



IBM Software Partner Academy Program

## Telefonkonferenz am 17.07.2009

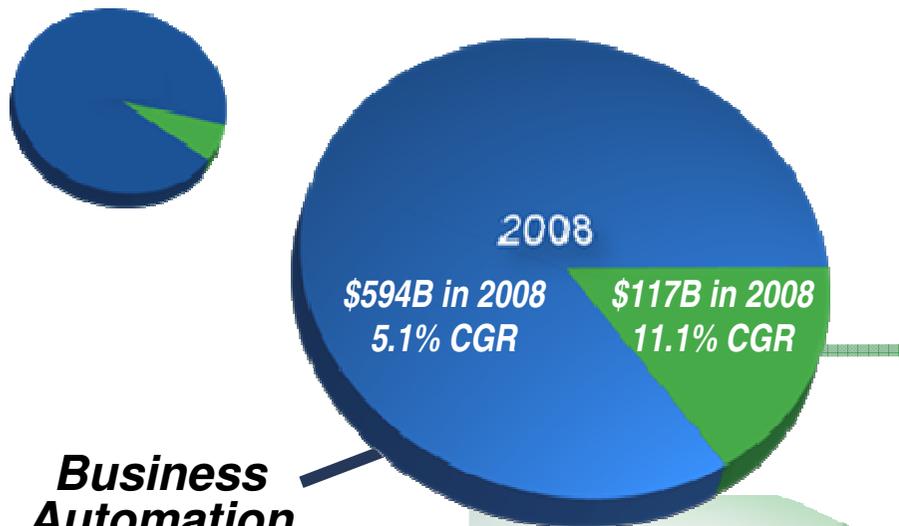
**Information Management –  
Datawarehousing & Datenintegration  
Wie wird aus Information ein strategisches Asset?**

Hans-Joachim Janetzky

Data Warehousing Sales Leader

# Neue Maßnahmen fokussieren verstärkt auf Optimierung

Organisationen streben nach Wettbewerbsvorteilen



*Business Optimization wächst  
2X schneller  
als Business Automation*

**Business Optimization**

**Business Automation**

Information Agenda

Application Agenda



## *Competitive Advantage*

Financial Risk Insight

Dynamic Demand Planning

Customer Profitability

ERP & Financials

Supply Chain Management

Call Center Applications

*Faster Processing, Reduced Costs*

# Performance Management is Top of Mind

## *Gartner: 2008 CIO Agenda*



**CIOs continue to invest in core technologies that can drive distinctive solutions**

**To what extent will each of the following technologies be a top 5 priority for you in 2008?**

	2008	2007	2006	2008 Unweighted budget change
Business Intelligence	1	1	1	11.2%
Enterprise applications (ERP, SCM, CRM, etc.)	2	2	**	8.0%
Servers and storage technologies	3	5	9	8.5%
Legacy modernization, upgrade or replacement	4	3	10	5.8%
Security technologies	5	6	2	8.5%
Technical infrastructure	6	8	12	4.7%
Networking, voice and data	7	4	8	6.8%
Collaboration technologies	8	10	4	7.8%
Document management	9	9	**	7.9%
Service-oriented architecture (SOA, SOBA)	10	7	6	6.7%

\*\* New question for 2007

Gartner EXP “Gartner: Making the Difference - The 2008 CIO Agenda”, Mark P. McDonald Tina Nunno Dave Aron, January 2008

## Top 5 Opportunities – Datawarehouse und BI

- 1** Gesamtsicht auf das Geschäft – Merger und Aquisitionen  
*Finanzreporting, Vertrieb und Marketing, Belieferungssteuerung*
- 2** Umsetzen einer kundenfokussierten Strategie  
*Gesamtsicht auf Kunden, Produkte, Vertrieb, Marketing*
- 3** Einführung eines Unternehmens-Performance-Management  
*KPIs, Balanced scorecard, Dashboards, Unternehmensreporting*
- 4** Anforderungen in speziellen Branchen  
*Risikomanagement - Finanz, Preisgestaltung-Handel, Kundenbindung - Telco*
- 5** Neue IT Anforderungen  
*Konsolidierung von Analyse-Inseln, Real-time Operational Reporting*

## Beispiele von BI Anwendungen, *wofür sind sie gut.*

BI ist ein Business- *und* ein IT-Sales

### ■ Finance

- Kundensegmentierung
- Investitionsbewertungen
- Kreditrisikobewertung
- Betrugsanalyse
- Gesetzl. Aufl., Basel II, SoX

### ■ Retail

- Warenkorbanalyse
- Preiselastizität
- Ladenlayout / Platzierung
- Promotionsanalysen
- Category Management

### ■ Telco

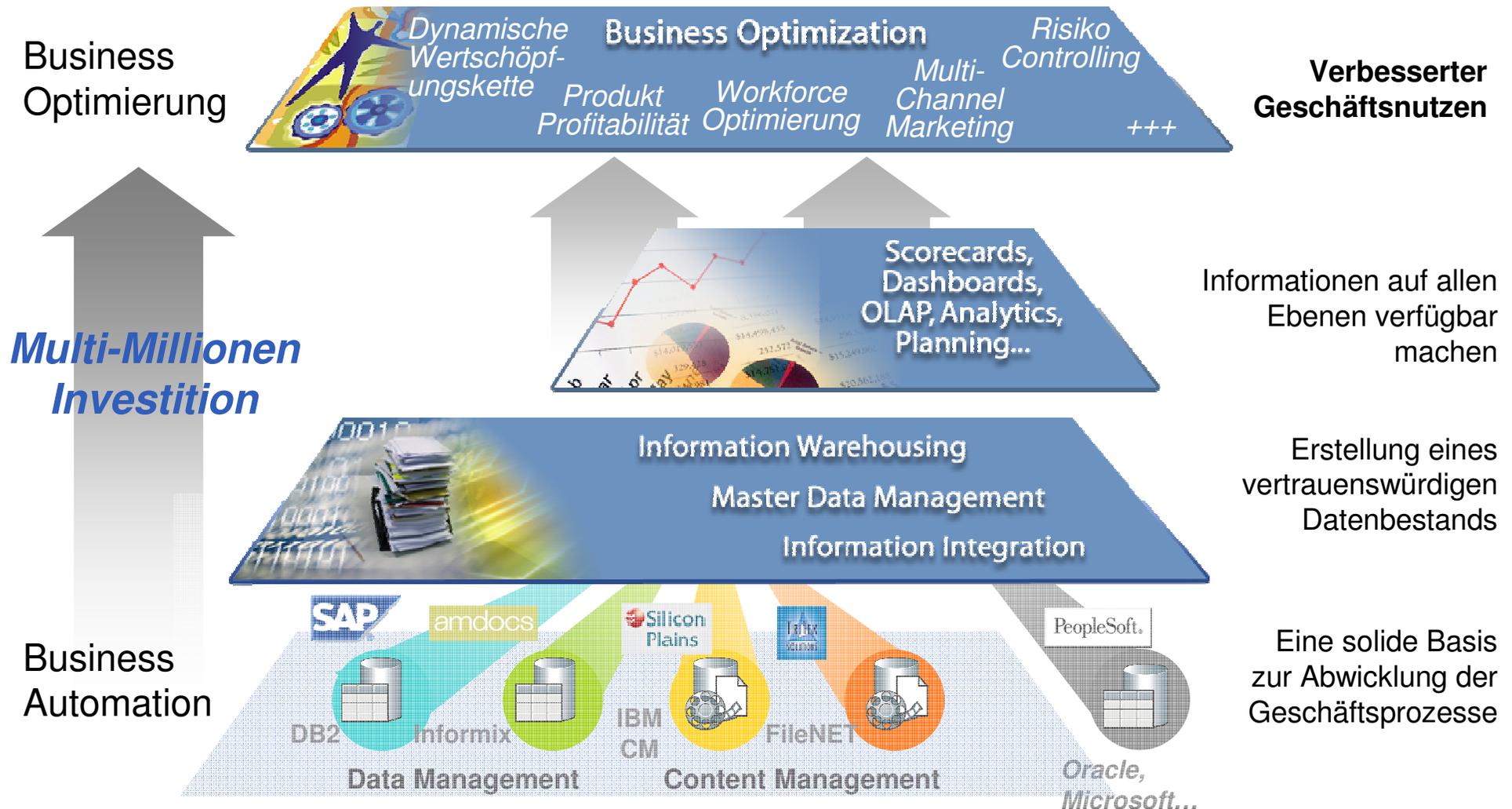
- Umsatzsicherung
- Abwanderungsanalysen
- Betrugsanalysen
- Netzwerkanalysen

### ■ Manufacturing

- Bedarfsprognosen
- Lieferantenbewertungen
- Qualitätskontrolle
- Produktentwicklung

Alle Unternehmen machen es; die Frage ist, wie und mit wem ?

# Wie wird aus Information ein strategisches Asset?



# Information On Demand

## Wettbewerbsvorteile durch Informationsnutzung



# Zugang zu den geschäftsrelevanten Informationen

The screenshot displays the Cognos Connection web interface. At the top, there are navigation tabs for Metric Studio, Event Studio, Query Studio, Analysis Studio, and Report Studio. Below this, the user 'demoadmin' is logged in. The main content area is divided into several sections:

- NewsItems:** A list of news items with a 'Read' button for the first item, 'Pipeline shortfall for Netherlands'. Below it, a table shows metrics for various periods.
- Table:** A table with columns: Title, Actual, Target, Variance, and Time Period.
 

Title	Actual	Target	Variance	Time Period
Sales Discount %	18.30	18.00	0.30	2004,Q4,DEC
New Reps Terminated in 1st year(%)	20.6	13.0	7.6	2004,Q4,NOV
Number of Leads	560.0	400.0	160.0	2004,Q4,DEC
Pipeline	7,245,000.0	8,000,000.0	-755,000.0	2005,Q4,DEC
Lead Conversion Rate (%)	22.8	25.0	-2.2	2005,Q1,JAN
Pipeline Revenue per Rep	7,100.0	5,000.0	2,100.0	2004,Q4,DEC
- My Reports:** A list of reports including Product Returns, Query, Sales Analysis, Rolling Plan Analysis, Profit & Loss Statement, Pipeline Shortfall, and Ad Hoc Template.
- My Teams Reports:** A list of reports including Financial Dashboard, Pipeline Health Check, Revenue Analysis, and Revenue Start Report.
- Revenue Chart:** A 3D pie chart showing revenue distribution across regions: Asia Pacific, Central Europe, Northern Europe, and Americas.
- Margin Chart:** A horizontal bar chart showing margin performance for Americas, Asia Pacific, Central Europe, and Northern Europe.

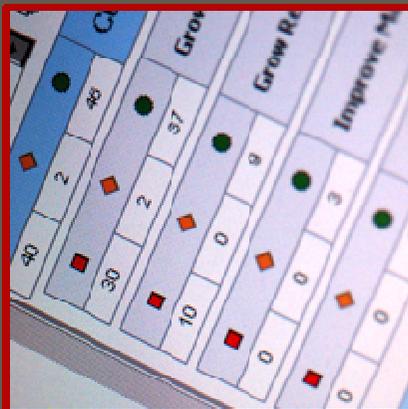
The bottom of the screen shows the Windows taskbar with the Start button and several open applications, including 'Start of My Day - Co...', 'Pipeline Health Check...', 'C:\Documents and Se...', and 'perfdashb.bmp - Paint'. The system clock shows 9:05 AM.

# Performance Management ist ein Schlüsselthema



AN IBM® COMPANY

Wo stehen wir mit unserem Geschäft ?



Scorecarding & Dashboarding

Warum ?



Reporting & Analysis

Was sollen wir tun ?

	Q1	Q2	Q3	Q4
Act	170.0	182.0	110.6	91.3
Plan	94.5	101.8	90.8	76.2
Diff	75.5	80.2	19.8	15.1
Contribution	44.42%	44.05%	45.09%	47.00%
Margin %	1.2	1.2	1.2	1.2
Payables	74.3	79.1	13.8	13.8
Contribution	13.9	13.9	3.3	2.6
Development (AC)	3.1	2.7	3.0	3.0
Development	3.1	2.8	7.9	8.4
Development	7.4	17.9	18.0	18.0
Proc Mgt	17.9	2.0	2.0	5.1
Marketing (DL)	2.0	50.5	1.0	1.0
Finance & Admin (TM)	30.2	18.31	1.0	1.0
Corporate Offices (PGA)	0.3	154.7	1.0	1.0
Total Corporate Expenses	147.5	25.9	1.0	1.0
Total Other Expenses	12.45%	27.3	15.01%	1.0

High-frequency Planning

# Information On Demand

## Wettbewerbsvorteile durch Informationsnutzung



### Anforderungen an das System:

- **Geschäftsrelevanz & Akzeptanz der benötigten Informationen**
- **Verlässlichkeit & Aktualität der verfügbaren Informationen**
- **Flexibilität der Architektur, um auf Änderungen z.B. des Geschäftsmodells reagieren zu können**
- **Skalierbarkeit mit dem Geschäftsvolumen (Daten und Benutzer)**
- **Verfügbarkeit & Performance**

# Information On Demand

## Funktionen einer stabilen Informations Infrastruktur



- **Zusammenführen von Daten**
- **Bereinigen von fehlerhaften Daten**
- **Einfacher Zugriff auf die Informationen**
- **Aufspüren von versteckten Informationen**
- **Integration aller Unternehmensinformationen**
- **Speicherung von großen Datenmengen**
- **Sicherstellen von schnellen Antwortzeiten**
- **Leichte Erweiterbarkeit**
- **Zukunftssicherheit**

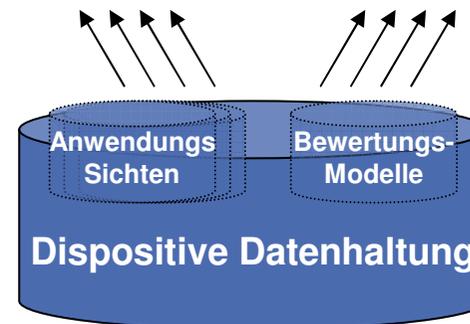
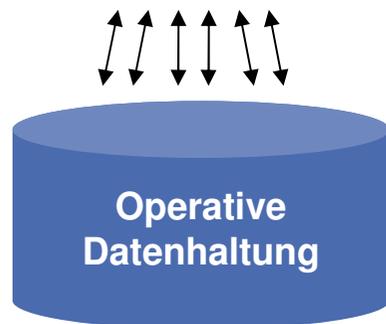
# Information On Demand

## IBM Angebot für Analytische Anwendungen

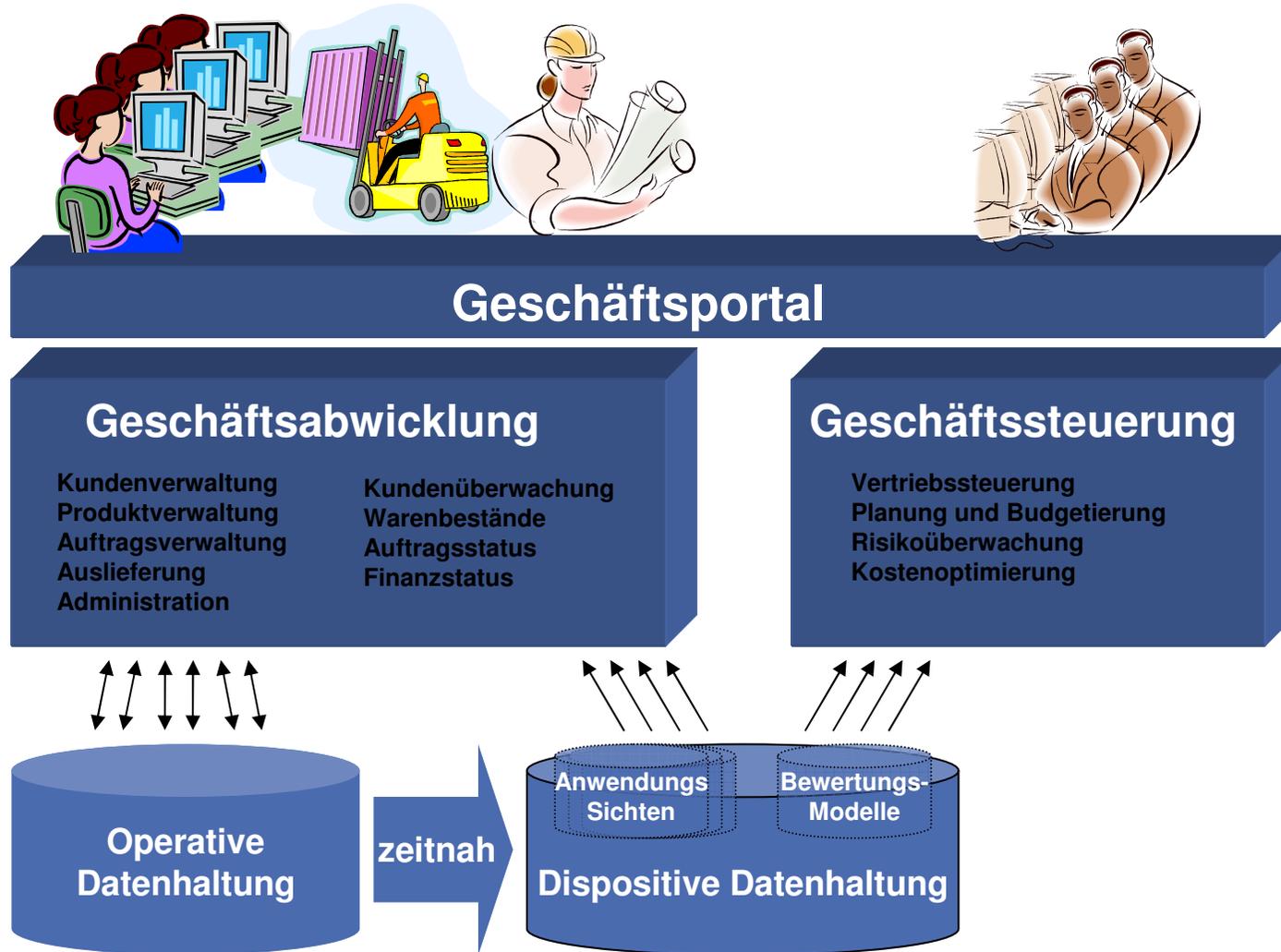


**Die IBM InfoSphere-Infrastruktur für ein stabiles System, das alle Anforderungen abdeckt**

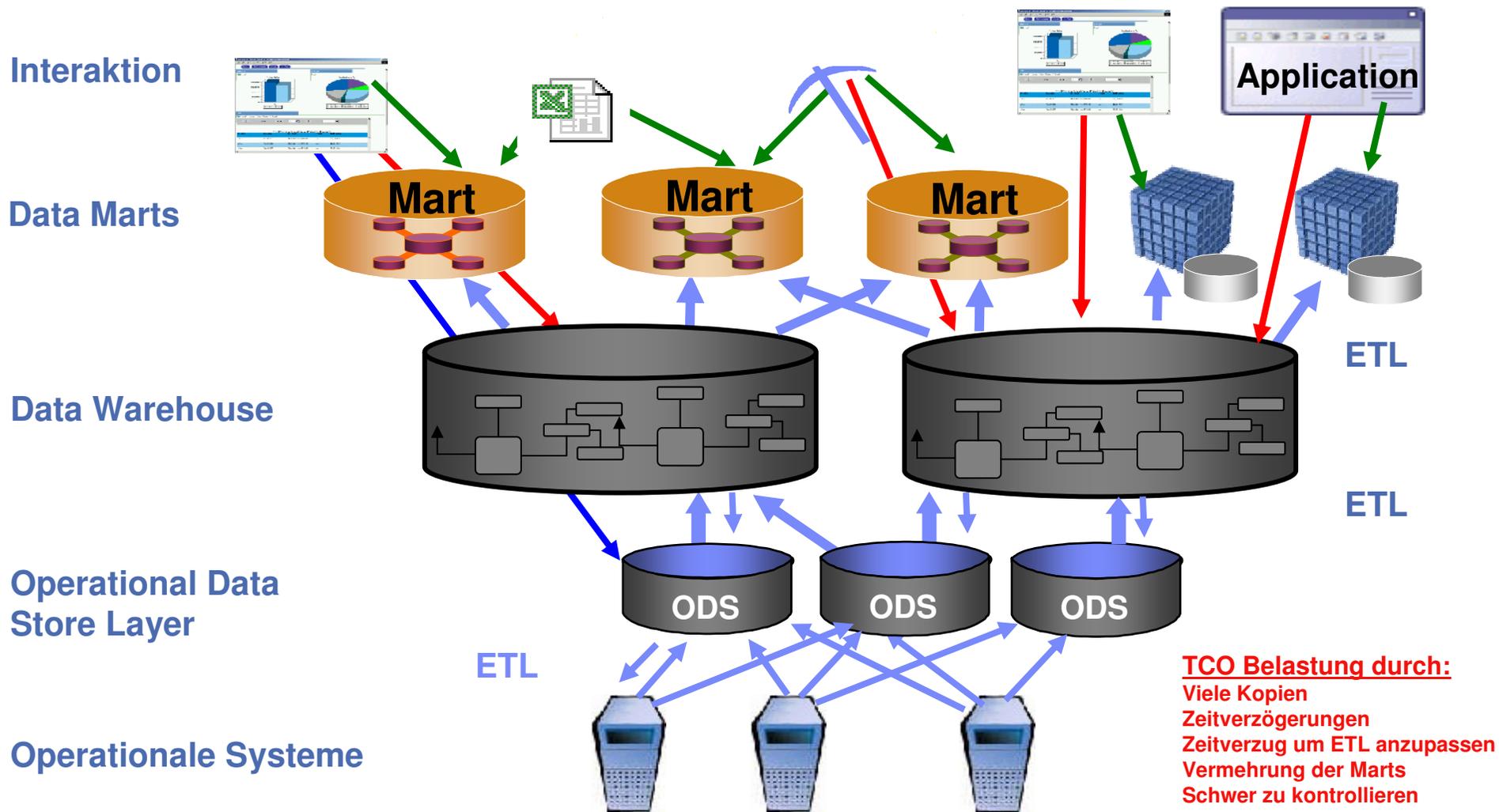
# Klassische Analyse-Systeme werden prozessintegriert 1/2



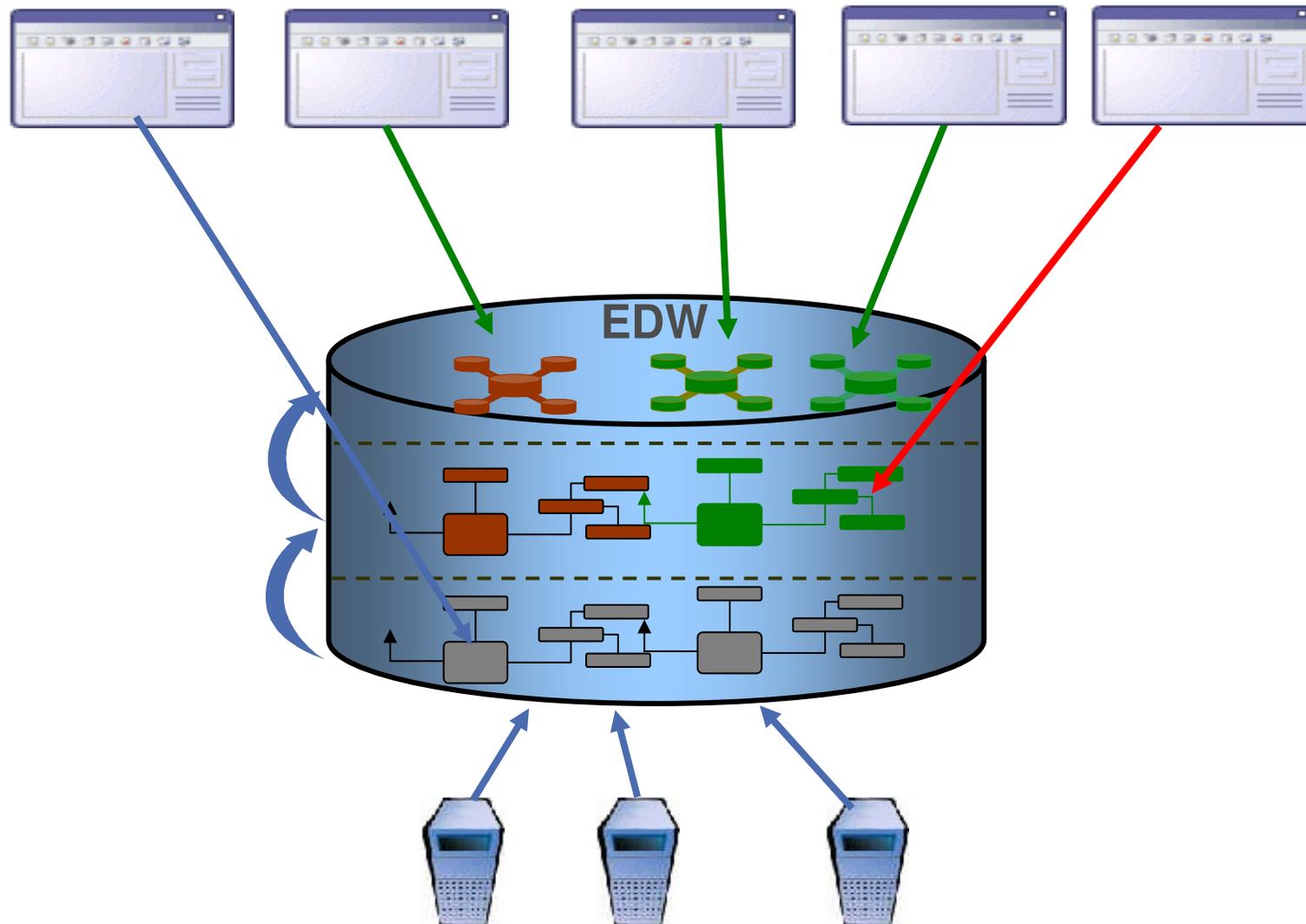
# Klassische Analyse-Systeme werden prozessintegriert 2/2



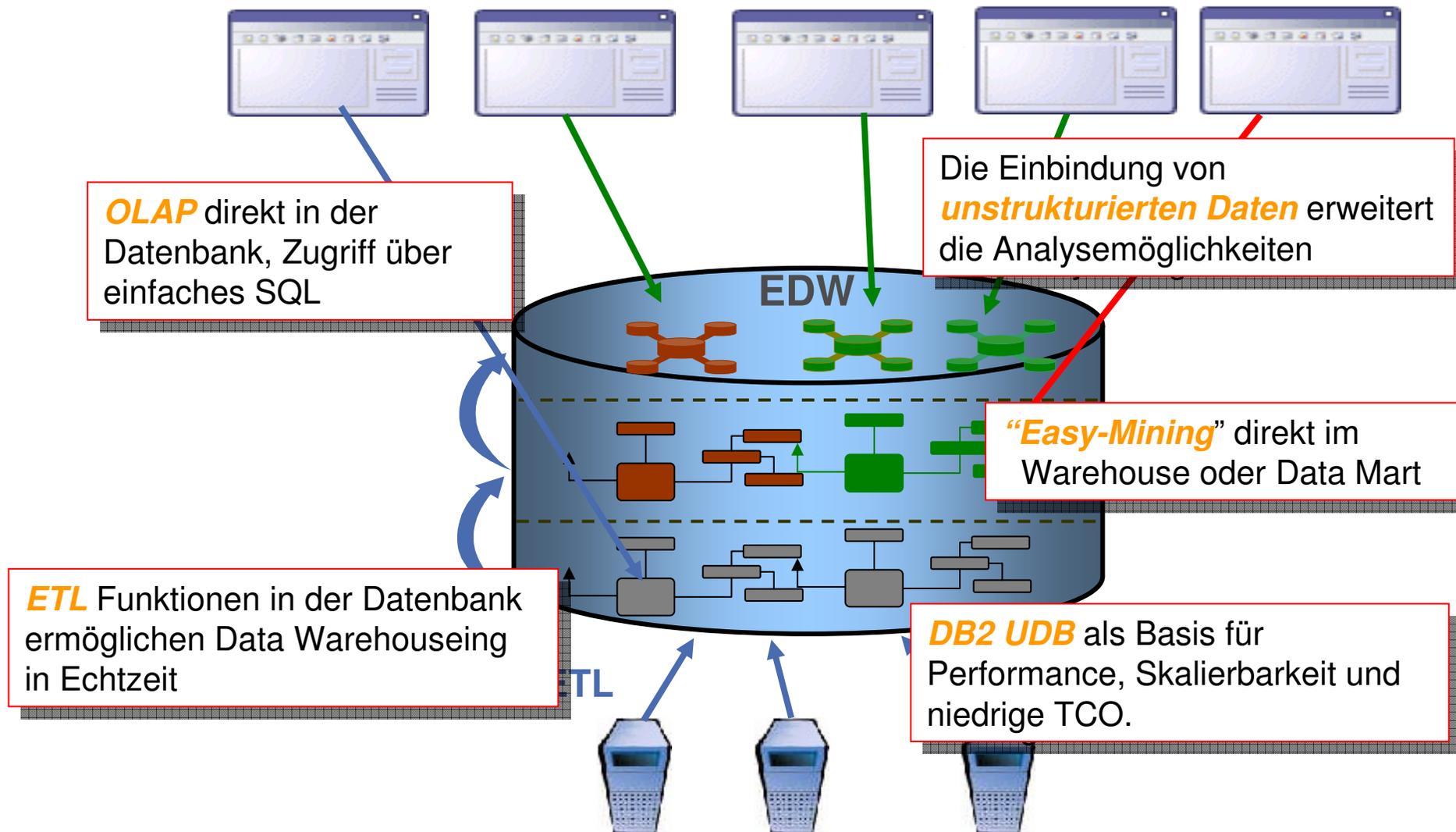
# Traditionelles Data Warehouse (alte Schule)



# Eine integrierte Warehouse Umgebung

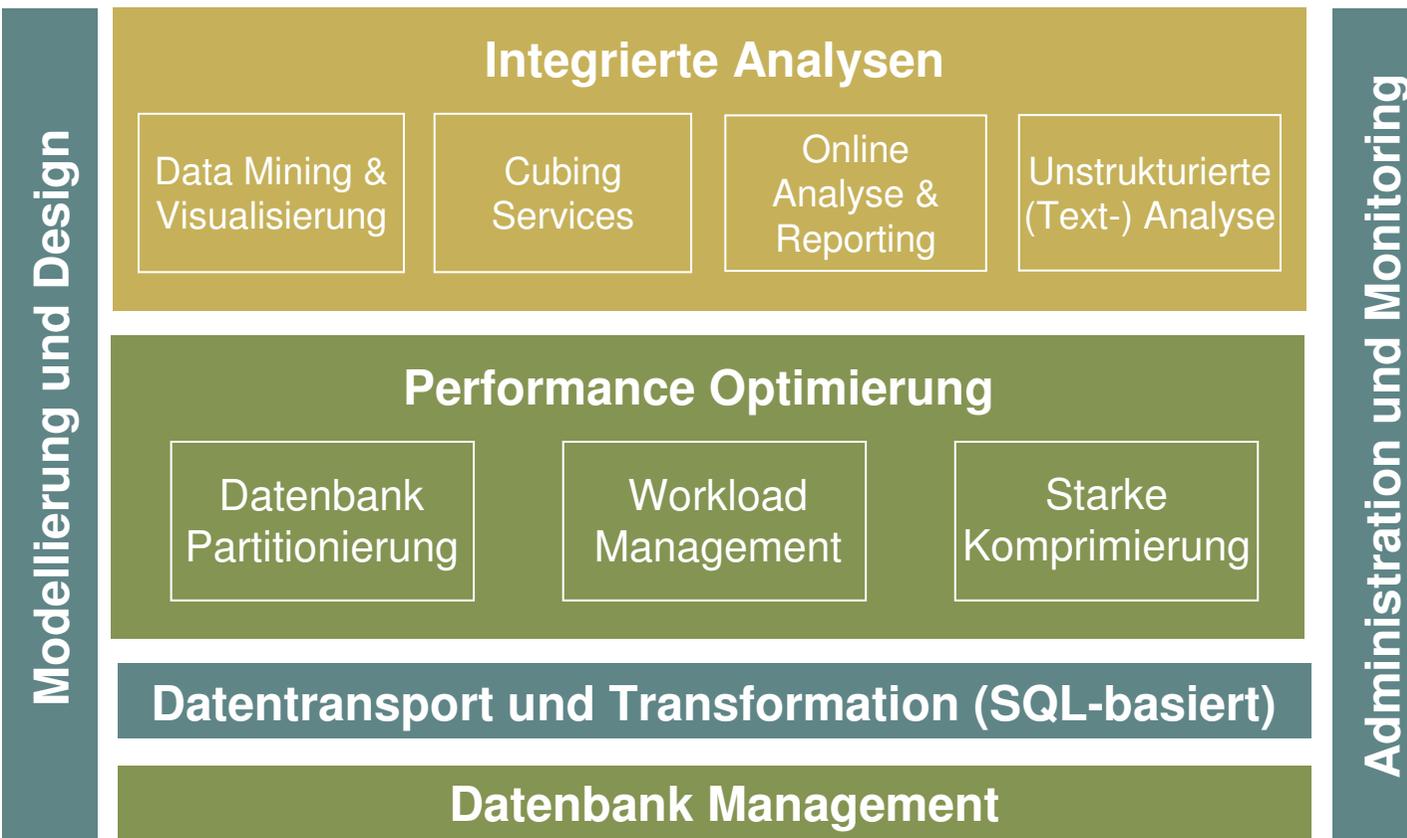


# Eine integrierte Warehouse Umgebung



# IBM InfoSphere Warehouse 9

- eine komplette integrierte Plattform für analytische Anwendungen



# Plattformanforderungen

## Transaktionssysteme

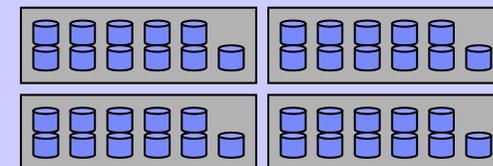
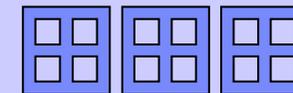
- Eine Transaktion
  - Hat 1-20 I/Os
  - Lesend/schreibend
- Hohe Concurrency
- Auf aktuelle Daten
- I/Os im Cache
- Asynchrone I/Os



- **CPU-Power**
- **Shared Disks**
- **Große Caches**

## Data Warehouse Systeme

- Eine Transaktion
  - Hat tsd-mio I/Os
  - Lesend
- Geringe Concurrency
- Riesige Datenmengen
- Caches werden nicht verwandt
- Viele serielle I/Os



- **Mehr CPU-Power**
- **Grosse I/O-Bandbreite**
- **Viele kleine Platten**
- **Balanciertes I/O System**
- **Kein Anw.-Sharing**

# Wie finde ich die richtige Konfiguration ?

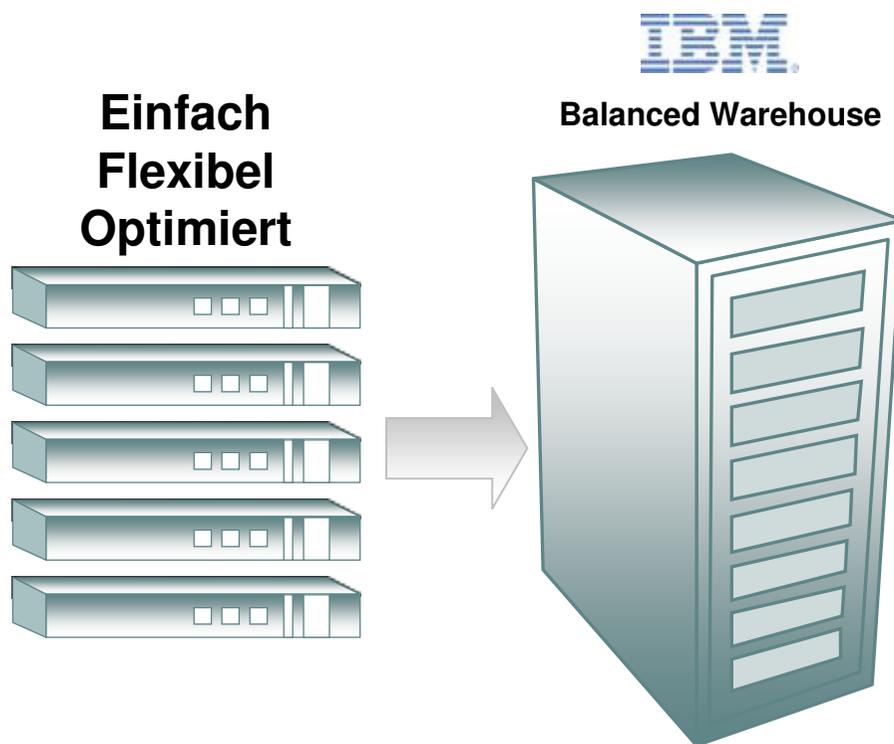


# IBM Balanced Warehouse

## der schnelle Weg zum Warehousing

### Vordefinierte Module

Vorkonfigurierte, getestete Zusammenstellung von Software, Speicher und Server für spezifizierte Anforderungen und Skalierbarkeit



**Einfach**  
**Flexibel**  
**Optimiert**

### Einfach durch

- Vordefinierte Konfigurationen verringern die Komplexität

### Flexibel durch

- Module erlauben Wachstum
- Verschiedene anforderungsabhängige Moduler
- Wiederverwendbare, nicht-proprietäre HW

### Performance durch

- Vorkonfiguriert und zertifiziert für *garantierte* Performance
- Geringes Risiko durch Best-Practices

# IBM InfoSphere Balanced Warehouse

*beinhaltet folgende Komponenten*



## InfoSphere Warehouse

- Base oder Enterprise

## Hardware

- Server – data, Foundation, f/over
- Storage – data foundation
- RSM (storage call-home)

## Hardware Maintenance

- 24 x 7 uplift

## Operating system, CSM

- AIX oder Linux
- Maint. oder Linux Supportline

## Build and deploy

- CSC, lab svcs

## Post Sales Support

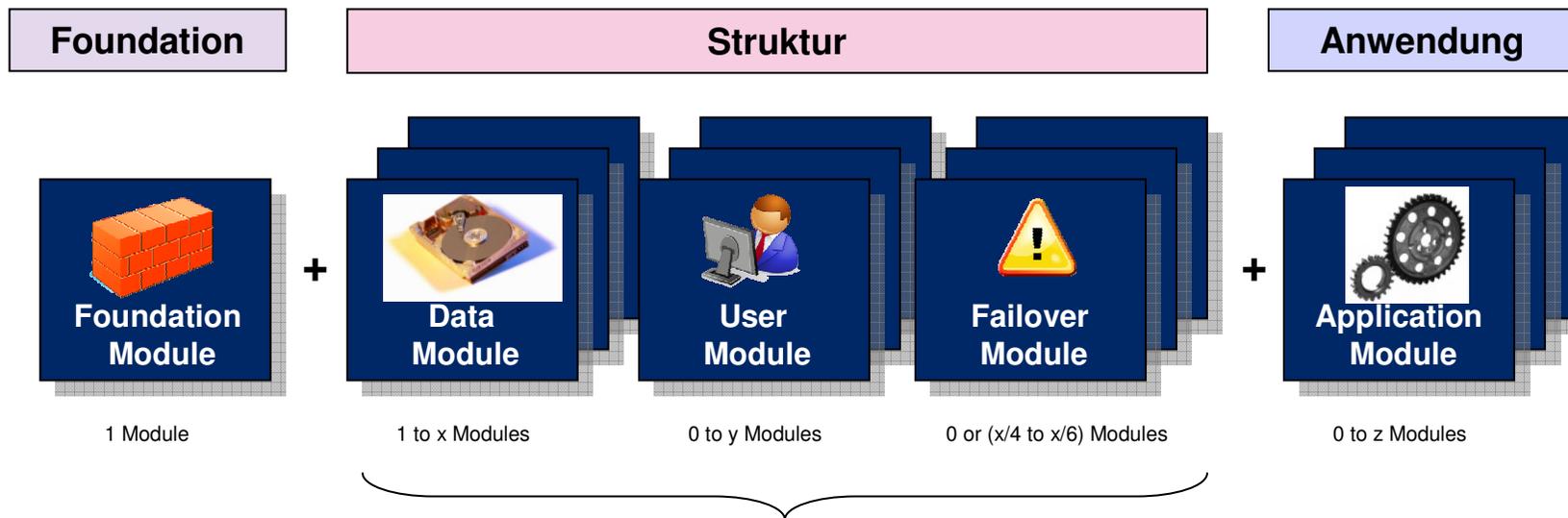
- Integrated support
- Premium assist

# IBM Balanced Warehouse™

## Transparente modulare Architektur



Mit der Foundation beginnen und einfach die benötigten Module hinzufügen.



**Schritt 1:**

Mit einem einzelnen Foundation Module beginnen.  
(Anm.: mindestens ein Datenmodul wird zusätzlich für ein Balanced Warehouse benötigt)

**Schritt 2:**

Für das weitere Wachstum, einfach, abhängig von wachsenden Datenmengen oder Benutzerzahlen, weitere Module hinzufügen. Ein Datenmodul wird mindestens für eine Balanced Warehouse Konfiguration benötigt

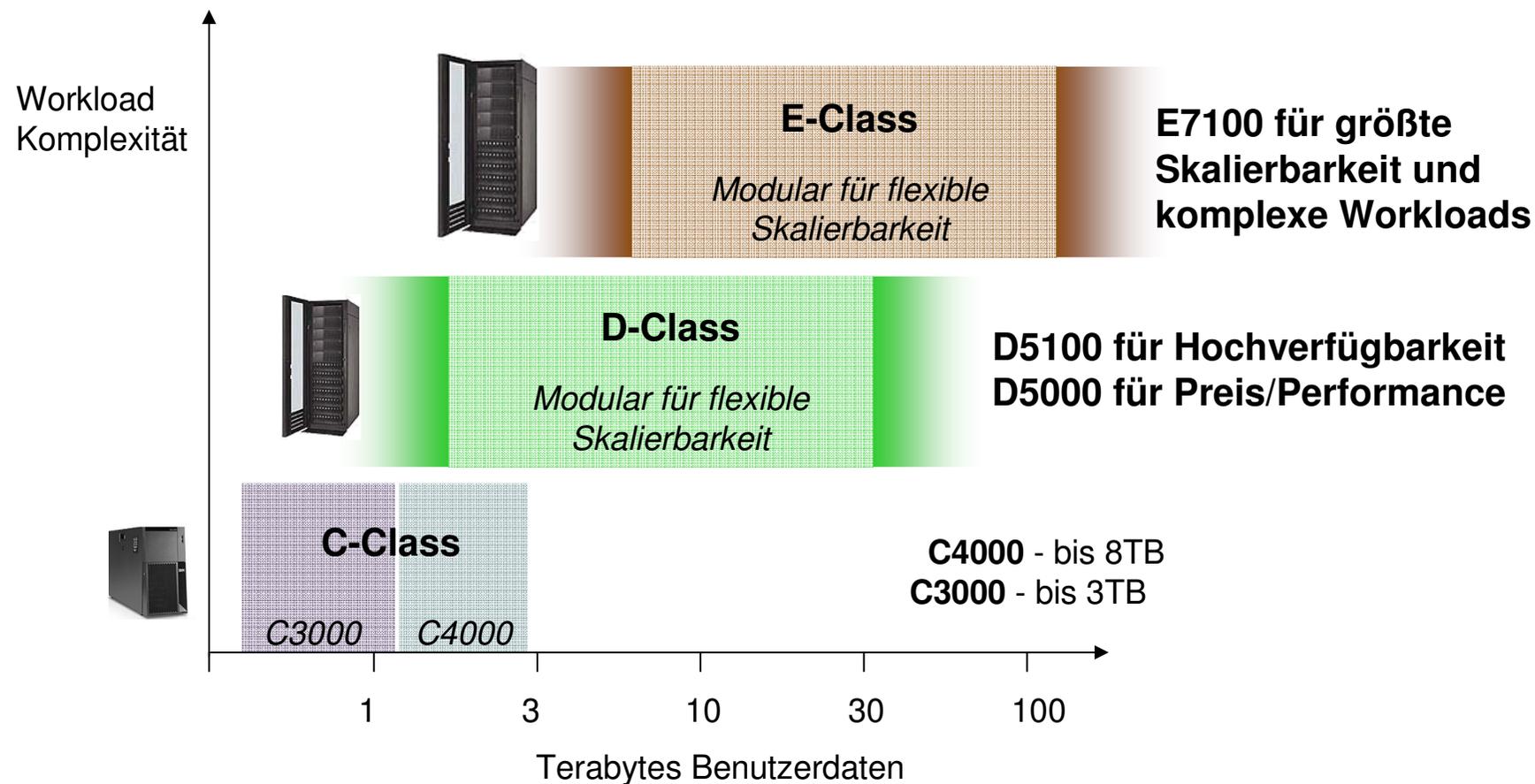
**Schritt 3:**

Wenn die passenden Strukturmodule konfiguriert sind, können Application Module für die BI Anwendungen hinzugefügt werden,

# IBM InfoSphere Balanced Warehouse

## Lösungsklassen

Das Balanced Warehouse bietet 3 unterschiedliche Lösungsklassen für unterschiedliche Marktsegmente



# Mittelstandsangebot auf Basis System P



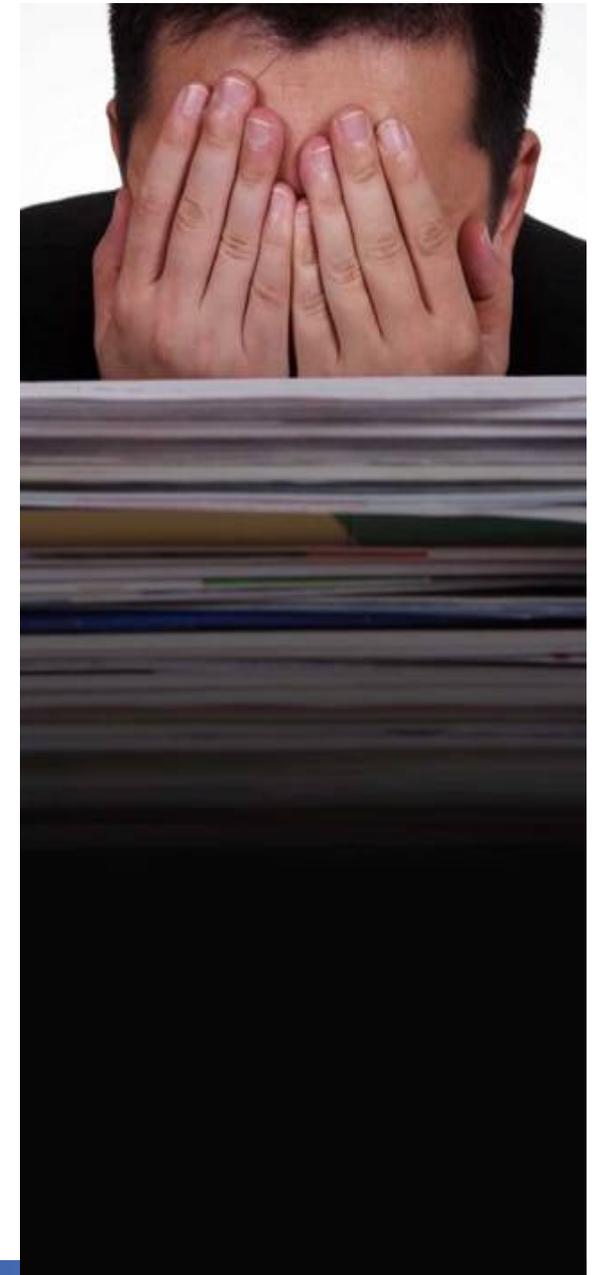
## Die IBM Data Warehouse Growth Bundles:

T-Shirt Size	Hardware	Software	Preis
 <p><b>500 GB Raw data</b> <b>1,5 TB user data</b></p>	  <p>Power 520 Express 2-way 8 GB memory</p> <p>DS3400 12 x 300 GB disk</p>	<p><b>InfoSphere Warehouse Departmental Edition</b> <b>30 Benutzer:</b> unlim. Benutzer: inkl. 1 Jahr Subscr. + Support</p>	<p><b>53.300,- €</b> <b>77.100,- €</b></p>
 <p><b>500 GB Raw data</b> <b>1,5 TB user data</b></p>	  <p>Power 550 Express 2-way 8 GB memory</p> <p>DS3400 12 x 300 GB disk</p>	<p><b>InfoSphere Warehouse Departmental Edition</b> <b>30 Benutzer:</b> unlim. Benutzer: inkl. 1 Jahr Subscr. + Support</p>	<p><b>62.300,- €</b> <b>86.100,- €</b></p>
 <p><b>750 GB Raw data</b> <b>2,2 TB user data</b></p>	  <p>Power 520 Express 4-way 16 GB memory</p> <p>DS3400 18 x 300 GB disk</p>	<p><b>InfoSphere Warehouse Departmental Edition</b> <b>60 Benutzer:</b> unlim. Benutzer: inkl. 1 Jahr Subscr. + Support</p>	<p><b>105.600,- €</b> <b>153.200,- €</b></p>
 <p><b>1 TB Raw data</b> <b>3,0 TB user data</b></p>	  <p>Power 550 Express 4-way 16 GB memory</p> <p>DS3400 24 x 300 GB disk</p>	<p><b>InfoSphere Warehouse Departmental Edition</b> <b>60 Benutzer:</b> unlim. Benutzer: inkl. 1 Jahr Subscr. + Support</p>	<p><b>124.600,- €</b> <b>172.200,- €</b></p>

Die angegebenen Preise sind freibleibend und verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Auf was ist beim Kunden zu achten

- **Das Informationsmanagement ist ineffizient**
- **Nutzer bekommen Informationen nicht zeitgerecht**
- **Nutzer können die Informationen nicht im Kontext erhalten**
- **Sammeln und Verifizieren der Daten ist zeitraubend**
- **Jeder arbeitet mit unterschiedlichen Zahlen**
- **Informationen verteilen sich auf Hunderte isolierter Spreadsheets**
- **Vertriebsprozess dauert zu lange**
- **Unterschiedliche Werkzeuge für unterschiedliche Daten**
- **Datensilos verteilen sich auf verschiedene Systeme**
- **Datenvolumen wächst exponentiell**
- **Daten sind inkonsistent**
- **Anforderung nach „Selbstbedienungs“-Abfragen**



## Weitere Informationen: Flyer, Internet, Workshop

# GEBÜNDELTE PRODUKTIVITÄT ZUM SPARPREIS: DAS IBM DATA WAREHOUSE GROWTH BUNDLE

Server, Speicher und Software von IBM –  
in einer kompakten, kosteneffizienten  
Data-Warehouse-Lösung



### HABEN SIE INTERESSE AM IBM DATA WAREHOUSE GROWTH BUNDLE UND/ODER AM IBM WORKSHOP?

Wenden Sie sich gerne an Ihre Ansprechpartnerin Christin Kessler – per E-Mail an [christin.kessler@de.ibm.com](mailto:christin.kessler@de.ibm.com) oder telefonisch unter 01805426001

(0,14 EUR pro Minute aus dem deutschen Festnetz).

Bitte nennen Sie bei Ihrer Anfrage den Code 108A73RT.



### MEHR INFORMATIONEN ZUM IBM DATA WAREHOUSE GROWTH BUNDLE ERHALTEN SIE VORAB UNTER:

[ibm.com/software/de/data/growth-bundle.html](http://ibm.com/software/de/data/growth-bundle.html)



| IBM Software Partner Academy Program

Kontakt Daten:

Name: Hans-Joachim Janetzky

Tel: +49 171 55 015 19

Email: [hans-joachim.janetzky@de.ibm.com](mailto:hans-joachim.janetzky@de.ibm.com)

| **Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**