

## Analytics als Mittel zur Ertragssteigerung

### Ihr Nutzen

Systematika hilft Ihnen, mit Analytics

- Ertragspotential zu steigern
- Risiken zu vermindern
- Wertschöpfung zu erklären

Verständliche Techniken machen eine produktive Nutzung von Analytics durch Manager möglich:

- bessere Prognosen
- Scorecards
- Dashboards

Bessere und schnellere Informationen ermöglichen qualifizierte Entscheidungen

Messbare Erfolgsgrößen und Ausweis des ROI in €

Durch herstellernerneutrale Auswahl von Analytics-Werkzeugen moderate Kosten

Fachliche und technische Beratung aus einer Hand

Kein Data Warehouse nötig

Verständliche, management-sichere Ergebnisse

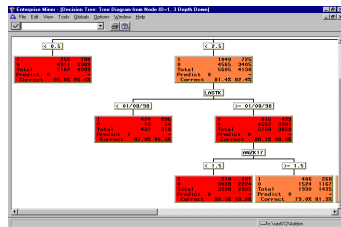
Keine zusätzlichen IT- oder Statistik-Experten kundenseitig erforderlich

Projektkosten: Festpreis oder erfolgsabhängig

Haben Sie schon darüber nachgedacht, was Ihnen „Analytics“ - der Einsatz mathematischer und statistischer Verfahren zur Analyse Ihrer Daten - sagt? Nichts? Dann lesen Sie bitte weiter.

Systematika hat in Kundenprojekten bewiesen, dass der Einsatz von analytischen Verfahren höhere Erträge und geringere Verluste bringt, wenn man fachliches Branchenknowhow und Kompetenz in Analytics kombinieren kann. Systematika kann das: deshalb treten wir ambitionierten Angebot an Sie heran, dass wir Ihnen schnell und effizient analytische Systeme einziehen, die risikolos und dennoch profitabel sind.

- Sie interessieren sich für den Wetterbericht? Warum lassen Sie nicht die unzähligen Daten in Ihrem Unternehmen so intensiv analysieren wie die Meteorologen es tun?
- Sie haben schon einmal Verkaufsempfehlung beachtet, z.B. bei Amazon? Wollen Sie auch Ihren Kunden etwas Passendes empfehlen und verkaufen können?
- Sie haben schon bemerkt, dass Sie bei der Bank Dispositionskredite haben oder genommen bekommen? Wollen Sie den Mechanismus der Bonitätserrechnung verstehen, und wollen Sie ähnlich vorsichtig mit Ihren Kunden umgehen?

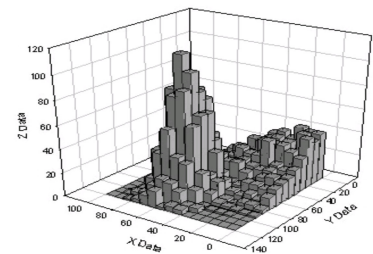


### Wozu braucht man Analytics?

Systematika versteht unter Analytics alle Verfahren der Datenanalyse, die aus Daten „Information“ machen. Es gibt zahlreiche analytische Technologien. Wir sind wir erfahren in Statistik, Data und Text Mining, Simulation, Forecasting und Operations Research.

Mit analytischen Verfahren können Sie **Erträge erhöhen**:

- Trends vorhersagen, und damit z.B. Logistik verbessern, Preise optimieren
- Kundenverhalten modellieren, z.B. für Marketing, Planung, Risikominierung
- Messgrößen überwachen, z.B. Qualität, KPI, Leistungsindikatoren
- Systeme simulieren, z.B. Verkehr, Tarifsysteme, Kostenstrukturen
- Prozesse optimieren, z.B. Materialeinsatz, Laufzeit, Kundenservice



Mit analytischen Verfahren können Sie auch **Verluste vermindern**:

- Sonderfälle, Ausreißer erkennen, z.B. Verstöße gegen Compliance, Betrug, Risiko
- Messgrößen überwachen, z.B. Verminderung von Risiken, Ausfall, Schäden
- Verluste, Gefahren vorhersehen, z.B. durch What-IF-Szenarien, Stresstests

### Wer braucht Analytics?

Systematika zielt mit dem Analytics-Angebot auf zwei **Zielgruppen**:

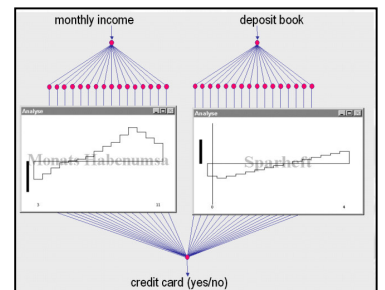
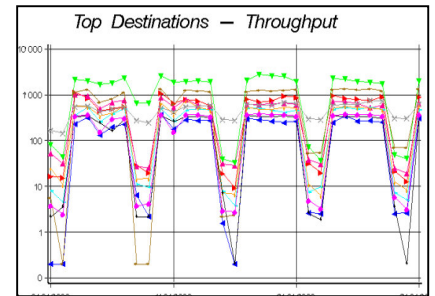
**Top-Entscheider:** Sie brauchen aussagekräftige, verdichtete Analysen und Forecasts und manchmal komplexe Verfahren zur Entscheidungsunterstützung, analysieren aber nicht selbst. Wir bieten an, für Sie eine Strategie für den Analytics-Einsatz auszuarbeiten und die Einsatzgebiete mit dem größten Nutzen zu identifizieren. Wir coachen Sie bei der Interpretation der Ergebnisse und unterstützen Sie bei der Einführung der Strategie.

**Mittleres Management.** Sie brauchen für das Tagesgeschäft analytische Methoden unterschiedlichster Art; Sie haben das Fachwissen, Systematika liefert Analytics-Knowhow. Wir bieten Ihnen an, Analytics neu einzuführen, bestehende Lösungen zu optimieren, und Akzeptanz für Analytics zu schaffen.

## Beispiele für erfolgreichen Analytics-Einsatz

Systematika hat über 20 Jahre Erfahrung in Analytics, z.B. in folgenden Projekten:

- Banken/Versicherungen: Betrugserkennung, Geldwäsche-Identifikation
- Banken: Frühwarnsystem für gefährdete Kredite, Ratingsysteme, Creditscoring
- Banken: Vorhersage des Bankrotts von Firmen
- Bank: Deckungsbeitragsrechnung für unterschiedliche Kundensegmente
- Verlag: Vorhersage der Abonnentenentwicklung, Kundenwert-Berechnung
- Versandhaus: Prognose der Kaufwahrscheinlichkeit von Kunden
- Versandhaus: Verkaufsprognose, Vorhersage von Nachfrage bei sehr kurzen Zeitreihen
- CRM: Erkennung der Veränderung von Kunden-Loyalität
- CRM: Optimierung des Katalog-Versands von Mailorder-Unternehmen
- CRM: Segmentierung von Kunden, Kunden-Profile, Konsumenten-Typologien
- Industrie: Qualitätssicherung, Vorhersage von Qualitätsproblemen bzw. von „guten“ Maschineneinstellungen
- Industrie: Simulation von Kosten/Ertrag bei unterschiedlichen Tarif-Strukturen (Strom, Gas, Wasser)
- Industrie: Qualitätssicherung bei Produktion von Chemikalien, Papier, Kopierern
- Pharma: Analyse von Pharma-Studien (Clinical Trials)
- Telecom: Simulation von Erträgen bei unterschiedlichen Tarifmodellen
- Logistik: Optimierung der Einnahmen, Steuerung der Kunden durch Gebührenmodelle



## Angebot: eintägiger Analytics Workshop

Ein spezielles Angebot von Systematika ist die Durchführung eines Analytics-Workshops. Unsere Senior-Berater werden Ihnen Analytics-Lösungen aus Ihrer Branche vorstellen. Sie können fachlich und technisch alles erfahren, was Sie zur kompetenten Entscheidung über Analytics in Ihrem Unternehmen brauchen. Unser Ziel ist die Entwicklung Ihrer Analytics-Kompetenz und das Aufzeigen der Bereiche größter Wertschöpfung.

## Über Systematika

Systematika ist Spezialist für Business Intelligence und Analytics mit Focus auf IT- und Business Prozess-Beratung und Entwicklung. Mit hochwertigen Dienstleistungen und qualifizierten Beratern unterstützen wir unsere Kunden beim Aufbau von Informationssystemen zur Entscheidungsunterstützung. Systematika bietet Business-Intelligence-Lösungen für Marketing/CRM, Human Resources, Controlling, Risikomanagement u.a. in den Bereichen Finanzwirtschaft, Industrie/Manufacturing, LifeScience. Wir sind spezialisiert auf BI-Projekte auf der Basis von SAP Business Objects und SAP BW, SAS, Cognos und Oracle, und bieten das gesamte Spektrum von Leistung von Design, Realisierung, Maintenance, bis hin zu Weiterentwicklung und Erneuerung. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten bieten wir vor allem auch Migration und Konsolidierung von Systemen zwecks Kostensenkung. Seit mehr als 20 Jahren konzentriert sich Systematika darauf, in Kundenprojekten maximale BI-Wertschöpfung bei gleichzeitig sparsamem Ressourcen-Einsatz zu erzielen.

## Kontakt

Arnold Kunz, Leiter Sales

Telefon 06221 – 60570

Mail [arnold.kunz@systematika.com](mailto:arnold.kunz@systematika.com)

