



Wertvolle Daten sind der Schlüssel zum Erfolg

Als einer der führenden Finanzdienstleister in Deutschland suchte die Fiducia IT AG nach einer Lösung, die in der Lage ist, aus dem gesamten Datenreichtum des Data Warehouse die für ihre Kunden relevanten Informationen bedarfsorientiert bereit zu stellen.

Die Lösung musste einfach integrierbar sein, den direkten Datenzugriff gewährleisten und qualitativ hochwertige Daten zur Durchführung von Ad hoc Analysen liefern. Die Fiducia IT AG betreut nahezu 900 Volks- und Raiffeisenbanken mit einer Bilanzsumme von rund 300 Mrd. Euro. Das umfasst die Betreuung von fast 60 Millionen Konten bzw. Onlinekonten sowie von rund 100.000 PCs und 15.000 Servern. Die Fiducia IT AG stellt ihren Partnerbanken entscheidungsrelevante Informationen im Hinblick auf Vertriebs- und Marketingaufgaben im Rahmen eines umfassenden Analyseangebotes „agree Analysen“ zur Verfügung.

Hinter diesem Angebot seitens der Fiducia IT AG steht ein Data Warehouse, das mit zahlreichen Informationen aus den operativen Systemen bestückt ist. Dieser Datenpool ist ein HOST-basiertes System, welches mittels Cobol-Programmierung befüllt wird. Hier fließen nicht nur zahlreiche Kundendaten ein – neben demografischen Daten

zum Beispiel Informationen zu Ansparsummen oder Darlehenslaufzeiten. Auch Daten zu Umsätzen oder Produkten werden hier eingespeist. Für die Beantwortung entscheidungsrelevanter Fragen reicht jedoch nicht die Antwort in einem einzigen Datenfeld oder anhand einzelner Kundenmerkmale. Es kommt auf die richtige Kombination der unzähligen gesammelten Merkmale an. Doch genau hier liegt der Knackpunkt. „Die steigende Zahl von Daten und die immer komplexer werdenden Bedürfnisse unserer Kunden stellten uns vor neue Herausforderungen“, berichtet Claudia Koch, Produktmanagerin im Bereich Vertriebsmanagement und Analysesysteme bei der Fiducia IT AG. „Unsere Aufgabe ist es, unseren Kunden die Rahmenbedingungen Ihres Marktes sowie die Informationen über bestehende Potenziale gebündelt zur Verfügung zu stellen - und zwar zeitnah und flexibel“. „Um das zu erfüllen, benötigten wir ein strategisches Werkzeug, das die gewünschten Daten aus dem Data Warehouse in Data Marts überträgt und für Reporting- und Analyse-

werkzeuge zur Verfügung stellt. Eine leistungsfähige ETL-Lösung, die intuitiv zu bedienen ist und einen schnellen Datenzugriff ermöglicht“, ergänzt Entwickler Jochen Löwer von der Abteilung Entwicklung Analysesysteme bei der Fiducia IT AG.

Nach ausführlichen Recherchen, diversen Vorgesprächen und der Durchführung eines Proof-of-Concepts entschied sich die Fiducia IT AG für den Start eines Piloten mit der Sagent Solution des Anbieters Group 1 aus München. „Uns überzeugten vor allem die funktionalen Aspekte sowie die kompetente Produktpräsentation, die uns das Vertrauen brachte, die Lösung zuverlässig und gemäß Zeitplan implementieren zu können“, berichtet Herr Löwer.

Es zeigte sich, dass das Konzept den Anforderungen gerecht wurde, sodass die Lösung bereits nach vier Monaten zum Einsatz kommen konnte. Für die ETL-Lösung von Sagent sprachen vor allem die Verfahren mit denen Datenflüsse im Warehouse-Prozess abgebildet werden - per Drag & Drop- sowie die intuitive Bedienung des Werkzeugs.



Informationen über bestehende Potenziale zeitnah und flexibel zur Verfügung zu stellen, mit einer leistungsfähigen ETL-Lösung realisiert die Fiducia dies für ihre Kunden.

Ein weiterer Pluspunkt war die problemlose Integrierbarkeit der ETL-Lösung von Sagent. Die Versorgung des ersten Data Marts für eine OLAP-Anwendung wurde zuvor mit einem Großrechnerwerkzeug realisiert, das OPC-gesteuert war. Mit dem Einsatz von OLAP-Tools auf den Plattformen Windows/Unix entstand ein eigenständiges dezentrales Umfeld, mit einer eigenständigen Ablaufsteuerung, das mit dem Data Warehouse nur über Status-Tabellen gekoppelt war. In dieses Umfeld wurde nun die Sagent-ETL-Lösung integriert, die den Datentransfer zwischen Data Warehouse und Data Mart übernimmt. Das Data Warehouse-Umfeld wurde dabei, abgesehen vom Austausch der Lösungen, nicht verändert. Im Rahmen des Sagent Einsatzes wurden drei Umgebungen eingerichtet: Eine Entwicklungs-, eine Test- und eine Produktionsumgebung. Mit geringem Aufwand wurden auf Basis der Sagent-Werkzeuge Abläufe entwickelt, um ETL-Strecken von einem Umfeld in das andere zu übergeben. Die von der Fiducia IT AG eingesetzte ETL-Lösung Sagent besteht aus dem Sagent Data Load Server, der ermöglicht, dass Daten hoch performant aus mehreren verschiedenen komplexen Quellen extrahiert, bereinigt und zusammengeführt werden und dem Design Studio, eine intuitiv zu bedienende, grafische Umgebung zur Entwicklung von Datenfluss-Plänen für die Extraktion, Transformation und das Laden der Daten. Die Lösung bildet die Grundlage für das komplette Analysespektrum der Fiducia IT AG im

Bereich CRM. Darunter fallen bis zu 10 Anwendungen. So dient die Lösung z.B. für Vertriebskanal- und Neugeschäftsanalysen sowie Kaufprognosen. Um zum Beispiel herauszufinden, ob ein Kunde ein Kandidat für eine Kapitallebensversicherung ist, werden zunächst alle Daten derjenigen Kunden herangezogen, die im letzten Jahr eine solche abgeschlossen haben.

Mit der Lösung lassen sich dann relevante Merkmale herausfiltern, anhand derer eine Prognose für die Kaufwahrscheinlichkeit derjenigen Kunden erstellt werden kann, die noch keine solche Versicherung haben. Die dadurch gewonnen Erkenntnisse bilden eine wichtige Voraussetzung für die richtige Verkaufsstrategie der Banken. Ein weiterer Einsatzbereich der Lösung ist die Durchführung von Marktpotenzialanalysen. Dazu filtert die Lösung interne Daten aus den operativen Systemen der Bank heraus und transferiert diese auf externe Marktdaten. Mithilfe der konsolidierten Daten lassen sich vorhandene Potenziale erkennen und entscheidungsrelevante Erkenntnisse für den Vertrieb generieren. Die Lösung extrahiert dazu Kundeninformationen wie Vertragsdaten und Anzahl der Konten oder Höhe der Umsätze und verbindet diese mit bundesweiten, von der Fiducia IT AG erworbenen externen Marktdaten. Diese beinhalten ausschlaggebende demografische, mikrogeografische und ökonomische Kennzahlen in und über die relevanten Märkte. Als Ergebnis kann die Fiducia IT AG ihren Kunden detailliert und übersichtlich, kartografische und tabellarische Beschreibungen über den Markt liefern.

Das Unternehmen bietet diese Anwendungen den Banken einerseits als Dienstleistung an, d.h. die Aufgaben werden gemeinsam mit dem Kunden in Form von Beratungssitzungen vor Ort bearbeitet. Andererseits haben die Banken auch die Möglichkeit, sich für eine fertige Applikation zu entscheiden. In diesem Fall stellt die Fiducia der jeweiligen Bank eine Datenversorgung sowie das entsprechende Werkzeug zur Verfügung, so dass diese die Analysen für ihre Fragestellungen im Bereich Marketing oder Vertrieb selbst durchführen können.

„Dank der Sagent-ETL-Lösung sind wir in der Lage, den von uns betreuten Banken eine umfassende „Analyse-Familie“ anzubieten. Die in den Data Marts vorliegenden bereinigten Daten bilden die Basis für die Erstellung von leicht zugänglichen Berichten und Ergebnissen. Dies ermöglicht den von uns betreuten Banken nicht nur ihre Kundenbeziehung zu verbessern. Sie stellen auch eine wichtige Voraussetzung für die Steigerung der Verkaufszahlen dar“, so Claudia Koch abschließend über den Einsatz der Sagent ETL-Lösung bei der Fiducia IT AG. ■

Claudia Maria Koch,
Produktmanagement
Analysesysteme bei
Fiducia IT AG



Anzeige

