

Marketing- und Vertriebsportal der DekaBank beste Business-Intelligence-Lösung

Ausgezeichnetes System

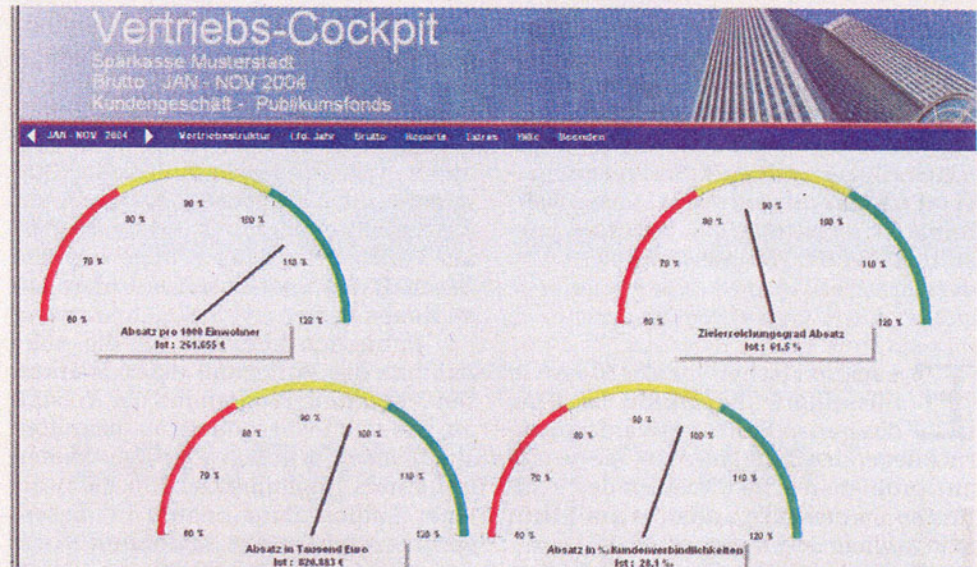
Das Marketing- und Vertriebsportal DekaDiVA ist auf der Computermesse CeBit für die beste deutsche Business-Intelligence-Lösung ausgezeichnet worden. Das anwenderfreundliche System der DekaBank bildet den kompletten Prozess des Marketing- und Vertriebscontrollings ab – von der Planung über die Steuerung bis hin zur Analyse. Profiteure der Anwendung sind sowohl die Deka-Mitarbeiter aus dem Bereich Marketing und Sparkassenvertrieb als auch die Vertriebspartner der Sparkassen-Finanzgruppe.

VON DIRK HUPPERT
UND ANDREAS STILGER

Für die mit namhaften Experten aus Wissenschaft und Praxis besetzte Jury der CeBit war klar: den Best-Practise-Award 2005 verdient DekaDiVA. Denn das Vertriebssteuerungssystem der DekaBank unterstützt mit seinem breiten Anwendungsspektrum den vollständigen Controlling-Regelkreislauf: Vom Vertriebs- und Kostenreporting über die Analyse und die Simulation der individuellen Absatzpotenziale bis hin zur Planung der Vertriebsmaßnahmen bildet das System einen durchgängigen Gesamtprozess ab, mit dem alle Marketing- und Vertriebsaktivitäten gezielt steuerbar sind.

Konzipiert und aufgebaut wurde das System vom Bereich Marketing und Sparkassenvertrieb der DekaBank zusammen mit der Darmstädter Unternehmensberatung b-i-con business information consulting. Dabei wurden die einzelnen Projektschritte so effizient umgesetzt, dass die dringendsten Bausteine wie eine gesamtheitliche Kundendarstellung, Vertriebs- und Kostenreporting sowie Planung und Potenzialanalyse in drei bis sechs Monaten mit niedrigen Entwicklungskosten für den laufenden Betrieb zur Verfügung standen. Auch zukünftig wird das Portal bedarfsgesteuert weiterentwickelt.

Die zentrale Planungsumgebung des Portals unterstützt insbesondere standardisierte, effiziente Arbeitsabläufe. Der Budgetplanungsprozess beispielsweise konnte damit von mehre-



Dieses Vertriebs-Cockpit im Absatz-Reporting gehört zur anwenderfreundlichen Umgebung der DekaDiVA. Es bildet den kompletten Prozess des Vertriebscontrollings ab. Foto DSZ

ren Wochen auf wenige Tage verkürzt werden. Die schnelle Planung anstelle einer zeitaufwendigen Datenaufbereitung trägt wesentlich dazu bei, dass sich die Marketing-Experten nun primär auf die Analyse der verschiedenen Vertriebsfelder konzentrieren können. Derzeit arbeiten rund 170 Anwender aus dem Bereich Marketing und Sparkassenvertrieb mit DekaDiVA. Die einzelnen Nutzer greifen auf personalisierte Datenwelten zu, das heißt sie haben die jeweils für ihr Aufgabengebiet nötigen Informationen und Funktionen gezielt und unmittelbar zur Verfügung.

Marketing- und Vertriebsportal

Beim Vertriebsgespräch in den Sparkassen zum Beispiel profitieren die Außendienstmitarbeiter der DekaBank ebenso wie die Sparkassenvorstände von der konkret auf die jeweilige Region heruntergebrochene Potenzialanalyse. Denn DekaDiVA simuliert unterschiedliche Vertriebs szenarien und errechnet die jeweiligen Erträge direkt während des Gesprächs. Zur Ermittlung des Marktpotenzials der jeweiligen Sparkasse verknüpft das Analysetool volkswirtschaftliche Kennzahlen mit den firmenspezifischen Daten der einzelnen Institute. Auf dieser Basis wird das Absatz-

ziel für einen bestimmten Prognosezeitraum festgelegt. Dabei kann jede Steuerungsgröße angepasst werden. Anhand des geplanten Umsatzes veranschaulicht das System direkte Absatzszenarios und präsentiert die konkreten Deckungsbeiträge aus den simulierten Wertpapiergeschäften.

Mit DekaDiVA steht ein hochmodernes Marketing- und Vertriebsportal zur Verfügung, das im Dialog mit den Sparkassen eine umfassende und individualisierte Absatzplanung in allen Einzelschritten ermöglicht. Die Gesamtheit der Potenzialanalysen aller Sparkassen wiederum führt auch bei der DekaBank zu einer nachvollziehbaren und abgestimmten Absatzplanung. DekaDiVA ermöglicht also die Planungssicherheit aller Nutzer - im wahrsten Sinne des Wortes ein ausgezeichnetes System.

■ Dirk Huppert ist Leiter der Abteilung Marketing-/Vertriebsmanagement im Bereich Marketing und Sparkassenvertrieb bei der DekaBank.

Andreas Stilger ist Sachgebietsleiter für Vertriebscontrolling und Informationssysteme im Bereich Marketing und Sparkassenvertrieb bei der DekaBank. Als Projektleiter ist er zuständig für Konzept, Umsetzung, laufenden Betrieb und Ausbau des Portals DekaDiVA.