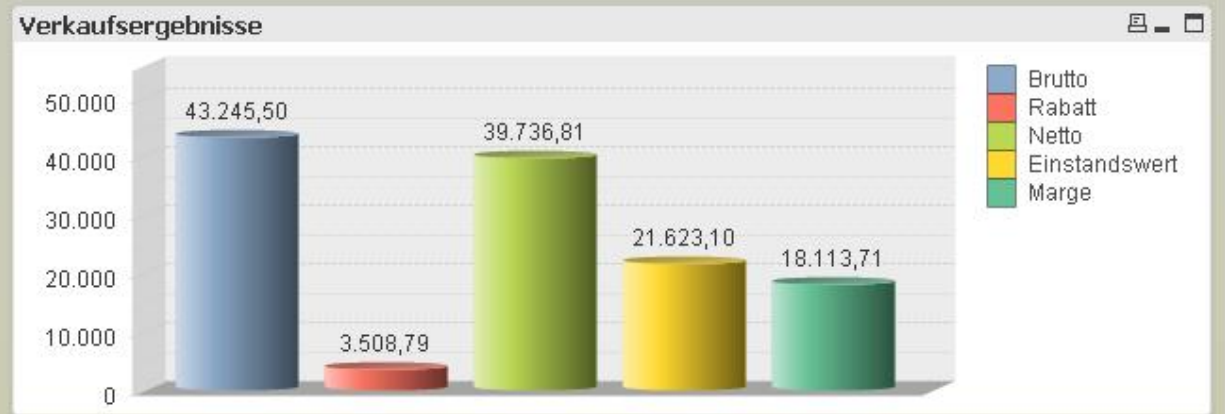
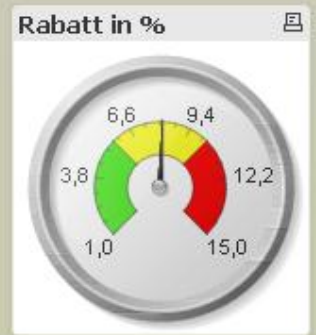
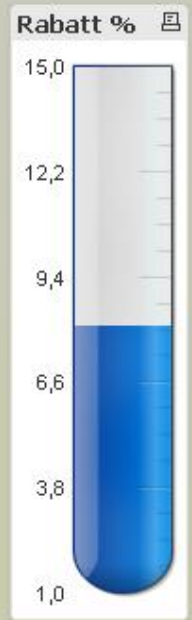
KundeName	KundeBezeichnung	Plz
Deisenhammer Uwe	Deisenhammer Uwe	4910
Fiedler Manfred	Fiedler Manfred	73734
GC Goldegg	Pro Shop GC Goldegg	3100
GC Leipzig	Pro Shop GC Leipzig	44129
GC Sonnberg	Pro Shop GC Sonnberg	4922
Huber KG	Huber's Golfbedarf KG	3500
Kowalke Fred	Kowalke Fred	98528
Maier Hubert	Familie Maria u. Franz...	1120
Moser und Partner	Moser und Partner Co...	94034

- Order
- 1
 - 2
 - 3
 - 4
 - 5
 - 6
 - 7
 - 8
 - 9
 - 10
 - 11
 - 12
 - 13
 - 14
 - 15
 - 16
 - 17
 - 18
 - 19
 - 20
 - 21
 - 22
 - 23
 - 24
 - 25
 - 26
 - 27

Zurück



2010		2011	
Quartal			
1	2	3	4
1	4	7	10
2	5	8	11
3	6	9	12



Kundengruppe	Netto	Netto-Entwicklung	Marge-Entwicklung
Wiederverkäufer	16.299,92		
Endverbraucher	23.436,89		
Gesamt	39.736,81	39.736,81	18.113,71

Zurück