



# Umfassende IT-Unterstützung der Vertriebsprozesse bei 800 Banken

Markus Bayha, Fiducia IT AG

Vertriebssteuerung & Kundenmanagement  
bei Finanzinstituten

1. Dezember 2010, Frankfurt am Main

## Agenda

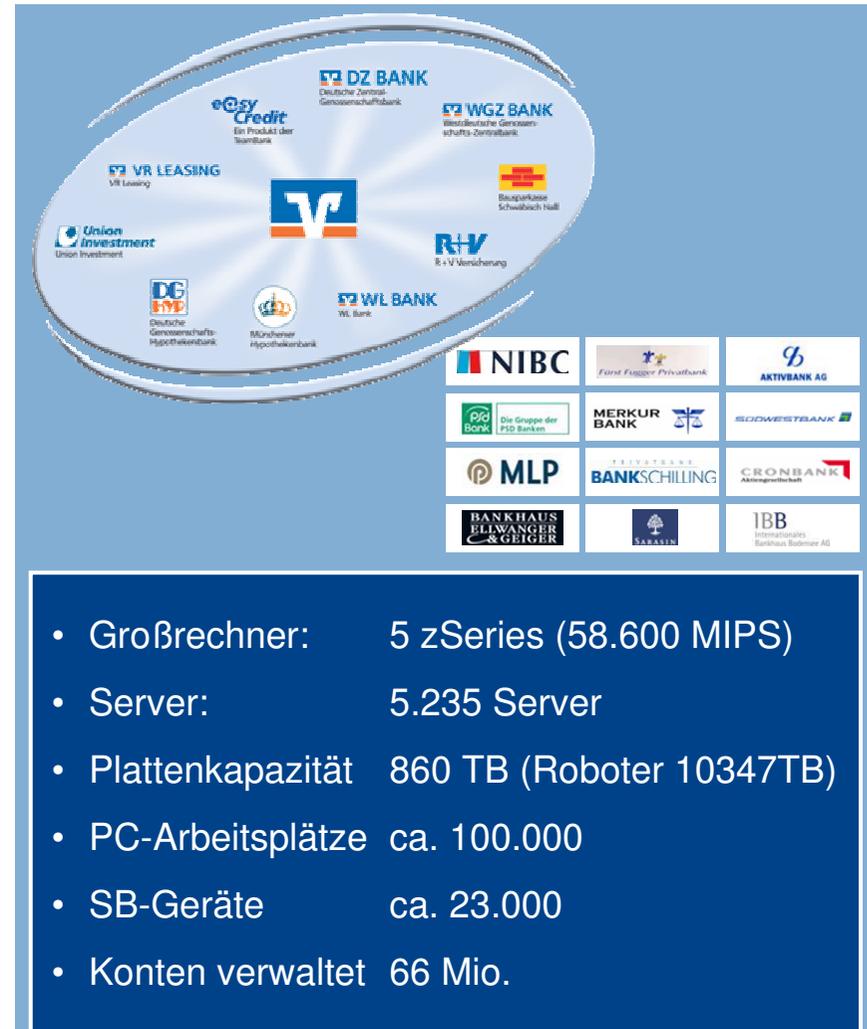
- **Fiducia IT AG**
- **agree® Vertriebskreislauf**
- **Management Cockpit – oder die Neuausrichtung der BI-Anwendungen**
- **Blick in die Zukunft**

## Die Fiducia IT AG ist führender IT-Dienstleister für VR-Banken

### Unternehmensprofil

#### Die Fiducia IT AG

- gehört den Volksbanken und Raiffeisenbanken im Geschäftsgebiet der Fiducia
- ist größter IT-Dienstleister und IT-Competence-Center in der genossenschaftlichen FinanzGruppe, für Privatbanken und weitere Unternehmen
- verfügt über 50 Jahre Erfahrung im IT-Bereich für Banken
- beschäftigt 2.300 Mitarbeiter und ist einer der größten Arbeitgeber in Karlsruhe
- hat ihre Zentrale in Karlsruhe und eine Niederlassung in München
- erwirtschaftete 2009 einen Umsatz von 632 Mio. Euro



- Großrechner: 5 zSeries (58.600 MIPS)
- Server: 5.235 Server
- Plattenkapazität 860 TB (Roboter 10347TB)
- PC-Arbeitsplätze ca. 100.000
- SB-Geräte ca. 23.000
- Konten verwaltet 66 Mio.

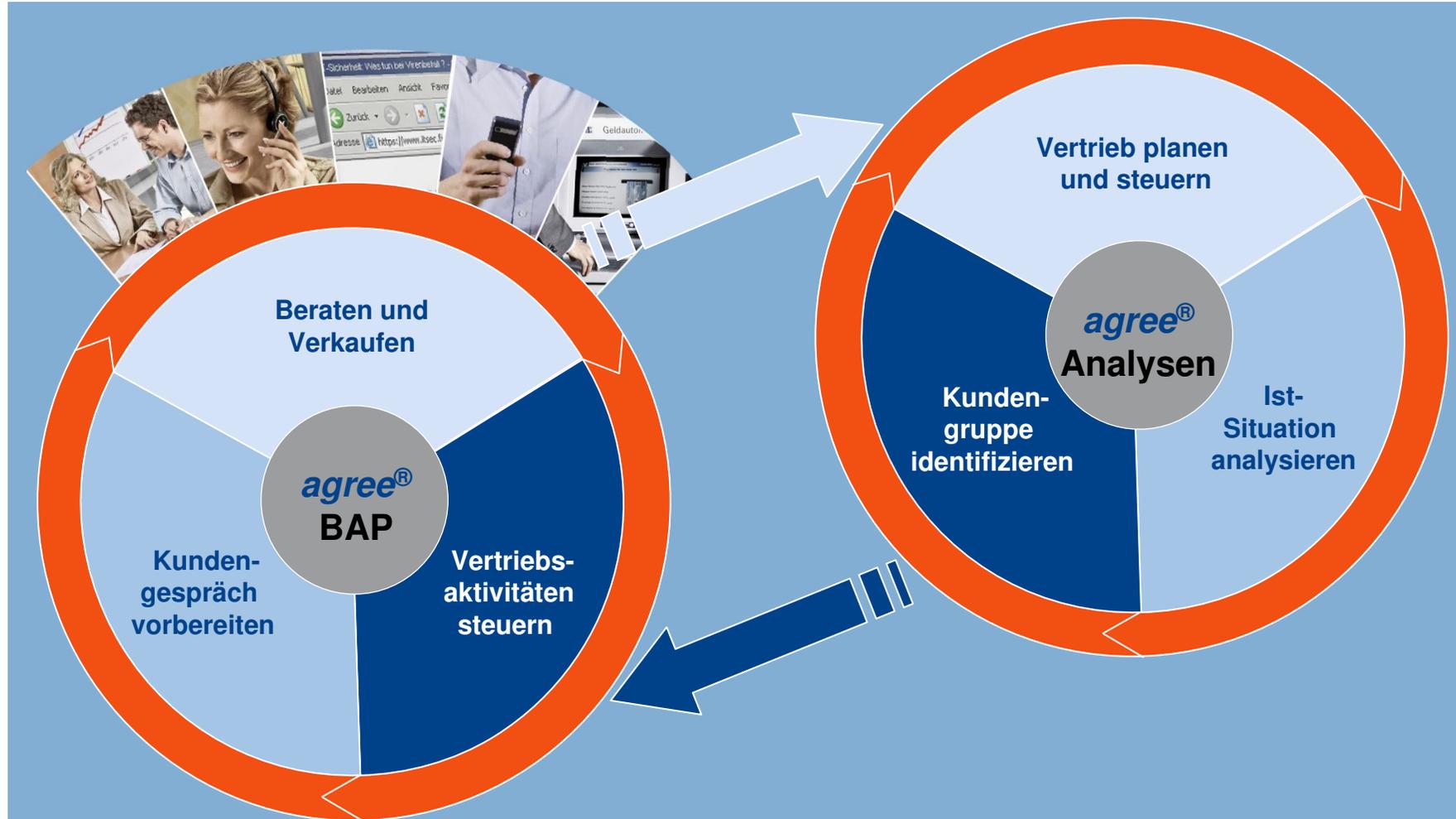
## **agree® bietet unter einer einheitlichen Oberfläche eine leistungsstarke Unterstützung auf moderner Technologie für alle Banksäulen**

<b>Vertriebsbank</b>	<b>Produktionsbank</b>	<b>Steuerungsbank</b>
<p><b>Kundenbedarf im Mittelpunkt</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Funktionen zur zentralen Kundenverwaltung und Unterstützung der Bank in allen Phasen des Vertriebsprozesses</li> <li>▪ Unterstützung der Privat- und Firmenkundenberatung mit auf die Bedürfnisse der Bankkunden zugeschnittenen Finanzplänen</li> <li>▪ Bankprodukte in allen Vertriebskanälen wie Geldautomat, Online-Banking, Filiale und Telefon</li> </ul>	<p><b>Produktivität im Tagesgeschäft</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Funktionen für Transaktionsgeschäft, Zahlungsverkehr, Wertpapierabwicklung, Kassengeschäft usw.</li> <li>▪ Unterstützung der Abwicklung des gesamten Aktiv- und Passivgeschäfts, des Rechnungs- und Meldewesens, des Dokumenten-, Informations-Aktivitäten- und Qualitätsmanagements</li> </ul>	<p><b>Transparenz für Banksteuerung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unterstützung der risikoorientierten Steuerung nach Basel II bzw. VR-Control-Anforderungen inklusiv komplette Banksteuerung: Controlling, Organisation, Revision</li> <li>▪ Die Informationen, die das Controlling rund um agree bereitstellt, erleichtern strategische und operative Entscheidungen.</li> </ul>
<p><b>IT-Basis</b> Sichere und moderne Technologie bildet die Grundlage für alle Anwendungen rund um agree. Unter IT-Basis bündelt die Fiducia alle Produkte und Dienstleistungen zu den Themen Netz und Netz-Topologie, Arbeitsplätze, Server und IT-Sicherheit.</p>		

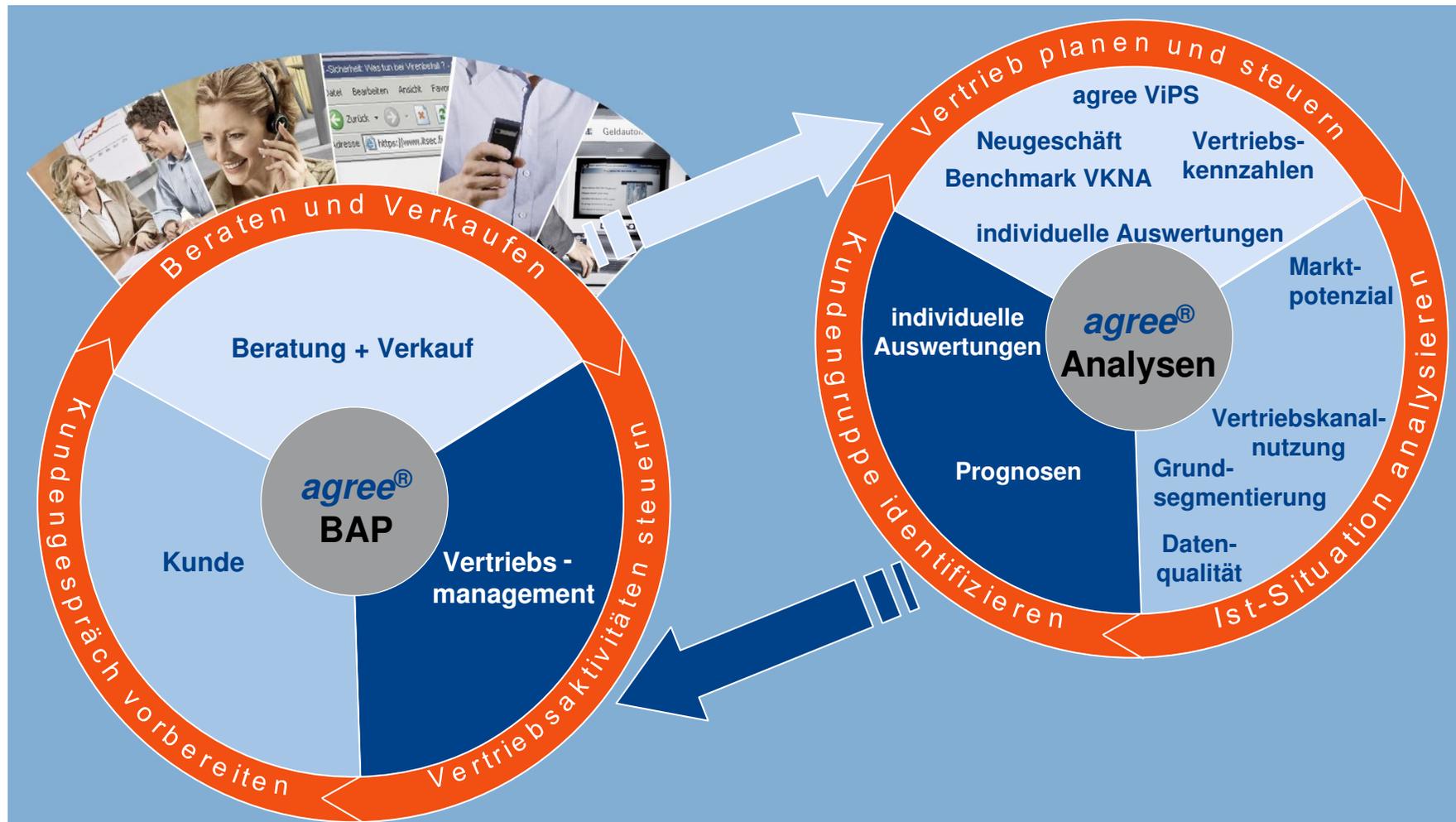
## Agenda

- **Fiducia IT AG**
- **agree® Vertriebskreislauf**
- **Management Cockpit – oder die Neuausrichtung der BI-Anwendungen**
- **Blick in die Zukunft**

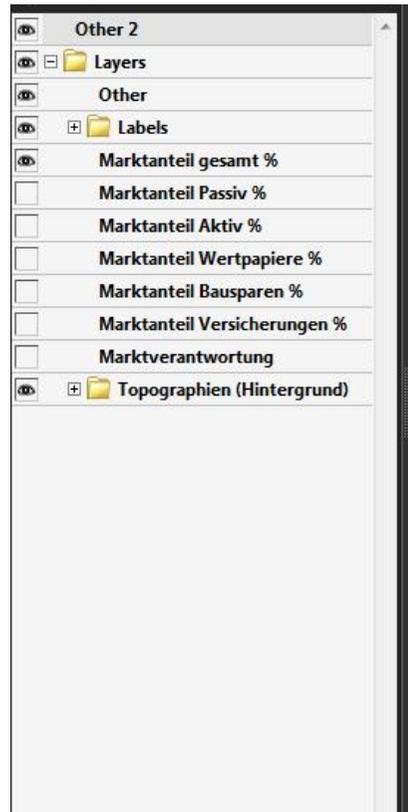
## **agree® Vertriebskreislauf unterstützt alle analytischen und operativen Vertriebsprozesse effizient und medienbruchfrei**



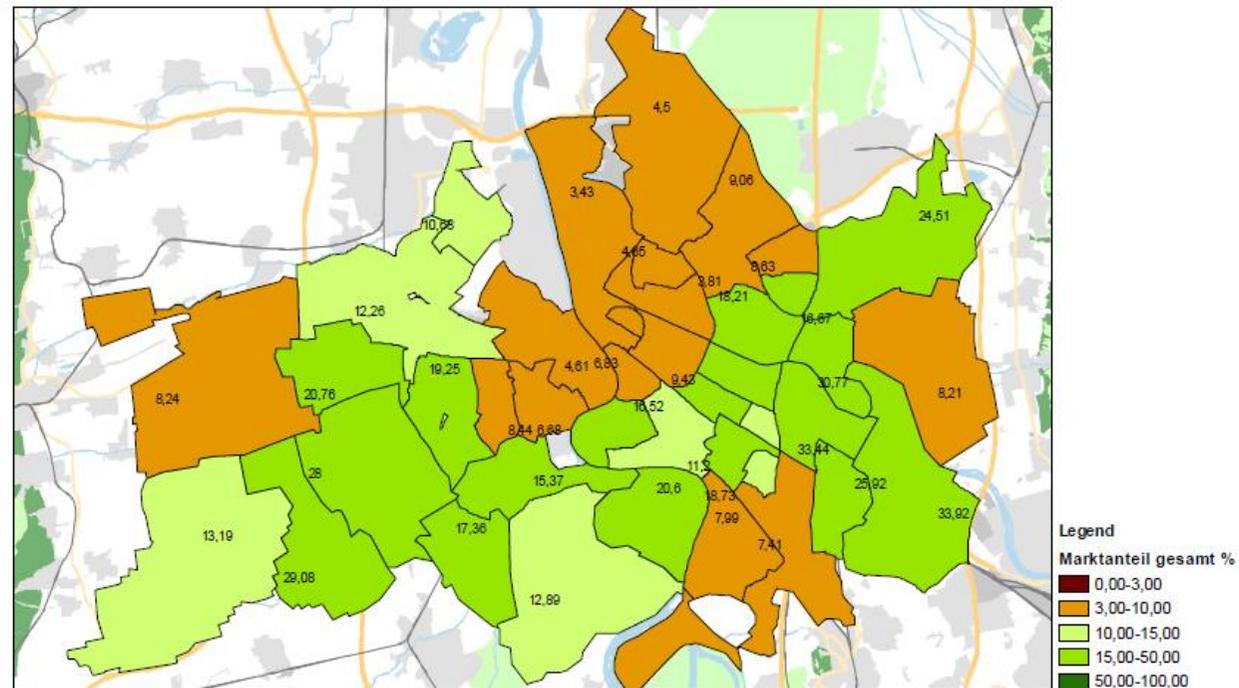
## agree® Vertriebskreislauf bietet in jedem Prozessschritt die optimale Unterstützungsleistung an



# Ist-Situation analysieren – Potenziale erkennen aus Markt- und Bestandsdaten



Analyse zur Marktausschöpfung MV



## Ist-Situation analysieren – Potenziale im Bestand identifizieren und bearbeiten

B01_Anzahl Kunden als Werte			Alter 0 - 5 Jahre	Alter 6 - 14 Jahre	Alter 15 - 17 Jahre	Alter 18 - 24 Jahre	Alter 25 - 34 Jahre	Alter 35 - 44 Jahre	Alter 45 - 54 Jahre	Alter 55 - 62 Jahre	Alter 63 - 69 Jahre	70 Jahre und älter
<b>Bankkunden</b>	<b>KK-Kunden</b>	<b>KK-Kunden m. Geschäftsanteil</b>	44	942	1.019	2.342	2.172	3.194	3.247	2.058	2.102	3.369
		<b>KK-Kunden o. Geschäftsanteil</b>	249	1.087	1.084	2.461	2.687	3.641	3.123	1.506	1.310	2.952
		<b>KK-Kunden</b>	<b>293</b>	<b>2.029</b>	<b>2.103</b>	<b>4.803</b>	<b>4.859</b>	<b>6.835</b>	<b>6.370</b>	<b>3.564</b>	<b>3.412</b>	<b>6.321</b>
	<b>Kunden ohne KK</b>	<b>Kunden ohne KK, Geschäftsanteil</b>	1.866	4.831	1.008	1.530	2.399	3.710	3.138	1.663	1.337	1.947
		<b>Kunden ohne KK m. Geschäftsanteil</b>	698	2.075	560	1.233	1.767	2.958	3.068	1.762	2.020	2.553
		<b>Kunden ohne KK</b>	<b>2.564</b>	<b>6.906</b>	<b>1.568</b>	<b>2.763</b>	<b>4.166</b>	<b>6.668</b>	<b>6.206</b>	<b>3.425</b>	<b>3.357</b>	<b>4.500</b>
<b>Bankkunden</b>			<b>2.857</b>	<b>8.935</b>	<b>3.671</b>	<b>7.566</b>	<b>9.025</b>	<b>13.503</b>	<b>12.576</b>	<b>6.989</b>	<b>6.769</b>	<b>10.821</b>
<b>Verbundkunden</b>	<b>Verbundkunden</b>	<b>Verbundkunden</b>	22	39	10	130	403	778	592	233	169	229
		<b>Verbundkunden</b>	<b>22</b>	<b>39</b>	<b>10</b>	<b>130</b>	<b>403</b>	<b>778</b>	<b>592</b>	<b>233</b>	<b>169</b>	<b>229</b>
	<b>Verbundkunden</b>			<b>22</b>	<b>39</b>	<b>10</b>	<b>130</b>	<b>403</b>	<b>778</b>	<b>592</b>	<b>233</b>	<b>169</b>
<b>Bank-/ Verbundkunden</b>			<b>2.879</b>	<b>8.974</b>	<b>3.681</b>	<b>7.696</b>	<b>9.428</b>	<b>14.281</b>	<b>13.168</b>	<b>7.222</b>	<b>6.938</b>	<b>11.050</b>

# Ist-Situation analysieren – Vertriebskanalnutzungsanalyse als Quelle der personalisierten Kundenbenachrichtigung im eBanking

Elektronische Medien - IBM Cognos PowerPlay Web Explorer - Windows Internet Explorer bereitgestellt von FIDUCIA IT AG

http://portal-bi-p1.enterprise.fiducia.de/cognos/cgi-bin/ppdscgi.exe?DC=Q&nia=Run&nid=7d8563c3c33511dca508f3d6b9673f99&nic=%2Fvkna2%2F2\_0125%2FEI

Elektronische Medien

2.Q.2010 eBanking Transaktionen Privatkunde Kundenfiliale Zeitintervall Berater Altersgruppe Mikromarkt 3: gehobener Privatkde.

Anzahl Aktionen als Werte	Alter 25 - 29 Jahre	Alter 30 - 34 Jahre	Alter 35 - 39 Jahre	Gesamt
Prepaidkarte laden	24	97	278	399
Überweisung / Umbuchung	3.087	14.973	33.047	51.107
Wertpapiergeschäft - Order	61	171	350	582
<b>Transaktionen</b>	<b>3.378</b>	<b>16.654</b>	<b>37.356</b>	<b>57.388</b>

Durch Aktivieren der Gesamtsumme und Klick auf das  werden die Kunden ermittelt

Testbank

Banking Brokerage Verwaltung

Persönliche Nachricht Ihres Beraters

Mit unserem Wachstumssparen sind Sie auf der sicheren Seite

Sehr geehrter Herr Müller, Sie möchten Ihr Geld sicher anlegen, wissen aber noch nicht, ob Sie mittelfristig darauf zugreifen möchten? Mit unserem Wachstumssparen bieten wir Ihnen Beides. Eine sichere Anlage zu attraktiven Zinsen und mit nur einer Mindestlaufzeit von 1 Jahr. Das Beste dabei, die Zinsen steigen mit der Laufzeit. Die reguläre Laufzeit für das Wachstumssparen beträgt 6 Jahre. Sofern Sie früher auf Ihre Anlage zugreifen wollen ist dies über eine Kündigung nach 1 Jahr selbstverständlich möglich. Interesse?

Mehr Informationen Zurück

Abmelden

Online-Status

Angemeldet: Wilhelm Mueller mit Alias: WILHELM-MUELLER

Letzte Anmeldung: 12.04.2007 16:51:20 Timeout: 17:26:30

Kontakt Herr Fischer Tel.:089/9943-3274

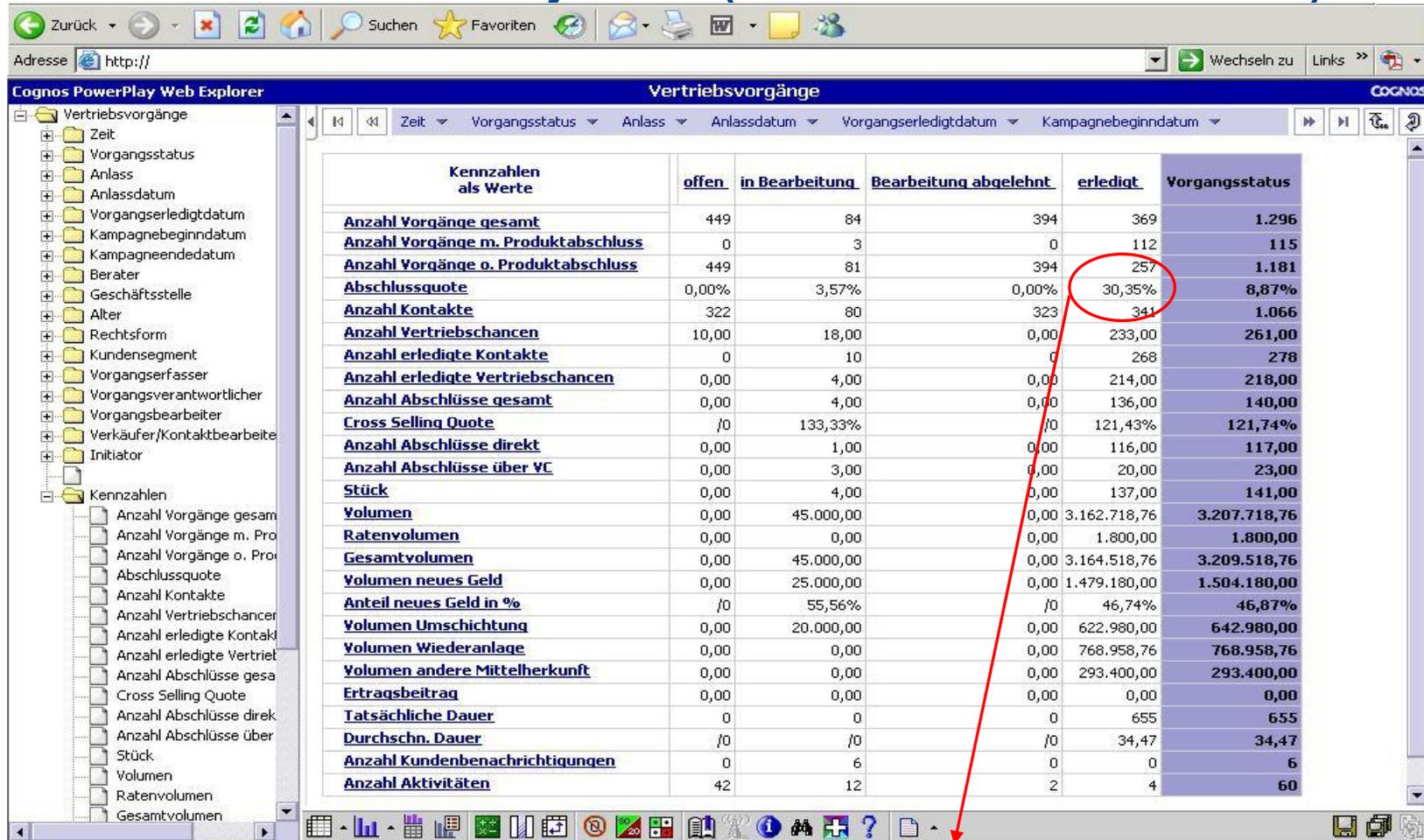
Mitteilung senden

Aktuelles

FileNr.	Kundenberater	Beratername	Personennummer	Kunde	Aktionsart	Anzahl Aktionen
21	01281	Berater 01281	1217380	Vorname 29145 Nachname 29145	Überweisung / Umbuchung	2
25	03214	Berater 03214	1272519	Vorname 297789 Nachname 297789	Überweisung / Umbuchung	7

Vertrauenswürdige Sites | Geschützter Modus: Inaktiv | 100%

# Aktivitäten bewerten – Vertriebsaktivitäten analysieren (z.B. Status Vertriebsakten)



Kennzahlen als Werte	offen	in Bearbeitung	Bearbeitung abgelehnt	erledigt	Vorgangstatus
<b>Anzahl Vorgänge gesamt</b>	449	84	394	369	1.296
<b>Anzahl Vorgänge m. Produktabschluss</b>	0	3	0	112	115
<b>Anzahl Vorgänge o. Produktabschluss</b>	449	81	394	257	1.181
<b>Abschlussquote</b>	0,00%	3,57%	0,00%	30,35%	8,87%
<b>Anzahl Kontakte</b>	322	80	323	341	1.066
<b>Anzahl Vertriebschancen</b>	10,00	18,00	0,00	233,00	261,00
<b>Anzahl erledigte Kontakte</b>	0	10		268	278
<b>Anzahl erledigte Vertriebschancen</b>	0,00	4,00	0,00	214,00	218,00
<b>Anzahl Abschlüsse gesamt</b>	0,00	4,00	0,00	136,00	140,00
<b>Cross Selling Quote</b>	/0	133,33%	/0	121,43%	121,74%
<b>Anzahl Abschlüsse direkt</b>	0,00	1,00	0,00	116,00	117,00
<b>Anzahl Abschlüsse über VC</b>	0,00	3,00	0,00	20,00	23,00
<b>Stück</b>	0,00	4,00	0,00	137,00	141,00
<b>Volumen</b>	0,00	45.000,00	0,00	3.162.718,76	3.207.718,76
<b>Ratenvolumen</b>	0,00	0,00	0,00	1.800,00	1.800,00
<b>Gesamtvolumen</b>	0,00	45.000,00	0,00	3.164.518,76	3.209.518,76
<b>Volumen neues Geld</b>	0,00	25.000,00	0,00	1.479.180,00	1.504.180,00
<b>Anteil neues Geld in %</b>	/0	55,56%	/0	46,74%	46,87%
<b>Volumen Umschichtung</b>	0,00	20.000,00	0,00	622.980,00	642.980,00
<b>Volumen Wiederanlage</b>	0,00	0,00	0,00	768.958,76	768.958,76
<b>Volumen andere Mittelherkunft</b>	0,00	0,00	0,00	293.400,00	293.400,00
<b>Ertragsbeitrag</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Tatsächliche Dauer</b>	0	0	0	655	655
<b>Durchschn. Dauer</b>	/0	/0	/0	34,47	34,47
<b>Anzahl Kundenbenachrichtigungen</b>	0	6	0	0	6
<b>Anzahl Aktivitäten</b>	42	12	2	4	60

Die Abschlussquote der Kampagne beträgt aktuell 30,35%. Von 369 Kunden, die im Rahmen der Kampagne angesprochen wurden, haben 112 bereits abgeschlossen.

# Aktivitäten bewerten - IST-Zahlen an Benchmarks messen

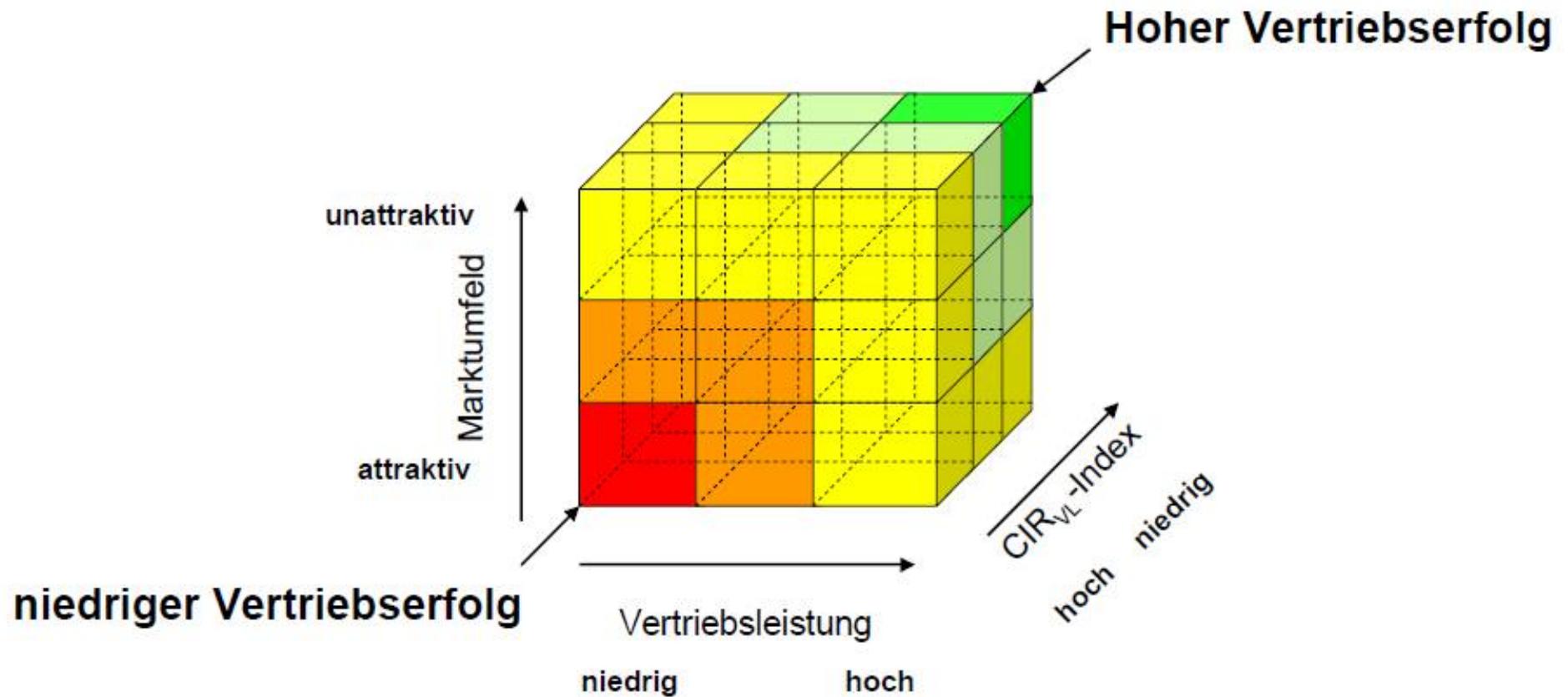
Bundesland: Bundesland      Verband: Verband  
 Regiotyp: Regio Typ      Betreutes Kundenvolumen: >1 Mrd. EUR      Markttyp: MT3

NR.	Kennzahlen	Bankwert	Benchmark	Bank vs. Bench	Rang	Minimum	Maximum	Durchschn.	Rang VQ	Trend	Bankwert VQ	Trend Bankwert RQ vs. VQ
1.	Allgemeine Kennzahlen											
1.1.	Basiszahlen Gesamt											
1.1.1	Anzahl Privatkunden (Kunde besitzt Bankkonto und/oder Verbundvertrag)	48.293			110				114	↗	48.209	↘
1.1.2	Anteil Privatkunden an allen Kunden	94,18 %			127	88,61 %	95,16 %	92,50 %	123	↔	94,20 %	↔
1.1.3	Kundenvol. Privatkunden	1.112.813 T€			109				119	↗	1.076.852 T€	↘
1.1.4	Anteil Kundenvol. Privatkunden an allen Kunden	75,77 %			481	67,58 %	87,50 %	78,10 %	509	↘	75,51 %	↔
2.	Basiszahlen Kontokorrent											
2.1.	Privatkunden mit KK-Konten											
2.1.1	Anzahl Privatkunden mit KK-Konten	24.862			116				119	↗	24.612	↘
2.1.2	Anteil Privatkunden mit KK an allen PK	51,48 %	57,46 %	●	487	45,54 %	61,86 %	53,70 %	503	↗	51,05 %	↘
2.1.3	Kundenvol. Privatkunden mit KK	832.448 T€			105				110	↗	795.713 T€	↘
2.1.4	Anteil Kundenvol. Privatkunden mit KK an allen PK	74,81 %	78,16 %	●	339	58,52 %	82,57 %	72,70 %	353	↗	73,89 %	↘
2.2.	Privatkunden ohne KK-Konten											
2.2.1	Anzahl Privatkunden ohne KK-Konten	23.431			600				610	↗	23.597	↘
2.2.2	Anteil Privatkunden ohne KK an allen PK	48,52 %	42,54 %	●	487	29,83 %	83,84 %	46,30 %	503	↗	48,95 %	↘
2.2.3	Kundenvol. Privatkunden ohne KK	280.364 T€			567				578	↗	281.139 T€	↘
2.2.4	Anteil Kundenvol. Privatkunden ohne KK an allen PK	25,19 %	21,84 %	●	338	10,78 %	51,43 %	27,30 %	352	↗	26,11 %	↘

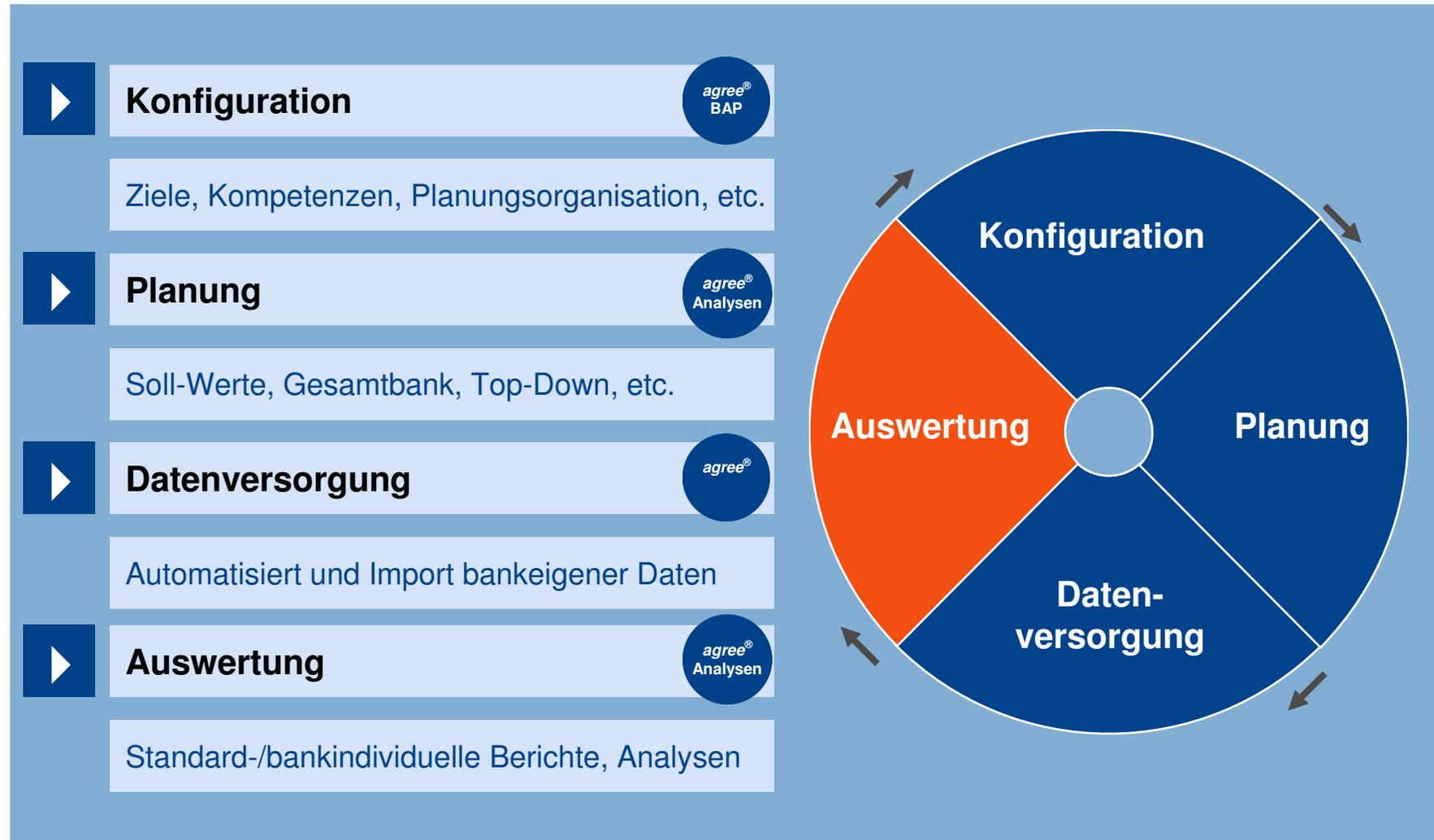
## Vergleichsgruppen:

- Verbandsgebiet, Bundesland
- Kundenvolumen
- Marktumfeld, Markttyp

## Aktivitäten bewerten - Vertriebsleistung messen im Kontext CIR und Marktumfeld



## Aktivitäten bewerten - Bankindividuelle Vertriebsplanung und -steuerung



## Planung über Vorschlagswerte und Simulation

vips\_2\_8802\_v00\_2010\_gb | Contributor-Daten | 200001 Konditionsbeitrag Aktiv - Contributor

Datei Bearbeiten Ansicht Arbeitsablaufaktionen Hilfe

Gesamtbankplanung
  Berechnungsvorgaben
  Berechnungsergebnis
  Vorschlag TopDown-Verteilung
  Vorschlag Saison-Verteilung

Zeilen: [2 OE]      Spalten: [4 Monate]      Kontext: 200001 Konditionsbeitrag Aktiv [1 Ziele GB]      200001 Konditionsbeitrag Aktiv [2 e.List]

	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Gesamtjahr
000000000000 Gesamtbank	15.676,35	24.636,39	24.032,15	5.655,95	32.723,13	42.392,98	13.993,30	29.074,64	3.439,39	35.843,23	8.007,30	22.173,82	257.648,61
00000001428 Firmenkunden	15.676,35	24.636,39	24.032,15	5.655,95	32.723,13	42.392,98	13.993,30	29.074,64	3.439,39	35.843,23	8.007,30	22.173,82	257.648,61
00000001430 Firmenkunden Nord	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
00000001432 Firmenkunden Süd	15.676,35	24.636,39	24.032,15	5.655,95	32.723,13	42.392,98	13.993,30	29.074,64	3.439,39	35.843,23	8.007,30	22.173,82	257.648,61
00000001444 Team 104	15.676,35	24.636,39	24.032,15	5.655,95	32.723,13	42.392,98	13.993,30	29.074,64	3.439,39	35.843,23	8.007,30	22.173,82	257.648,61
00000001445 Team 104 (Sammelposten)	15.676,35	24.636,39	24.032,15	5.655,95	32.723,13	42.392,98	13.993,30	29.074,64	3.439,39	35.843,23	8.007,30	22.173,82	257.648,61
00000001433 Firmenkunden Süd (Sammelposten)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
00000001429 Firmenkunden (Sammelposten)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
00000001434 Privatkunden	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

- Planung je Ziel (z.B. Top-Down)
- Über Simulation zum Planwert
- Zieldefinition über Vorschlagswerte und Wachstumsfaktoren
- Saisonale Verteilung (z.B. über Vorschlagswerte)

**Vorschlagswerte:**

- ✓ IST Vorjahr
- ✓ IST laufendes Jahr
- ✓ Soll (laufendes Jahr)
- ✓ Potenzialorientierte Verteilungen
- ✓ bankindividuelle Verteilungen

# agree® ViPS bietet standardisierte, flexible und integrierte Auswertungen zu sämtlichen Fragestellungen



agree ViPS

agree Analysen Vertriebsplanung und Steuerung

## Zielerreichung SGF PK Vormonat

Volksbank eG

Nr.	Ziel	Gewicht	Min.	Max.	Soll Vormonat	Ist Vormonat	%		Soll Vormonat kumuliert	Ist Vormonat kumuliert	%		Soll Gesamtjahr	Ist Gesamtjahr
310010	Deckungsbeitrag II		0,0%	0,0%	806.286,55	636.790,76	78,98%	🔴	4.031.432,76	3.821.440,32	94,79%	🟡	9.675.438,62	3.990.458,10
310015	Betriebskosten		0,0%	0,0%	336.453,12	324.898,00	96,57%	🟡	1.682.265,60	1.725.957,10	102,60%	🟢	4.037.437,43	1.725.957,10
310017	Personalkosten		0,0%	0,0%	294.268,12	286.288,00	97,29%	🟡	1.471.340,60	1.521.857,10	103,43%	🟢	3.531.217,43	1.521.857,10
310018	Sachkosten kalkulatorisch		0,0%	0,0%	42.185,00	38.610,00	91,53%	🟡	210.925,00	204.100,00	96,76%	🟡	506.220,00	204.100,00
310019	Sonstiger Aufwand/Ertrag				0,00	0,00			0,00	0,00			0,00	0,00
310021	Deckungsbeitrag III		0,0%	0,0%	469.833,43	311.892,76	66,38%	🔴	2.349.167,16	2.095.483,22	89,20%	🟡	5.638.001,19	2.264.501,00
310022	Cost-Income-Ratio (vor Risiko)		0,0%	0,0%	39,95	36,83	92,19%	🟡	39,95	42,44	106,23%	🟢	39,95	40,75
<b>Zielerreichung</b>		<b>60,00</b>					<b>104,74%</b>	🟢			<b>96,58%</b>	🟡		

**standardisiert +  
flexibel +  
integriert**

- vordefinierte Standardberichte
- individuelle Berichtserstellung und Analysemöglichkeit
- auf Basis bestehender Business-Intelligence-Infrastruktur

## Agenda

- **Fiducia IT AG**
- **agree® Vertriebskreislauf**
- **Management Cockpit – oder die Neuausrichtung der BI-Anwendungen**
- **Blick in die Zukunft**

# agree® Analysen Cockpit – Infoportal / Statusübersicht

The screenshot displays the 'agree® Analysen Cockpit' interface. At the top, there are navigation buttons and a search bar. The main area is divided into several sections:

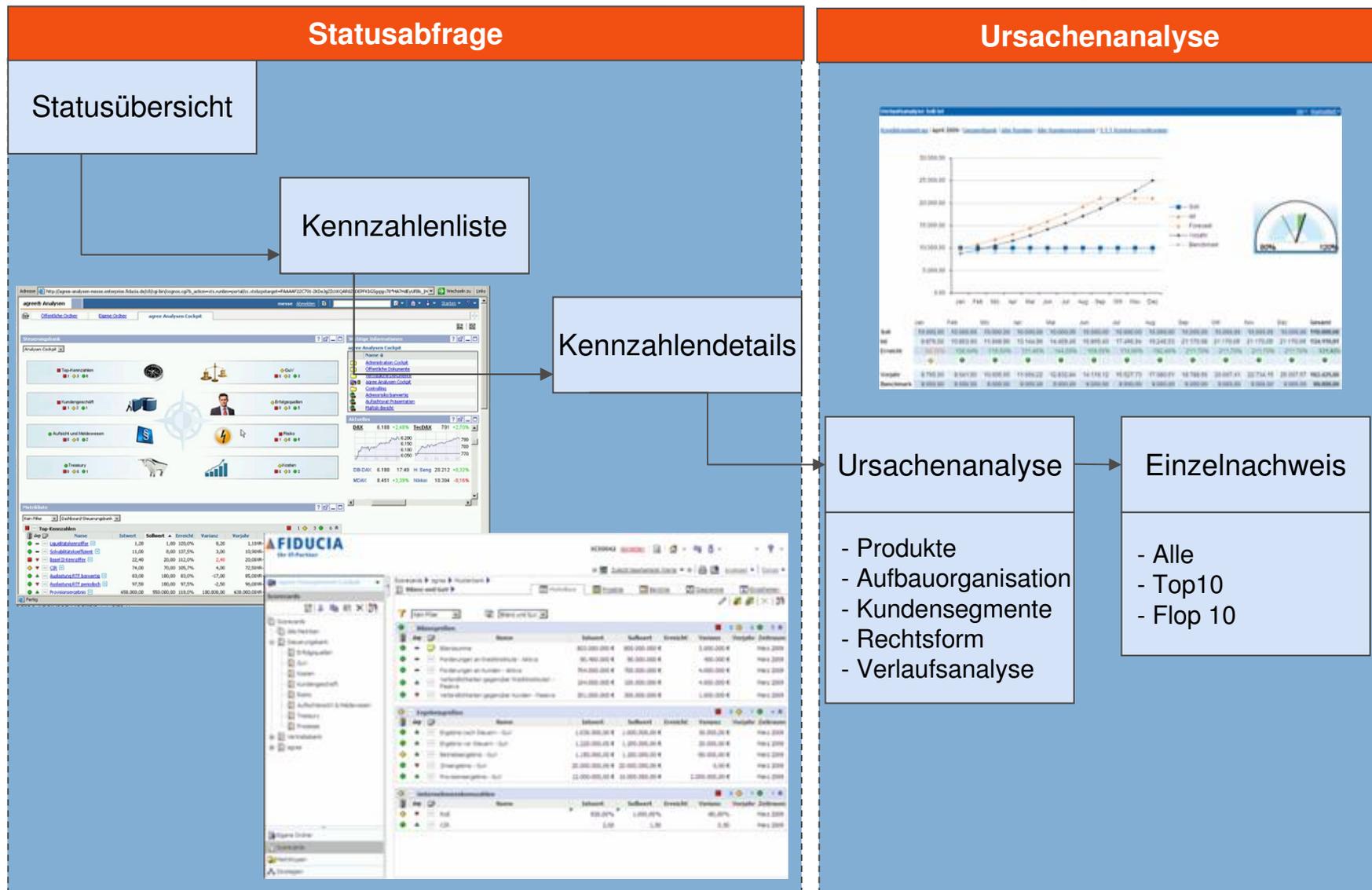
- Left Sidebar:** Contains navigation options like 'Öffentliche Ordner', 'Eigene', and 'Steuerungsbank'.
- Top Menu:** A dropdown menu for 'Musterbank Kundengeschäft' with sub-items like 'Durchschnittliches Effektivvolumen - Kundengeschäft', 'Konditionsbeitrag Passiv - Kundengeschäft', etc.
- Main Dashboard:** A grid of widgets with icons and small charts, including 'Top-Kennzahlen', 'Kundengeschäft', 'Aufsicht und Meldewesen', 'Treasury', 'CuV', 'Erfolgsquellen', 'Risiko', and 'Kosten'.
- Right Panel:** 'Wichtige Informationen' with a list of reports and 'Aktuelles' with market data (DAX, TecDAX, DB-DAK, MDAX, Nikkei).
- Bottom Section:** 'Metrikliste' with a table of key figures and a detailed chart for 'DB III - Deckungsbeitrag' showing values from July 2008 to June 2009.

Two callout boxes highlight specific features:

- Funktion: Mouse-Over:** Points to the 'Musterbank Kundengeschäft' menu.
- Funktion: Hochladen eigener Berichte:** Points to the 'agree Analysen Cockpit' entry in the 'Wichtige Informationen' list.

Obj	Name	Istwert	Sollwert	Erreicht
...	Liquiditätskoeffizient	1,20	1,00	120,0%
...	Solvabilitätskoeffizient	11,00	8,00	137,5%
...	Basel II-Kennziffer	22,40	20,00	112,0%
...	CIB	74,00	70,00	105,7%
...	Auslastung RTF barwertig	83,00	100,00	83,0%
...	Auslastung RTF periodisch	97,50	100,00	97,5%
...	Provisionsergebnis	650.000,00	550.000,00	118,0%

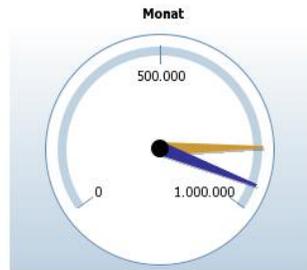
# Überblick und Analyse relevanter Kennzahlen über die Statusabfrage und Ursachenanalyse.



# Die Ursachenanalyse beginnt mit Details zur gewählten Kennzahl.

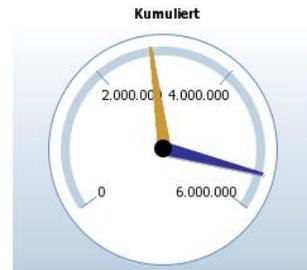
30019 DB Ia (periodisch) März 2010

Monatswerte in Euro



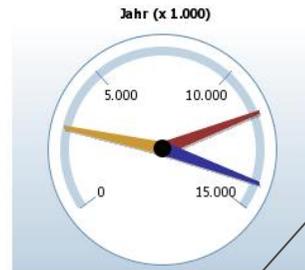
■ Soll ■ Ist

[Ursachenanalyse](#)



■ Soll ■ Ist

[Ursachenanalyse](#)



■ Soll ■ Ist ■ Forecast

[Ursachenanalyse](#)

Aufruf der Ursachenanalyse

Detailinformationen:

- aktueller Monat
- Vormonat
- Jahr kumuliert
- Forecast
- ...

## Soll- / Ist-Vergleich

### ◆ März 2010

Soll	943.747,54
Ist	856.427,83
Erreicht	90,75%
Abweichung absolut	-87.319,71
Abweichung %	-9,25%

### ■ Januar bis März 2010

Soll	5.501.500,71
Ist	2.809.540,90
Erreicht	51,07%
Abweichung absolut	-2.691.959,81
Abweichung %	-48,93%

## Forecast

### ◆ Forecast für 2010

Soll	14.098.036,10
Forecast	11.656.997,33
Erreicht	82,69%
Abweichung absolut	-2.441.038,77
Abweichung %	-17,31%

### ■ Januar bis Februar 2010

Ist Januar bis März 2010	2.809.540,90
Ist Januar bis Februar 2010	1.953.113,07
Abweichung absolut	856.427,83
Abweichung %	43,85%

## Gesamtjahr

### ■ Gesamtjahr 2010

Soll	14.098.036,10
Ist	2.809.540,90
Erreicht	19,93%

## Vorjahres-Vergleich

### ▲ März 2009

Ist März 2010	856.427,83
Ist März 2009	943.747,54
Abweichung absolut	-87.319,71
Abweichung %	-9,25%

### ▲ Januar bis März 2009

Ist Januar bis März 2010	2.809.540,90
Ist Januar bis März 2009	5.501.500,71
Abweichung absolut	-2.691.959,81
Abweichung %	-48,93%

## Vorjahr

### ▼ Gesamtjahr 2009

Forecast 2010	11.656.997,33
Ist 2009	14.098.036,10
Abweichung absolut	-2.441.038,77
Abweichung %	-17,31%

## Benchmarks

### 🏆 Benchmark

Ist März 2010	856.427,83
Benchmark	
Abweichung absolut	
Abweichung %	

### 🏆 Benchmark

Ist Januar bis März 2010	2.809.540,90
Benchmark	
Abweichung absolut	
Abweichung %	

## Datenquellen

Ist: VR-Control CBS vom 28.07.2010  
 Soll: Istwert aus Vorjahr vom 03.06.2010  
 Forecast: Lineare Regression über 12 Monate vom 28.07.2010  
 Benchmark: Import Gesamtbankwerte Benchmark vom

## Ampelschaltung

Grün: Ab 100,00%  
 Gelb: Zwischen 80,00 % und 100,00%  
 Rot: Unter 80,00 %

## Die Ursachenanalyse für eine Kennzahlen ermöglicht den Drill-Down über verschiedene Dimensionen (z.B. bis zum Konto, Kunden).

30019 DB Ia (periodisch)

März 2010

Monatswerte in Euro

[Kumulierte Monatswerte >](#)

Rechtsform

[VR-Control Profit-Center \(Alle\)](#)

[VR-Control Produkt \(Alle\)](#)

[VR-Control Zielgruppe \(Alle\)](#)

[Geschäftsart \(Alle\)](#)

[Geschäftsstelle \(Alle\)](#)

[Rechtsform \(Alle\)](#)

Drill-Down für eine Kennzahl u.a. nach den Dimensionen:

- Produkt
- Aufbauorganisation
- Rechtsform
- Zielgruppe/Kundensegement

### Rechtsform

Nr. / Name
10000 <a href="#">Privatkunden</a>
20000 <a href="#">Firmenkunden</a>
90000 <a href="#">Rest</a>

**Summe**

### Aktuelle Periode

März 2010	Relation
454.073,01	53,02%
402.350,92	46,98%
3,90	0,00%
<b>856.427,83</b>	<b>100,00%</b>

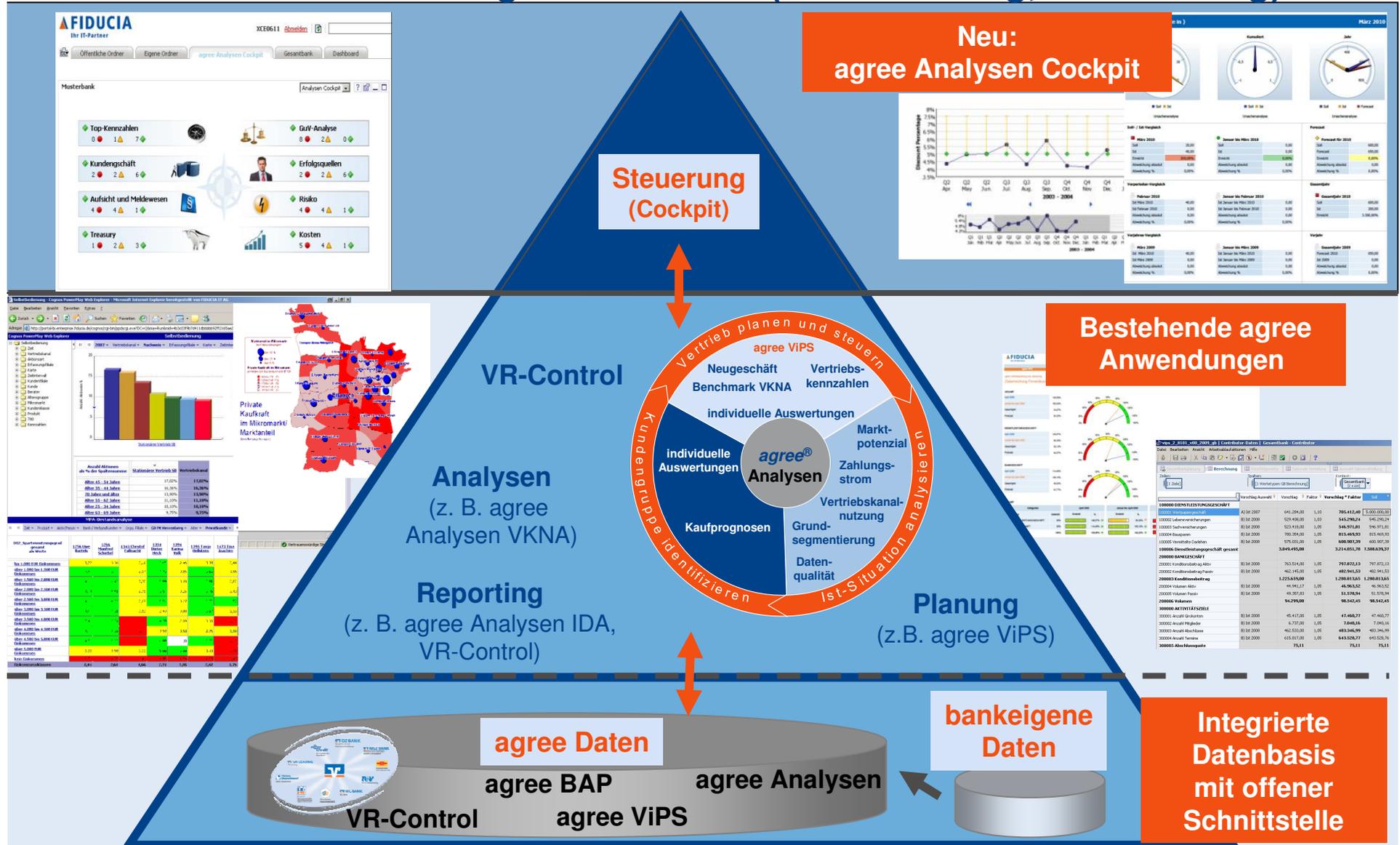
### Vorperiode

Februar 2010	Abweichung abs.	Abweichung %
489.197,72	-35.124,71	-7,18%
535.884,15	-133.533,23	-24,92%
3,94	-0,04	-1,02%
<b>1.025.085,81</b>	<b>-168.657,98</b>	<b>-16,45%</b>

### Vorjahr

März 2009	Abweichung abs.	Abweichung %

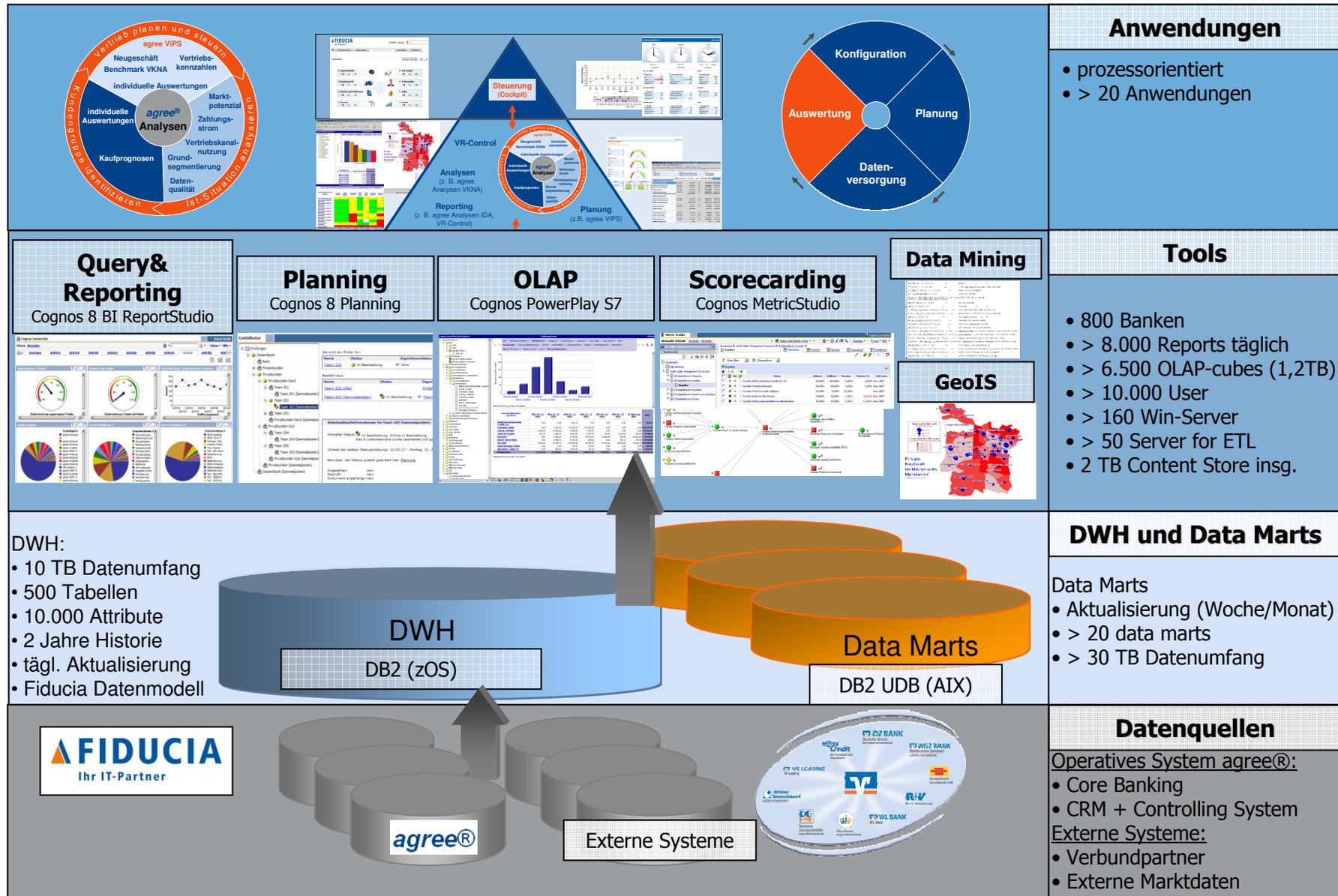
# Das Cockpit-Projekt ist Auslöser für ein Redesign der BI-Welt (Datenhaltung, Anwendung)



## Agenda

- **Fiducia IT AG**
- **agree® Vertriebskreislauf**
- **Management Cockpit – oder die Neuausrichtung der BI-Anwendungen**
- **Blick in die Zukunft**

# agree® Analysen – Die Business Intelligence Infrastruktur



## Anwendungen

- prozessorientiert
- > 20 Anwendungen

## Tools

- 800 Banken
- > 8.000 Reports täglich
- > 6.500 OLAP-cubes (1,2TB)
- > 10.000 User
- > 160 Win-Server
- > 50 Server for ETL
- 2 TB Content Store insg.

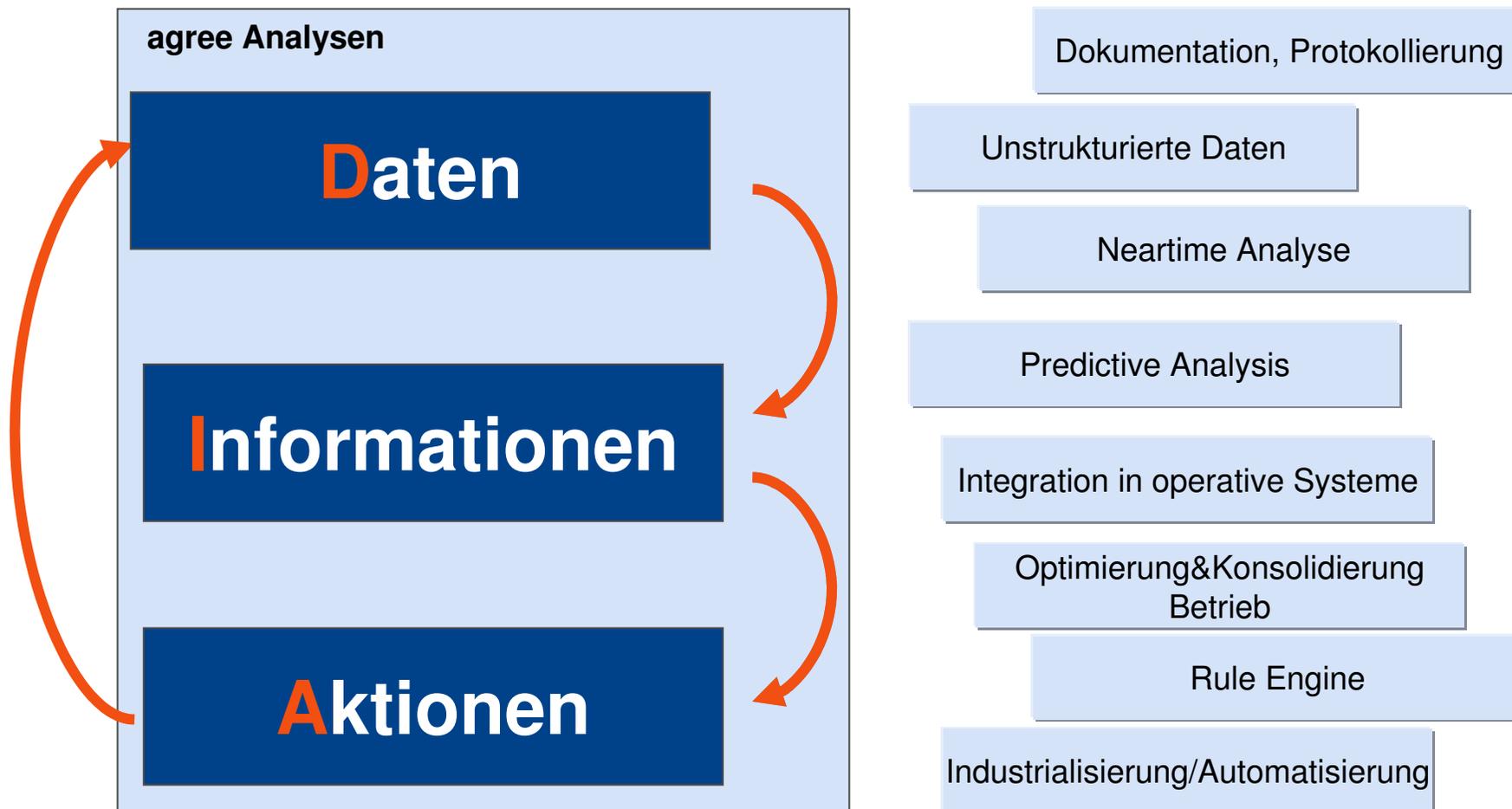
## DWH und Data Marts

- Data Marts
- Aktualisierung (Woche/Monat)
  - > 20 data marts
  - > 30 TB Datenumfang

## Datenquellen

- Operatives System agree®:
- Core Banking
  - CRM + Controlling System
- Externe Systeme:
- Verbundpartner
  - Externe Marktdaten

## Ausbau und Vervollständigung des D-I-A-Prozess – aus Daten Informationen und aus Informationen Aktionen generieren



**Ihr IT-Partner**

---

**Vielen Dank**