



# Spotlight – DUN & BRADSTREET

THOMAS TROSTMANN, BUSINESS INTELLIGENCE  
CONSULTANT, DUN & BRADSTREET

Dun & Bradstreet ist ein Unternehmen, das mit mehr als 6.000 Mitarbeitern weltweit tätig ist, einen Umsatz von über 1,4 USD Milliarden erzielt und mehr als vier Millionen Kunden hat. Seit mehr als 100 Jahren verfügt das Unternehmen über Niederlassungen in der Schweiz, und heute sind 110 Mitarbeiter in der Firmenzentrale in Urdorf und den Zweigniederlassungen in Lausanne und Lugano beschäftigt. Thomas Trostmann, ein Business Intelligence Consultant von D&B Schweiz, sprach mit uns auf der 2012 Tableau European Customer Conference darüber, wie Tableau das Unternehmen bei der Schaffung neuer Angebote unterstützt, indem durch die Analyse von Kunden- und Unternehmensdaten neue Erkenntnisse zu Tage befördert werden, die die Kunden neugierig auf mehr machen.



**TABLEAU:**

*Wie ist Ihr Unternehmen auf Tableau gestoßen?*

**THOMAS TROSTMANN:**

Tableau wurde mir zuerst von einem BI-Kollegen empfohlen. Als ich es ausprobierter, habe ich seine Bedienung mit der Unterstützung von Tableau selbst erlernt und hatte keine Probleme. Sobald wir damit begannen, seine Funktionen auszuprobieren, war der Einstieg ganz einfach.

**TABLEAU:**

*Gab es ein geschäftliches Problem, das Sie lösen wollten?*

**THOMAS TROSTMANN:**

Nun ja, wir habe es zuerst zur Akquisition eines wichtigen Kunden eingesetzt, der seine Daten visualisieren wollte. Aber da wir neben den Kundendaten auch unsere eigenen Daten haben, erkannten wir, dass wir mit Tableau Beides visualisieren konnten. Das war geradezu eine himmlische Verbindung.

**“Es macht Spaß. Es ist etwas vollkommen Neues. Sie fördern damit schließlich etwas wirklich Wertvolles zu Tage; und das Wertvolle sind die Daten!”**

**TABLEAU:**

*Wie hat sich der Einsatz von Tableau auf Ihre Arbeit ausgewirkt?*

**THOMAS TROSTMANN:**

Nun, zuerst einmal macht es Spaß. Es ist etwas vollkommen Neues. Man sieht sich nicht nur Excel-Dateien mit einigen Daten an. Stattdessen kann man tatsächlich etwas analysieren, tiefer gehen und weitere Dinge betrachten.

**TABLEAU:**

*Hilft die Datenanalyse mit Tableau Ihnen bei, tiefere Einblicke zu gewinnen?*

**THOMAS TROSTMANN:**

Sie fördern damit schließlich etwas wirklich Wertvolles zu Tage. Und das Wertvolle sind die Daten! Wenn Sie bei einem Kunden sind, können Sie sehen, wie seine Augen zu leuchten beginnen, wenn er zum ersten Mal sieht, dass auch er wertvolle Einblicke gewinnen kann.

**TABLEAU:**

*Wie sehen Ihre Pläne für Ihr Unternehmen und Tableau aus?*

**THOMAS TROSTMANN:**

Bei unserem Sales Kickoff in diesem Jahr wurde Tableau zum strategischen Tool ernannt. Wir müssen unsere eigenen Produkte noch etwas dafür entwickeln. Wir müssen so viel wie möglich ausprobieren, um voranzukommen. Unsere Kunden erhalten jetzt wirklich einen Mehrwert, nämlich die Dreierkonstellation aus Tableau, Dun & Bradstreet und den kundenspezifischen Daten.

Wir werden weiterhin andere Produkte und Sichten mit Tableau entwickeln und diese auch verbessern. Zudem fragen wir uns, was wir durch die erweiterte BI erreichen möchten. Es gibt so viele interessante Möglichkeiten mit BI, dass ich denke, wir werden noch sehr viele neue Entdeckungen machen.

Tableau Software hilft Benutzern dabei, Daten sichtbar und verständlich zu machen. Weitere Informationen erhalten Sie unter der Adresse <http://www.tableausoftware.com/de-de>