

Daten wirklich nutzen

Vertriebsreporting mit Open-Source-Software. Innerhalb des BI-Softwaremarktes haben sich Open-Source-Anbieter in den letzten Jahren etabliert, die besonders was Flexibilität und Preis-Leistungsverhältnis betrifft punkten können. Einer der bekanntesten Anbieter quelloffener Software dieser Kategorie ist das amerikanische Unternehmen Pentaho. Stefan Müller vom Open-Source-Spezialisten it-novum hat die Softwaresuite von Pentaho näher betrachtet.

Im Bankenumfeld fallen täglich riesige Mengen an Daten an – sowohl in den operativen Systemen als auch in den Finanzsystemen. Diese Daten enthalten wertvolle Informationen, welche die verschiedenen Controllingfelder von der Produktionsbank bis hin zur Vertriebsbank für die Steuerung benötigen. In den operativen Systemen liegen Daten oft sehr granular vor, so dass die Informationen aufbereitet und zu Kennzahlen verdichtet werden müssen. Oft wird dafür ein sehr aufwändiges Excel-Berichtswesen eingesetzt, das allerdings personalintensiv und fehleranfällig ist. Ein weitere Herausforderung: Zur Steuerung des Vertriebs einer Bank müssen Berichte über Umsätze und Provisionen innerhalb der komplexen Vertriebsstruktur verteilt werden, was Excel ebenfalls an seine Leistungsgrenzen führt.

Business-Intelligence-Software unterstützt Unternehmen bei der Bewältigung dieser Herausforderungen.

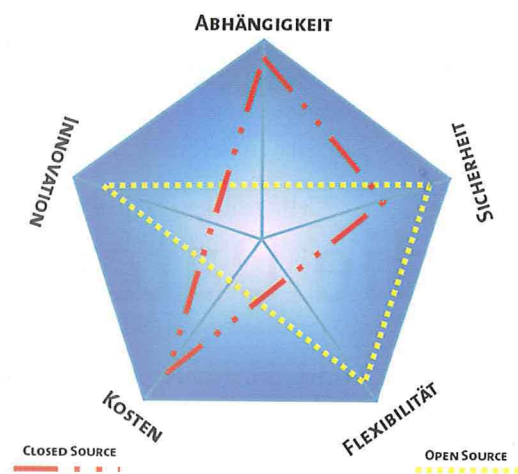
Mit dem ETL-Werkzeug „Pentaho Data Integration“ lassen sich die relevanten Daten beispielsweise aus dem Kernbanksystem laden und in ein Kennzahlensystem verdichten. Historische Daten können in einem Data Warehouse gespeichert werden, um auch Zeitreihenanalysen durchführen zu können. Zur Extraktion der Daten kann auf eine Vielzahl von Schnittstellen zurückgegriffen werden, so dass beliebige Vorgesysteme angebunden werden können. Auch für die Verarbeitung der Informationen stehen vielfältigste Funktionen für Harmonisierungen und Berechnungen bereit. Auf den aufbereiteten Daten kann mit dem Berichtsdesigner von Pentaho ein Standardberichtswesen für die Mitarbeiter in den Filialen aufgesetzt werden. Die Berichte werden immer mit den aktuellen Daten befüllt und in Abhängigkeit eines Berechtigungskonzepts automatisch per E-Mail oder Webportal verteilt. Neben diesem standardisierten Berichtswesen können die Anwender auch auf ein Ad-hoc-Reporting für das Zusammenstellen eigener Auswertungen oder Dashboards mit den wichtigsten Kennzahlen zugreifen. Das Vertriebscontrolling kann flexible OLAP-Würfel

nutzen, um Ursachen zu analysieren und Trends zu erkennen. Durch die Nutzung der Datenwürfel ist es möglich, die relevanten Kennzahlen aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten und somit die Effizienz und Effektivität der vertrieblichen Aktivitäten detailliert auszuwerten.

Durch den Einsatz einer Business-Intelligence-Lösung wie Pentaho wird das Controlling durch den Entfall der wiederkehrenden Datensammlung stark entlastet und kann sich wieder auf seine analytischen Aufgaben konzentrieren. Weitere Vorteile sind die verbesserte Datenqualität und die Standardisierung von Kennzahlen. Dadurch können Entscheidungen für die Steuerung der Bank auf detaillierten und qualitativ hochwertigen Informationen basieren. Die Nutzung einer quelloffenen Software wie Pentaho bietet zur Umsetzung dieser Aufgabenstellung eine Vielzahl von Vorteilen. Durch die Offenheit der Lösung lässt sich eine gute Integration mit der bestehenden IT-Landschaft erreichen. Die großen Communitys hinter den Her-

stellern helfen die Software beständig weiterzuentwickeln und stellen eine breite Masse an Testern für die Tools bereit. Vor diesem Hintergrund entwickeln sich die Lösungen permanent weiter und bieten den Anwender die neuesten Funktionalitäten. Auch unter dem Aspekt der Kosten einer solchen Lösung können die Anbieter quelloffener Software punkten. In der Regel werden die Subskriptionskosten nicht nach Anzahl der Anwender berechnet. Insbesondere bei Anwendungen mit hohen Nutzerzahlen bzw. Berichtsempfängern lassen sich beachtliche Kostenvorteile gegenüber der kommerziellen Konkurrenz erreichen. Trotz der schnellen Verfügbarkeit der Software sollte bei der Einführung nicht auf professionelle Unterstützung durch Dienstleister mit entsprechendem Background im Open-Source-Umfeld verzichtet werden, um einen schnellen Projekterfolg zu gewährleisten. Auf diese Weise steht dem erfolgreichen Einsatz von Open Source Business Intelligence für den Aufbau eines Vertriebsreportings nichts im Wege. ■

OPEN SOURCE DIAMANT: MEHR WERTBEITRAG FÜR IT-PROJEKTE



Open Source Diamant.

- **Abhängigkeit**
 - Vom Hersteller/Lieferant
 - Von Releasezyklen
- **Sicherheit**
 - Sicherheitslücken im Code
 - Stabilität des „Intellectual Assets“
- **Flexibilität**
 - Individuelle Anforderungen
 - Schnittstellen / Integration
- **Kosten**
 - Lizenzen, Wartung
 - Implementierung, Support
- **Innovation**
 - Prozessunterstützung
 - „Kooperative Individualentwicklungen“