

Retail-Reporting für Kunden: JET Services setzt auf Qlik Sense on Azure

“Mit Qlik Sense sind Analysen keine Grenzen gesetzt: Wir können unseren Kunden quasi jeden Informationswunsch erfüllen, über alle Phasen des Retail-Verkaufs: vom Sell-in bis zum Sell-out, von der Vogelperspektive bis auf Einzelproduktebene.”

– Jörg Below, Product- and Processmanager, JET Services GmbH & Co. KG

Der Kunde

JET Services Marketing GmbH & Co. KG ist eine deutsche, international agierende Agentur für Handelsmarketing. Das Unternehmen mit seinen rund 420 Mitarbeitenden ist spezialisiert auf die Absatzmärkte Fachhandel, Retail und eTail mit Kunden aus den Sektoren B2B und B2C. Der Fokus liegt auf den Branchen Information Technology, Telekommunikation, Unterhaltungselektronik, Automotive sowie Sport-, Health- und Fitnesslifestyle. JET Services optimiert den Vertriebsweg vom Hersteller über den Handel bis hin zum Endkunden. Das Leistungsportfolio reicht vom Leasing-Aussendienst über hochwertige Promotion-Aktionen bis hin zu nachhaltigen Messeauftritten und Events. Einen Schwerpunkt bilden die Dienstleistungen Sales Force und Promotion: Im Auftrag von Herstellern beschickt JET Services Fachhandelsgeschäfte mit Vertriebsmitarbeitern und Promotoren, die alle Bereiche vom Sell-in bis zum Sell-out unterstützen.

Ausgangssituation

Täglich sammeln die Vertriebs- und Promotionteams in den Gesprächen mit Kunden und Interessenten wertvolle Informationen. Den Wert dieser Daten als Grundlage für strategische und operative Entscheidungen wollte JET Services den Herstellern erschliessen. „Wir haben bereits in der Vergangenheit unseren Kunden Excel-Analysen mit Angaben zu den Mengen

der in die Märkte bzw. von dort abverkauften Artikel zur Verfügung gestellt. Aber Excel stösst schnell an seine Grenzen, besonders, wenn man wie wir den Anspruch hat, Kennzahlen und Analysen in unterschiedlicher Granularität und auf Basis von Daten aus unterschiedlichen Quellen abzubilden“, erläutert Jörg Below, Product- and Processmanager bei JET Services. „Hinzu kommen quantitative und qualitative Informationen, die der Aussendienst, die Merchandiser und Promotoren über ein mobiles Erfassungstool eines Drittanbieters bei ihrer Arbeit in den Märkten aufnehmen. Zum Beispiel erfassen die Mitarbeiter Informationen zu den Produkten und zu Regalmetern der jeweiligen Produkte, machen Fotos von den Platzierungen und der Präsentation der Ware etc.“

Lösung

JET Services entschied sich für den Einsatz der flexiblen Datenanalyseplattform Qlik Sense. Massgebend war die In-memory-basierte Architektur, die eine Verarbeitung von Daten aus beliebigen Quellen ermöglicht, die intuitive Handhabung sowie seine Drag-and-drop-Funktion, die auch absoluten Neulingen das Erstellen von Visualisierungen ermöglicht und Mitarbeitern im gesamten Unternehmen zu einer nachhaltigen Verbesserung ihrer Datenkompetenz verhilft. Aufgrund der benötigten Flexibilität auf wechselnde Kundenansprüche und dem eigenen hohen Anspruch an Sicherheit, Performance und Skalierbarkeit der

Lösung im Überblick

Kunde: JET Services Marketing GmbH & Co. KG

Branche: Dienstleistung (Marketing)

Abteilungen: Externe Kunden

Region: Bad Homburg, Deutschland

Herausforderungen: Online-Bereitstellung von Retail-Reports für Kunden auf Basis von Daten aus unterschiedlichen Datenquellen; Betrieb der Lösung als Managed Service.

Lösung:

- Einführung von Qlik Sense; Betrieb und Wartung über einen zertifizierten Qlik Sense-Managed-Service-Provider auf Microsoft Azure

Vorteile:

- Verknüpfung verschiedener Datenquellen
- hohe Analyseflexibilität
- komfortable Benutzeroberfläche
- intuitive Bedienbarkeit
- hohe Sicherheit, Performance und Skalierbarkeit durch Betrieb als Managed Service

Datenquellen: Excel, MS SQL Server, TeamHaven

Qlik-Partner: Informatel Ltd.liab.Co.

Time to value

Wenige Wochen
für das Set-up und Go-live
für einen ersten Kunden

Return on Investment

Bereitstellung eines Online-Reportings als monetarisierbarer Service für Kunden bei gleichzeitiger Entlastung der internen IT und Risiko-Minimierung durch Betrieb in einer fully-managed Cloud-Infrastruktur

Reporting-Bereitstellung entschied sich die Agentur, das komplette Thema Online-Kundenreporting in die Cloud auszulagern.

Einsatzbereiche und Nutzen

Qlik Sense sollte im Software-as-a-Service-Modell auf einer Cloud-Infrastruktur betrieben werden, ergänzt um Fully-managed-Services. Für die Umsetzung suchte JET Services einen Managed Service Provider (MSP), der als Qlik Sense-Experte am Markt etabliert ist und zudem die notwendige Fachkompetenz und Erfahrung hat, den Betrieb in der Cloud zu übernehmen.

Die Wahl fiel auf den Schweizer IT-Dienstleister Informatec, Qlik-Elite-Solution-Provider sowie Qlik-Expertise- und Qlik-Managed-Service-Partner mit Kunden in der gesamten DACH-Region. Zudem verfügt Informatec als Full Service MSP über umfassende Erfahrung in der Realisierung von Projekten in Public-Cloud-Umgebungen wie Microsoft Azure und AWS sowie in der eigenen „Swiss BI Cloud“. Informatec unterstützte bei der Beschaffung, dem Betrieb, der Wartung der Hardware und Software, dem Security- und Governance-Konzept, dem Monitoring und Support, der Qlik-Schulung sowie bei der Lizenzbestellung und -verwaltung. „Man merkt in der Zusammenarbeit einfach, dass Informatec sehr viel Erfahrung im MSP-Umfeld hat“, fasst Below zusammen.

Als Public-Cloud-Lösung empfahl Informatec aufgrund der besonderen Anforderungen an globale Verfügbarkeit und internationale Datenschutzerfordernisse Microsoft Azure. Die Plattform betreut Kunden in sämtlichen Zeitzonen, rund um die Uhr, an 365 Tagen im Jahr.

Die Applikationsentwicklung erfolgte in-house, unterstützt durch Best Practices

von Informatec, sowohl bezüglich der Applikationen als auch der Data-Literacy-Aspekte. „Wir haben für jede Kennzahl und jede Dimension ein Masterelement in verschiedenen Sprachen hinterlegt. Neue Applikationen oder Erweiterungen bestehender Anwendungen lassen sich einfach per Drag-and-drop der Masterelemente erstellen. Diese Flexibilität ist für mich der grösste Vorteil von Qlik Sense. Wenn das Datenmodell einmal vernünftig aufgesetzt ist, habe ich quasi unbegrenzte Analysemöglichkeiten“, sagt Below.

Die JET-Services-Kunden können online auf die für sie relevanten Daten zugreifen. Je nach gebuchtem Reporting-Paket erhalten sie Kennzahlen und Analysen zu der Menge der Produkte in den Märkten, zu Lieferrückständen sowie Entwicklungen zum Abverkauf. Die Informationen sind in unterschiedlichen Dimensionen darstellbar, etwa nach Marktkategorie, Marktgruppe, Region, etc.

„Unsere Kunden können ihre Daten auf der Ebene von mehreren aggregierten Kennziffern bis hinunter auf Detailebene des einzelnen Produktes anschauen und daraus nicht nur den Markterfolg des Produktes ablesen, sondern auch den ROI des Vertriebs über den Retail-Kanal. Zudem lassen sich Aussagen treffen, mit welcher Vertriebsmassnahme sich in welchem Markt zusätzliches Umsatzpotenzial generieren lässt“, erläutert Below.

Zukunft

Aktuell erfolgt der Roll-out der Reporting-Lösung an den gesamten Kundenstamm. Weitere Applikationen – beispielsweise für den Eventbereich – sind in Planung.



„Unser Dienstleistungsgeschäft ist sehr dynamisch. Deswegen haben wir eine Business-Intelligence-Lösung gesucht, die hochflexibel ist, was die Analysemöglichkeiten betrifft, und gleichzeitig hardwareseitig frei skalierbar ist. Mit Qlik Sense in Azure haben wir für uns die perfekte Lösung gefunden.“

– Jörg Below, Product- and Processmanager, JET Services GmbH & Co. KG