

Case Study

Agilität und Flexibilität bei der Datenauswertung eines Freizeitparks

Komplexe Datenstrukturen und verschiedene Tools stellen Unternehmen bei der Auswertung und Nutzung ihrer Daten oft vor Herausforderungen. Dabei ist die optimale Nutzung der Daten die Basis dafür, um fundierte Entscheidungen treffen zu können. Mit Unterstützung der TIMETOACT setzt ein Freizeitpark in Deutschland TM1 bereits seit vielen Jahren in unterschiedlichen Unternehmensbereichen ein, um einfach und flexibel Reporting-, Analyse- und Planungsprozesse durchzuführen.

TM1 ist aus dem Unternehmensalltag des Freizeitparks nicht mehr wegzudenken

Ein Freizeitpark in Deutschland setzt TM1 bereits seit vielen Jahren vielseitig ein. Viele Systeme, neue Reportingansprüche sowie manuelles Aufbereiten und Analysieren von zahlreichen Daten führten früher zu hohen Zeit- und Personalaufwänden. Zur Optimierung der Geschäftsprozesse wurde eine Lösung benötigt, die als Schnittstelle Daten aus unterschiedlichen Systemen zusammenführt und auswertet. TM1 deckt sämtliche Funktionen in einem Tool ab und wird von den einzelnen Abteilungen der Freizeitparkverwaltung sehr flexibel eingesetzt:

✓ Reporting: Regelmäßige Berichte an den Mutterkonzern

Was früher sehr aufwändig war, läuft heute bei der Erstellung und dem Versenden unternehmensinterner Berichte größtenteils automatisch ab. Dazu zählen vor allem Kosten-Umsatz-Reportings aus den Bereichen Freizeitpark, Gastronomie und Hotel. Auch die Hotel-Auslastung, Personalstunden sowie Lauf- und Standzeiten von Fahrgeschäften werden erfasst. Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Reportings ist die Entwicklung der Besucherzahlen.

Dies schließt nicht nur die reine Erfassung der Anzahl der Besucher ein, sondern auch die Verkaufszahlen der Tickets in den einzelnen Vertriebskanälen. Durch die automatisierte Erfassung und die Aufbereitung der Daten in übersichtlichen Dashboards können KPIs fortlaufend kontrolliert und Optimierungen abgeleitet werden.

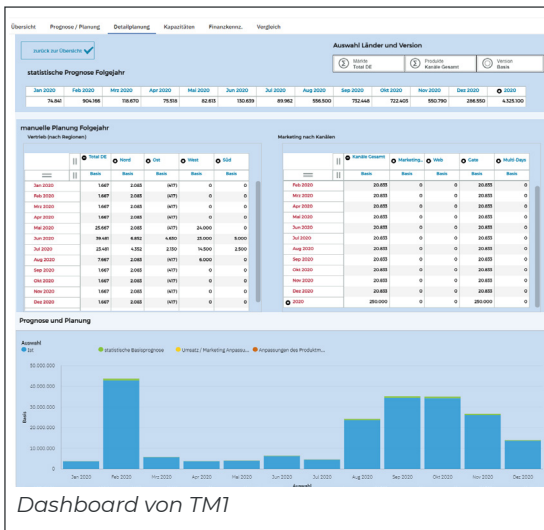
“ **TM1 ist logisch und einach zu Handhaben. Mit den dynamischen Auswertungen sparen Unternehmen viel Zeit und Manpower.** ”

Markus Wittmer, Senior Consultant Analytics, TIMETOACT

✓ Analysen: Detaillierte Erkenntnisse über die Besucher gewinnen

Ein wichtiger Bestandteil der Analysen stellt im Freizeitpark die Herkunftsanalyse der Besucher dar: Woher kommen die Gäste? Wer sind die Gäste? Die Herkunftsanalyse und Besucherzahlen geben Aufschluss darüber, wie sich das Interesse in spezifischen Segmenten entwickelt und ob sich die durchgeführten Marketingaktionen gelohnt haben. Zudem wird erfasst, wann Besucher ein Zimmer im Hotel buchen und wann diese den Besuch antreten, um eine genaue Auslastungsanalyse durchzuführen und vor allem Gruppenbuchungen vorhersagen zu können.

Mithilfe von TM1 kann die komplexe Ticketstruktur (Einzelkarten, Jahreskarten, Gutscheine, etc.) berücksichtigt werden, was mit vielen anderen Tools nur schwer möglich ist. Darüber hinaus ist es dem Freizeitpark im Rahmen der Warenwirtschaftsanalyse möglich die Lagerreichweite zu kennen, die Mengen zu analysieren und zu kalkulieren. AdHoc-Analysen sind neben den klassischen Analysen ein weiterer wichtiger Funktionsbereich von TM1, um flexible und spontane Daten erfassen und untersuchen zu können.



TM1 – Was ist das?

IBM Planning Analytics ist eine universelle Lösung, die künstliche Intelligenz (KI) zur Automatisierung von Analyse-, Planungs- und Prognoseprozessen und zur Ermöglichung intelligenter Workflows nutzt. Dieses Enterprise-Performance-Management-Tool basiert auf der multidimensionalen OLAP Datenbank TM1, der leistungsstarken Berechnungs-Engine von IBM. So können einfach und schnell sowohl AdHoc-Auswertungen als auch Standard-Reportings vor allem für die operative Vertriebs- und Finanzsteuerung durchgeführt werden.

✓ Planungsprozesse: Strategien für die Zukunft ableiten

Auf Basis der Reporting- und Analyseprozesse werden in der Planungsphase spezielle Strategien für das weitere Vorgehen zu den entsprechenden Bereichen entwickelt. Durch die Herkunfts- und Zielgruppenanalyse kann der Freizeitpark gezielte Marketingaktionen (wie Regiomarketing) planen und entsprechend durchführen.

Neben der klassischen Umsatzplanung kommen auch Forecasts zum Einsatz, um die Auslastung der Übernachtungsmöglichkeiten im kurzfristigen Bereich zu planen. Je nach Auslastungsquote kann der Preis für Hotelzimmer entsprechend gesteuert und angepasst werden. Im Rahmen der Lagerverwaltung kann datenbasiert zum richtigen Zeitpunkt die notwendige Menge bestellt werden.

Manuelle Planungsgrenzen überwinden

Der große Vorteil neben der KI-basierten Planung ist, dass mit TM1 alles aus einer Hand kommt und die Aufbereitung der Daten für jede Abteilung individuell angepasst werden kann. Aufwändiges Sammeln und Zusammentragen von Daten aus unterschiedlichen Systemen ist passé, stattdessen erhalten Unternehmen einen Gesamtüberblick der Daten in einem Tool und können gleichzeitig unternehmensweit synchron zusammenarbeiten. Neben der herausragenden Skalierbarkeit für wachsende Unternehmen kann TM1 flexibel implementiert – egal ob in On-Premises-Umgebungen oder in der Cloud – und jederzeit und von überall auf die Daten zugegriffen werden.

“ **Kosteneinhaltung, Mitdenken und Anregungen bei neuen Themen, direkter Kontakt, keine Warteschleifen sowie Adhoc Hilfe – das ist uns für unsere Kunden sehr wichtig.**

Martin Clement, Teamleiter Analytics, TIMETOACT

Persönlicher Austausch als Basis der Zusammenarbeit

Das Vorgehen bei der Einführung von TM1 und Betreuung von Projekten ist stets agil. In gemeinsamen Workshops werden die Anforderungen diskutiert und eine grobe Lösung erarbeitet – ohne Lasten- oder Pflichtenheft. Unser Experte übernimmt die Umsetzung der Lösung in TM1 und baut eine entsprechende Oberfläche zusammen. Nutzerverwaltung, Datenaufbereitung und Reporting kann schließlich vom Kunden auf Wunsch selbst übernommen werden, TIMETOACT steht dabei immer für Feedback und Hilfe zur Verfügung.



Sprechen Sie mich gerne an!

Martin Clement
Teamleiter Analytics

+49 151 17161076
martin.clement@timetoact.de

www.timetoact-group.com