



PTV bringt mit Qlik Sense responsive Analysen ins CRM

„Die größten Vorteile von Qlik Sense sind für uns das responsive Design und die Möglichkeit, mit der Übergabe von Parametern ein bestimmtes Reporting direkt aufrufbar machen zu können. Die Mitarbeiter können im Web-CRM ganz ohne Systemwechsel sofort Live-Daten abrufen!“

– Dennis Ochsenfeld, IT Solutions & Processes, PTV Planung, Transport, Verkehr AG



Dennis Ochsenfeld, PTV Group

Der Kunde

Die PTV Group mit 700 Mitarbeitern in 20 Niederlassungen auf 5 Kontinenten plant und optimiert weltweit alles, was Menschen und Güter bewegt – Transportrouten, Vertriebsstrukturen, Individualverkehr und öffentlichen Verkehr. Zum Angebot gehören Software, Daten, Content, Consulting und Forschung.

Ausgangssituation

Um die richtigen operativen und strategischen Entscheidungen zu treffen, setzt die PTV Group bereits seit 2010 auf QlikView als professionelle Business-Intelligence-Lösung. „Auf Empfehlung unseres CRM-Anbieters haben wir uns damals von der auf BI-Lösungen spezialisierten Iodata GmbH die Data-Discovery-Lösung QlikView zeigen lassen“, so Andreas Jung, Senior Systems Engineer, PTV Planung, Transport, Verkehr AG, rückblickend. „Wir waren beeindruckt, wie schnell und leistungsstark das System ist und haben begonnen, unser Finanz-Reporting, vorrangig den Bereich

Projektcontrolling, in QlikView abzubilden. Iodata hat uns durch zielführende Trainings sowie eine unkomplizierte, engagierte Betreuung – auch auf kurzem Dienstweg bei einem schnellen Mittagessen – sehr gut befähigt, selbstständig mit QlikView zu arbeiten. Nachdem die Daten validiert waren, haben wir eigenständig alle vorhandenen Reports in QlikView nachgebaut, diese um grafische Darstellungen erweitert und neue Applikationen für die Fachbereiche entwickelt.“ Inzwischen ist QlikView zur Universallösung für sämtliche Analyse- und Reporting-Anforderungen der PTV Group geworden. Im Einsatz sind rund 30 Business-Apps, die von ca. 200 Mitarbeitern in nahezu allen Abteilungen genutzt werden.

Für die Geschäftsleitung steht ein aggregiertes Board-Reporting zur Verfügung.

Lösung

Einmal mit dem „Qlik-Virus“ infiziert, beobachtete die für die gesamte BI-Landschaft zuständige PTV-Abteilung IT Solutions & Processes sehr genau die technologische Weiterentwicklung der Qlik-Plattform. „Unsere Abteilung hat es sich zur Aufgabe gemacht, Begeisterung für BI zu entfachen“, ergänzt Dennis Ochsenfeld, IT Solutions & Processes, PTV Planung, Transport, Verkehr AG. „Deshalb sind wir auch immer am Puls der Zeit, was Qlik-Technologie betrifft, um das Feuer nie ausgehen zu lassen. Neugierig gemacht hat uns Iodata auf Qlik Sense – insbesondere auf das

Lösung im Überblick

Kunde: PTV Group

Branche: Informationstechnologie

Abteilungen: Vertrieb

Region: Karlsruhe, Deutschland

Herausforderungen: Nachdem QlikView bei der PTV Group bereits seit sechs Jahren als Universal-Tool für sämtliche Analyse- und Reporting-Anforderungen im Einsatz ist, plante die Unternehmensgruppe den testweisen Einsatz von Qlik Sense.

Lösung: Realisierung eines Qlik-Sense-Prototyps für das Vertriebscontrolling auf einem Testserver mit fünf Lizenzen

Vorteile:

- Unkomplizierte Migration von QlikView auf Qlik Sense durch einheitliche, Caching-Engine-basierte Plattform
- Nahtlose Integration von Qlik-Sense-Visualisierungen in Webseiten oder Applikationen einbetten, die mit Web-Technologien erstellt wurden (Web-CRM)
- Gleichbleibende Benutzeroberfläche unabhängig vom eingesetzten Zugangsmedium (Desktop, Web oder mobil) durch responsive Design

Datenquellen: CAS genesisWorld Hyperion, Mapping und Security Tabellen über MS SQL Server und MS Excel, MS Dynamics NAV 2013, Oracle Eloqua, Sage ERP

Qlik-Partner: Iodata GmbH

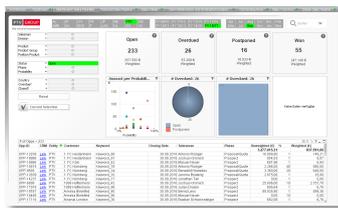


the mind of movement

Time to Value

Wenige Tage

für die Migration des Vertriebscontrollings von QlikView in Qlik Sense aufgrund des einheitlichen Datenmodells, gemeinsamer Governance und Sicherheit



Qlik Sense Applikation "Pipeline"

responsive Design der Lösung und auf die Einbindbarkeit in andere Applikationen.“

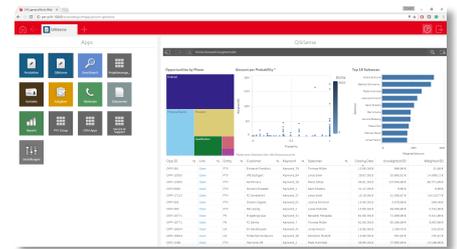
Die Datenvisualisierungslösung verfügt über ein komplettes Set offener und Standard-APIs, das die Erstellung anspruchsvoller Analyseanwendungen, die Einbettung von Visualisierungen in bestehende Lösungen und die Erweiterung der Funktionalität ermöglicht. Das responsive Design passt Visualisierungen, Daten und Funktionalitäten intelligent an den Bildschirm des jeweiligen mobilen Endgeräts an. Der einheitliche, für Touchscreens entwickelte HTML5-Client bietet eine intuitive Bedienbarkeit. Da Visualisierungen automatisch in den QIX-Rechenkern integriert sind, sind diese interaktiv und spiegeln jede Änderung an den Inhalten der Applikation wieder.

Einsatzbereiche und Nutzen

PTV entschied sich zu einem Probearbeit ins Qlik-Sense-Universum mit einem Testserver mit fünf User-Lizenzen. Da vorhandene Datenmodelle zwischen QlikView und Qlik Sense verwendbar sind, war die Migration unkompliziert möglich. Für ein Proof-of-Concept wurde das Vertriebsreporting ausgewählt: Von der Verkaufschance über die Rechnungsstellung bis hin zur Wartungsprognose und zu offenen Rechnungen ist das Reporting zentraler Anlaufpunkt für über 100 Vertriebsmitarbeiter, ihre Vorgesetzten und – eingebettet in das Board Reporting – für die Geschäftsleitung. Ein großer Fokus liegt auf der Identifikation von besonderen Verkaufschancen in bestimmten Verkaufsbereichen. Die Mitarbeiter können Verkaufschancen nach Betrag und Eintrittswahrscheinlichkeit analysieren, um ihre Vertriebsaktivitäten auf die größten Chancen zu richten.

„Qlik-Technologie setzen wir aus Überzeugung seit sechs Jahren für sämtliche Analyse- und Reporting-Anforderungen ein. Qlik Sense ist für uns eine speziell bezüglich Mobilität und Integrationsfähigkeit in Web-Anwendungen gelungene Weiterentwicklung, die wir mittel- bis langfristig großflächig im Unternehmen einsetzen werden.“

– Dennis Ochsenfeld, IT Solutions & Processes, PTV Planung, Transport, Verkehr AG



Qlik Sense-Integration in das Web-CRM der PTV Group

Bislang wurde in QlikView ein Link generiert, mit dem der Anwender die entsprechende Verkaufschance im CRM-System genesisWorld öffnen und bearbeiten kann. Mit Qlik Sense sieht der Vertriebsmitarbeiter auf der Benutzeroberfläche des Web-CRM eine Kachel, „Verkaufschance“, klickt diese an und bekommt als „Fenster im Fenster“ die entsprechende Auswertung angezeigt. Bearbeitungen werden sofort übernommen, so dass jederzeit aktuelle Informationen vorliegen. Besonders positiv bewerteten die Vertriebsmitarbeiter zudem die Visualisierbarkeit der Berichte auf mobilen Endgeräten.

Zukunft

„Qlik Sense hat PTV als Technologie absolut überzeugt“, so Ochsenfeld abschließend. „Die Möglichkeit, einzelne Berichte oder Grafiken direkt in das CRM-System zu übernehmen und mit speziellen Parametern wie einer Kundennummer aufrufen zu können, ist ein großer Vorteil von QlikSense gegenüber QlikView“, so Ochsenfeld. „Der zweite liegt in der automatisierten Anpassung der Darstellung an die Bildschirme der mobilen Endgeräte. Das ist mit Qlik Sense auf einem ganz anderen Level möglich. „Für die Zukunft planen wir daher, unsere Business-Intelligence-Landschaft Richtung Qlik Sense weiterzuentwickeln.“