



## URSACHEN VON GESCHÄFTSENTWICKLUNGEN: WELCHE FAKTOREN SIND RELEVANT FÜR MEINE KUNDENANSPRACHE? INTELLIGENTES MANAGEMENT-REPORTING LIEFERT DATENGETRIEBEN DIE RELEVANTEN ERKLÄRUNGEN



### HERAUSFORDERUNG

Monitoring und Controlling in modernen Unternehmen werden immer komplexer und aufwändiger, vor allem weil viele Geschäftsentwicklungen hochgradig vernetzt sind. Wichtige Treiber für die Entwicklung relevanter Geschäftskennzahlen (wie Umsatz oder Kosten) werden dennoch zu spät oder gar nicht erkannt, da sie im Regel-Reporting nicht betrachtet werden.



### LÖSUNG

Eine intelligente Analyse aller relevanten Daten liefert Erklärungen zur Veränderung zentraler Kennzahlen. Die datengetriebene Ursachenanalyse ergänzt das Regel-Reporting und ermöglicht eine zielorientierte Optimierung Ihrer Geschäftsabläufe.



### NUTZEN

Moderne Unternehmensführung setzt auf relevante Informationen, die in der unternehmensweiten Datenflut stecken. Diese werden zeitnah und ohne großen manuellen Aufwand extrahiert, Erkenntnisse abgeleitet und allen betroffenen Geschäftsbereichen zur Verfügung gestellt. In diesem Fall konnte damit die Zielgruppe der jungen Autofahrer wiedergewonnen werden.

„Endlich konzentrieren wir uns in der Analytik auf die Ursachen für aktuelle Veränderungen der Geschäftsentwicklung und können direkt Maßnahmen ableiten, um unser Business voranzutreiben.“

Vorstand, Versicherungsunternehmen, Deutschland

## Relevante Erklärungen durch intelligentes Management-Reporting – Fallbeispiel: spezielle Kfz-Versicherungsangebote für junge Kunden

Durch den zusätzlichen Einsatz einer datengetriebenen Ursachenanalyse zum Regel-Reporting erkannten wir die auffällige Entwicklung in einer besonderen Fokusgruppe: Bei jungen Fahrern gab es einen überproportionalen Rückgang bei den Neuabschlüssen von Kfz-Versicherungen. Dieser Trend hatte erst vor kurzer Zeit eingesetzt. Eine Wettbewerbsanalyse ergab, dass ein Wettbewerber diese Zielgruppe mit speziellen Angeboten anging. Es wurde umgehend reagiert: Mit einer gezielten Promotion und individuell auf diese Zielgruppe angepassten Angeboten konnten die Marktanteile zurückgewonnen werden.

### Herausforderung

- » Trotz des umfangreichen Marketing- und Vertriebsreportings konnten entscheidende Veränderungen in der Geschäftsentwicklung nicht schnell genug erkannt werden.
- » Allgemeine Trends und Entwicklungen ebenso wie Substitutionseffekte haben geschäftskritische Entwicklungen überlagert und den Handlungsbedarf verschleiert.
- » Tauchten Fragen zum Monitoring der Geschäftsentwicklung auf, mussten tiefergehende Analysen erst einmal neu angestoßen werden.

### Kundennutzen

- » Das Unternehmen gewinnt eine zielorientierte Steuerung von Geschäftsprozessen.
- » Business-Analysten und das Management erhalten Hinweise auf relevante Umsatztreiber und entstehende Umsatzlücken.
- » Signifikante Ursachen und Treiber zeitlicher Veränderungen werden schnell erkannt und es kann zeitnah gehandelt werden.
- » Produkte, Dienstleistungen und Kanäle werden kontinuierlich evaluiert.
- » Es entstehen Effizienzgewinne durch die gezielte Unterstützung der Fachexperten.

## Unser Projekt in Zahlen, Daten, Fakten

### Kunde

Versicherungsunternehmen

### Methoden und Tools

Abweichungsanalyse, Korrelation, Zeitreihenanalyse

### Ressourcen

1 Business Consultant, 1 Data Scientist  
(in Zusammenarbeit mit Experten auf Kundenseite)

### Lösung

- » Große Datenmengen werden verknüpft und die relevanten Zusammenhänge extrahiert.
- » Die Verbindung von interaktivem Umsatz-Reporting mit der Insight-Generierung durch moderne Analyse- und Data Science-Verfahren führen zu besseren Ergebnissen.
- » Automatisiert wird nach Subsegmenten wie Produkten, Kundengruppen oder Vertriebsregionen gesucht, die direkt oder in Wechselwirkung auffällige Veränderungen aufweisen.
- » Die Ergebnisse liefern Interpretationshilfen zum Verständnis der Kennzahlenentwicklung und Ansatzpunkte für die Ableitung von Handlungsempfehlungen.

