

Zielgerichtetes Business Development mit QlikView

Management Summary

Für eine bessere Analysierbarkeit des Ticketing-Geschäfts - insbesondere im Hinblick auf Business Development-Aspekte - entschied sich die Ticketcorner AG für die Ablösung der bisher eingesetzte Auswertungslösung durch eine moderne, zukunftsfähige BI-Software. Innerhalb sechs Monaten implementierte die Heyde (Schweiz) AG „QlikView“ als zentrale Analyse- und Reportinglösung für die konzernweite Nutzung.

„Die Verbindung aus IT-KnowHow, Projektmanagementkompetenz sowie tiefem Verständnis unserer Geschäftsprozesse macht Heyde für uns zu einem perfekten Partner.“

Romano Caviezel, CFO, Ticketcorner AG

Kernkompetenz

Die Heyde AG ist als ausgewiesener „QlikView Expertise Partner“ Experte für QlikView-basierte BI-Lösungen. Sie besitzt zudem umfassende Branchenexpertise und Projekterfahrung im Handelsumfeld. So realisierte die Heyde AG bereits QlikView-Projekte für Competec/Brack.ch, die Weinkellereien Aarau, Dettling & Marmot sowie Graphax. Erfahrungsberichte zu diesen Projekten können auf Anfrage bei Heyde bezogen werden.

Das ist Heyde

Die Heyde AG ist seit über 25 Jahren auf die Systemintegration von Software-Standardapplikationen in den Bereichen Business Intelligence (BI), Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Resource Planning (ERP) und Produktionsplanung (PPS) spezialisiert. Das Unternehmen bietet Softwarelösungen für die Prozessoptimierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Ergänzend wird ein langfristiger Ausblick auf geschäftsrelevante Tendenzen geschaffen, um Führungskräfte in ihrer strategischen Entscheidungsfindung zu unterstützen. Ihren über 350 nationalen und internationalen Kunden bietet Heyde persönliche, individuelle und lösungsorientierte Prozess- und Organisationsberatung, die sich durch eine enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit auszeichnet.

Kontakt: Pascal Urban, Marc Kaiser, beide Mitglieder der Geschäftsleitung
www.heyde.ch – welcome@heyde.ch – +41 44 405 60 50

Das ist der Kunde

Für jährlich über 15'000 Events von rund 600 Veranstaltern im Entertainment-, Kultur- und Sport-Bereich vertreibt die Ticketcorner AG Tickets per Callcenter, Internetportal und rund 1'250 Vorverkaufsstellen in der gesamten Schweiz. Ergänzt wird das Produktspektrum von einem Ski-Ticketing-Angebot für über 70 Skigebiete. Insgesamt circa zehn Millionen Tickets verkauft der Schweizer Marktführer für Ticketvertriebslösungen jedes Jahr. www.ticketcorner.ch – info@ticketcorner.ch – +41 900 800 800

Ticketcorner AG

Schweizer Marktführer für Ticketvertriebslösungen

Branche

Handel

Abteilung

Controlling, Finanzwesen, Geschäftsleitung, Logistik, Marketing, Personal, Produktion, Vertrieb

Herausforderung

- Beschränkte Datenanalyse-Optionen
- Mangelhafte Daten-Visualisierung
- Heterogene Systemlandschaft
- Hoher zeitlicher Analyse-Aufwand

Anliegen

- Bereitstellung von individuellen, bedarfsgerechten und benutzerorientierten Analysen auf allen Unternehmensebenen
- Anbindung beliebiger Datenquellen
- Flexible Analysen mit drill down / drill through Option
- Klare und übersichtliche Darstellung der Daten.

Lösung

Einführung von QlikView und Bereitstellung von Applikationen für 20 Mitarbeitende zur Auswertung von 50 GB Daten aus verschiedenen Systemen

Effekt

- Drilldown in einer Oberfläche auf Detailinformationen
- Vereinheitlichung des Zahlenverständnisses
- Reduktion der Umsetzungszeit von der Anforderung bis zum Ergebnis

Systemumgebung

Applikation: Ticketingsysteme, Web-Anwendungen, Sage200 Personal & Finanz, Excel, csv, xml

DW/BI: MIS Alea

Datenbank: MSSQL

Benutzerorientierung + Dynamik

Die Ticketcorner AG verfolgt eine klare nationale Wachstumsstrategie mittels Auslastungserhöhungen und erweiterter Angebote im Ticketing-Umfeld. Um die hierzu notwendigen unternehmerischen Entscheidungen treffen zu können, sind fundierte Analysen des Ticketing-Geschäfts notwendig. Die bisher verfügbaren Auswertungsoptionen waren unzureichend, weshalb eine neue BI-Lösung angeschafft werden sollte. „Im Rahmen einer Studentendarbeit haben wir 400 Kennzahlen aus verschiedenen Bereichen, die erforderlichen Datenquellen und die Verknüpfung zur Unternehmensstrategie zusammengefasst. Daraus ergab sich ein klares Anforderungsprofil an die neue Software“, erklärt Romano Caviezel, CFO, Ticketcorner AG. Auswertungen sollten individuell, bedarfsgerecht und benutzerorientiert auf allen Unternehmensebenen verfügbar sein. Eine weitere Voraussetzung war die Anbindbarkeit diverser Datenquellen sowie eine hohe Flexibilität in der Analyse und eine klare und übersichtliche Darstellung der Daten.



Romano Caviezel, CFO, Ticketcorner AG

Erfolgsfaktor Lösungspartner

Die Projektumsetzung legte der Ticketingexperte in die bewährten Hände der Heyde (Schweiz) AG. „Die Heyde AG steht uns seit mehr als 15 Jahren mit Rat und Tat zur Seite, wenn es um moderne Business Applikationen für die Prozessoptimierung geht“, so Caviezel, „Auch die persönliche Ebene stimmt: Unsere Zusammenarbeit ist immer partnerschaftlich geprägt und basiert auf gegenseitigem grossem Vertrauen“. Vertrauen, dass sich auch in dem BI-Projekt auszahlt: Nur sechs Monate benötigte der QlikView-Profi für die Erstellung des Datenmodells, die Applikationsentwicklung, die Implementierung und die Produktivsetzung.

Ticketinggeschäft genau im Blick

Aktuell nutzen 20 Mitarbeitende aus der Geschäfts- und Bereichsleitung QlikView stationär und mobil. Aus den ermittelten Kennzahlen ergeben sich wertvolle Hinweise für die Entwicklung neuer Produkte. Ticketcorner hat jetzt genau im Blick, wie und wo beispielsweise Musical- oder Pop/Rock-Veranstaltungen am besten angenommen werden und kann Organisatoren zielgenaue Werbeschaltungen in den Medien anbieten. Begeistert haben den CFO vor allem die Flexibilität und Geschwindigkeit von Heyde bei der Implementierung sowie von QlikView in der Anwendung: „Anstatt das in mehreren Bereichen während Stunden an Reportings gearbeitet wird, können nun die Daten direkt durch die Verantwortlichen in Sekundenschnelle und beliebiger Tiefe (drill down / drill through) ausgewertet werden.“ Gute Karten hat QlikView auch bei den Mitarbeitenden „Die Anwendung ist absolut unkompliziert und der Mehrwert für die Fachabteilungen direkt spürbar. Sie können schneller und effizienter arbeiten. Früher mussten wir uns auf statische Auswertungen verlassen. Heute können wir unsere Entscheidungen auf Basis fundierter Informationen treffen“, so Caviezel abschliessend.

Die Heyde Philosophie

Wir sind das IT-Unternehmen für Kunden, die den Ein- und Weitblick wünschen. Ihr Anliegen ist einmalig. Unsere Lösung – auf Ihr Bedürfnis zugeschnitten – ist es auch. Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit ist unser Leitfaden. Das bedeutet für uns: *Wir arbeiten mit unseren Kunden – nicht für unsere Kunden.*

Dienstleistungsspektrum

- Analyse und Beratung
- Software-Implementierung
- Training und Support
- Wartung und Optimierung

Wir begleiten Sie

- Dedizierte Ansprechperson
- Stellvertretungsregelung
- Heyde-Geschäftsleitung mit an Bord

Der Lösungspartner

Qlik vereinfacht die Art und Weise, wie Menschen ihre Daten analysieren und hilft so dabei, Entscheidungen leichter zu treffen. Mit der QlikView Business-Discovery-Plattform sind Mitarbeiter in der Lage, Daten aus verschiedenen Quellen schnell zu vereinen. Damit erstellen Nutzer dynamische, visuelle Anwendungen, die sich intuitiv bedienen lassen. Mit dem Natural Analytics™-Ansatz unterstützt QlikView die Art, wie Menschen auf natürliche Weise Informationen suchen und verarbeiten. Die Plattform bietet dabei gleichzeitig aber die Administrations- und Governance-Funktionalitäten sowie die Service-Angebote, die Unternehmen benötigen. Qlik und sein globales Partnernetzwerk unterstützen ca. 36'000 Kunden in über 100 Ländern weltweit.

Heyde ist langjähriger QlikView-Partner - sozusagen der ersten Stunde der Produkteinführung in der Schweiz. Seit 2008 demonstriert Heyde mit über 100 erfolgreich abgeschlossenen und aktuell laufenden QlikView-Projekten immer wieder von neuem die Nähe zum Produkt und Qlik als Software-Hersteller. Kunden profitieren vom nahen und persönlichen Kontakt zwischen Heyde und Qlik und können sich so darauf verlassen, dass Heyde als Partner und Berater immer auf dem aktuellsten Produkt- und Anwenderstand ist.

Seit September 2014 agiert Heyde zudem als schweizweit erster „Qlik-Expertise-Partner“ – ein Status, der die langjährige Beziehung zu Qlik wie auch die fundierte Expertise von Heyde ehrt und den weltweit nur 27 der insgesamt 1'700 Partnerunternehmen innehaben.



Qlik Q