

Abschlussprüfung 2008

Aufbau einer
Vertriebsdatenbank



von Andreas Zahnleiter

Inhalt

- Vorstellung des Unternehmens
- Planung
 - Ausgangslage
 - Soll-Konzept
 - Zeitplanung
 - Kosten- / Nutzenanalyse
- Durchführung
 - Modellierung des ER-Diagramms
 - Programmierung
 - Entwicklung der Berichte
- Projektabschluss
 - Qualitätskontrolle
 - Übergabe der Vertriebsdatenbank



Vorstellung des Unternehmens



- Ein Verlag mit den Kompetenzen Steuern, Recht und Geld
- Seit 1997 Tochter der internationalen Fachverlagsgruppe Wolters Kluwer

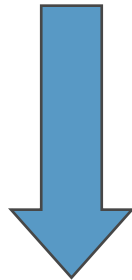
- Unsere Philosophie: Wissen, was zu tun ist
- Unsere Kunden sind Privatpersonen, die Angelegenheiten rund um »Steuern, Recht und Geld« gerne selbst in die Hand nehmen



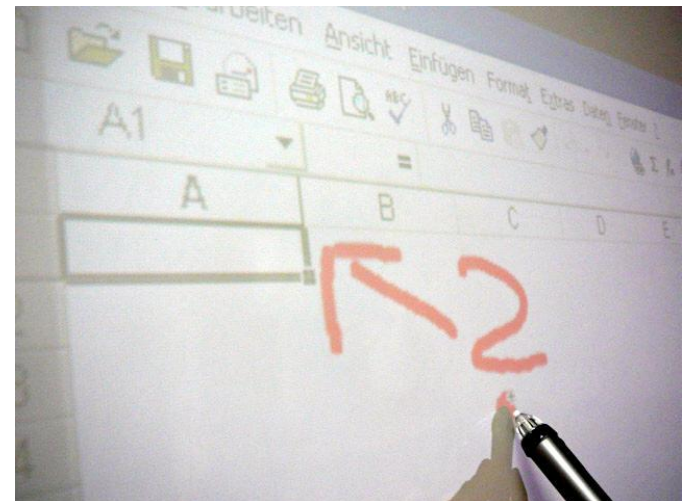
akademische
arbeitsgemeinschaft verlag
a Wolters Kluwer business

Ausgangslage

- Auswertung der Vertriebszahlen von Koch Media bisher sehr umständlich
- Daten liegen in einzelnen Excel-Dateien vor
 - keine zentrale Speicherung
- Keine periodenübergreifenden Auswertungen möglich



Neue Lösung muss gefunden werden!



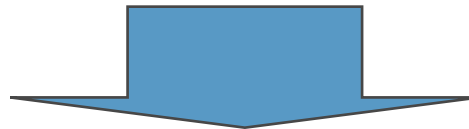
Quelle: www.tradelogic.org

Soll-Konzept

Aufbau einer Vertriebsdatenbank



- Import der Vertriebszahlen in die Datenbank
- Zentrale Speicherung der Daten
- Datenbank soll mehrbenutzerfähig sein
- Periodenübergreifende Auswertungen sollen möglich sein
- Dynamische Auswertungen mit Pivot-Tabellen und -Charts



Lösung gefunden!



Zeitplanung

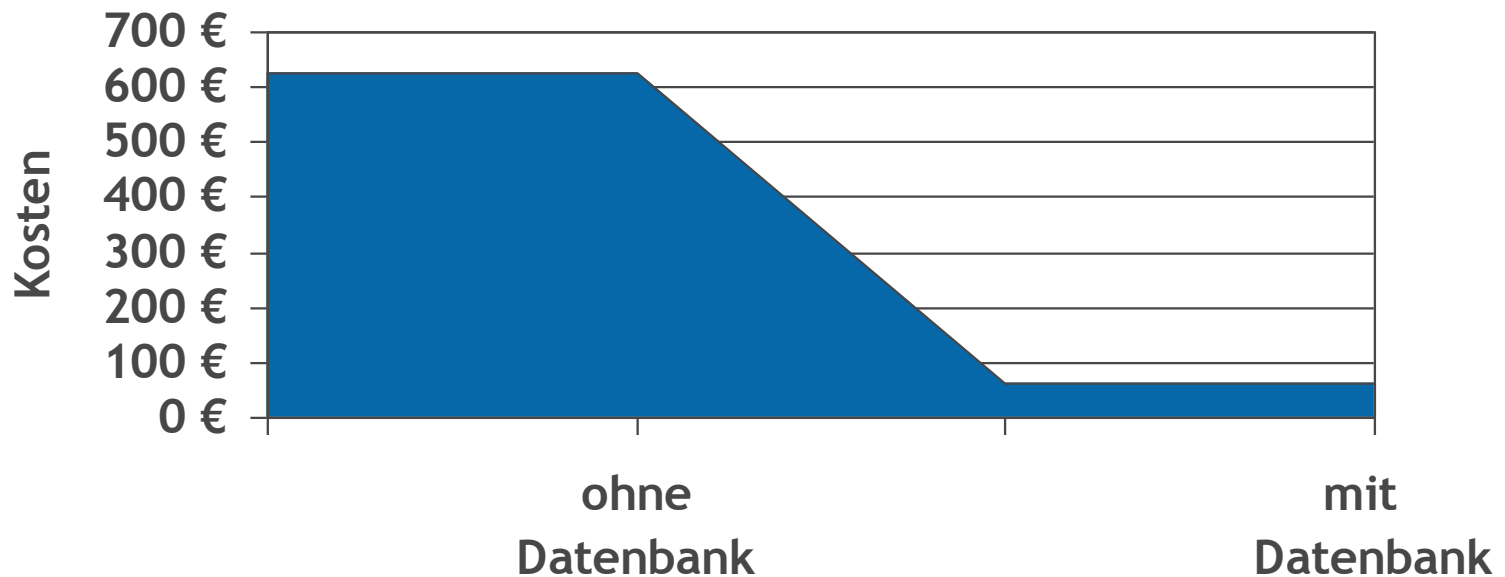
Projektphase	Dauer
Vorbereitung	1,5 Std.
Planung	2,0 Std.
Durchführung	16,5 Std.
Qualitätskontrolle	2,0 Std.
Dokumentation	12,5 Std.
Projektabschluss und Übergabe	0,5 Std.



Projektdauer: 35 Stunden

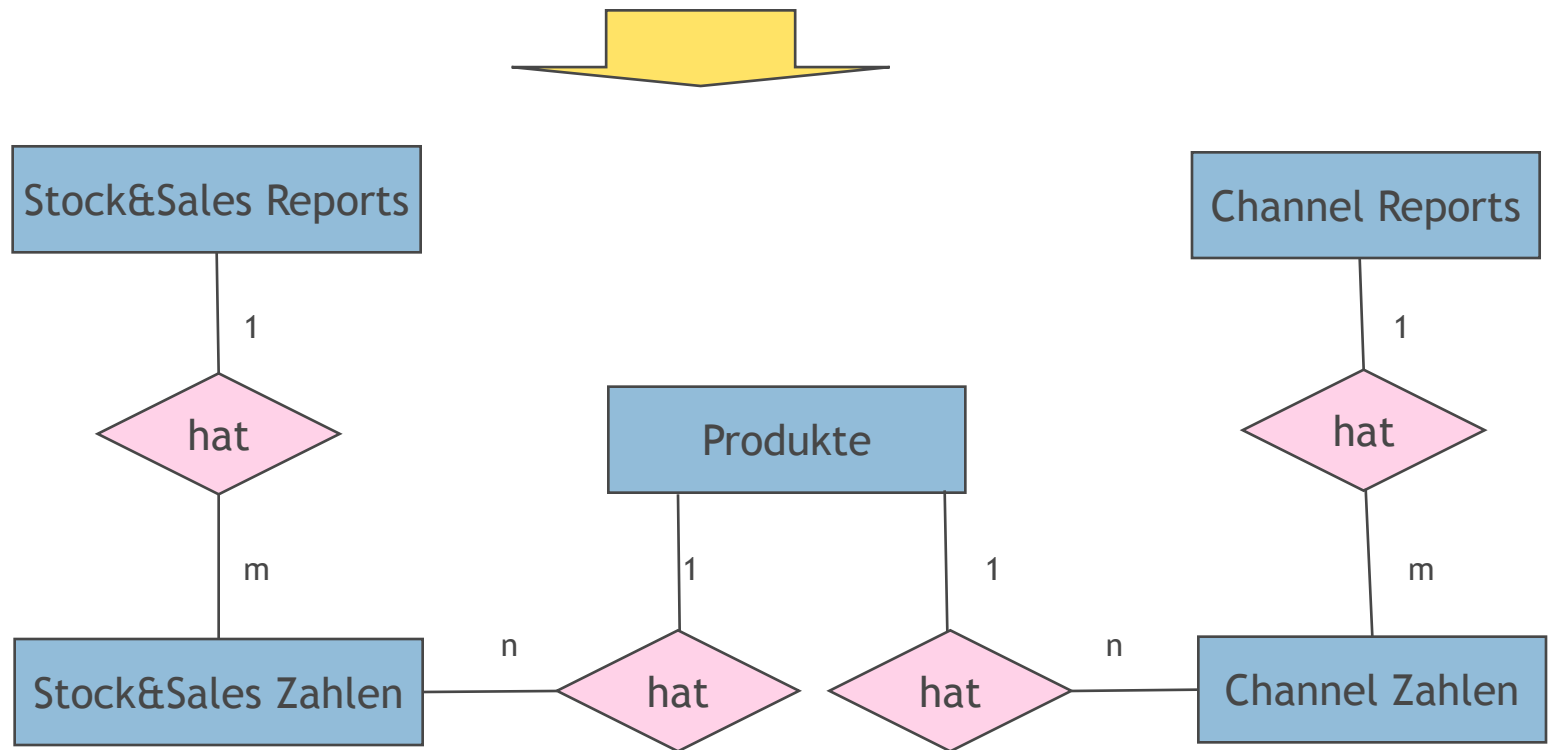
Kosten- / Nutzenanalyse

Vergleich: Bearbeitungskosten pro Jahr

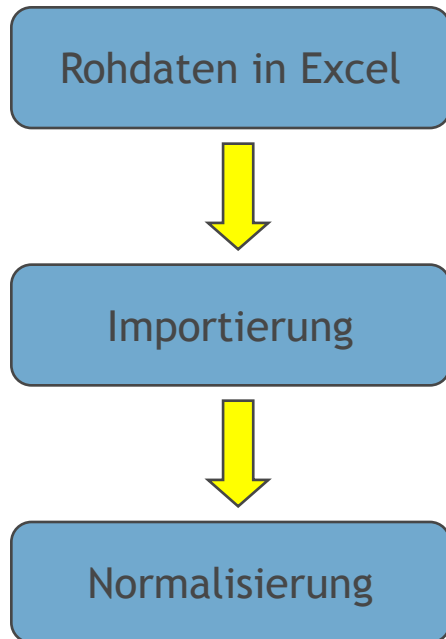


Modellierung des ER-Diagramms

Analyse der Daten von Koch Media



Programmierung



- Verbindung zur Excel-Tabelle herstellen
- Überprüfen, ob Daten schon importiert wurden
- Daten wie Artikelinformationen und Vertriebszahlen auslesen
- Importierte Daten den richtigen Tabellen zuordnen und speichern



Quelle: www.net4all.at

Entwicklung der Berichte



Quelle: www.heiligenhaus.de

- Alle Berichte basieren auf SQL-Abfragen
- Die Abfragen liefern die Daten für die einzelnen Berichte
- Die Ergebnisse der Abfragen werden in Tabellen oder in Diagrammen dargestellt

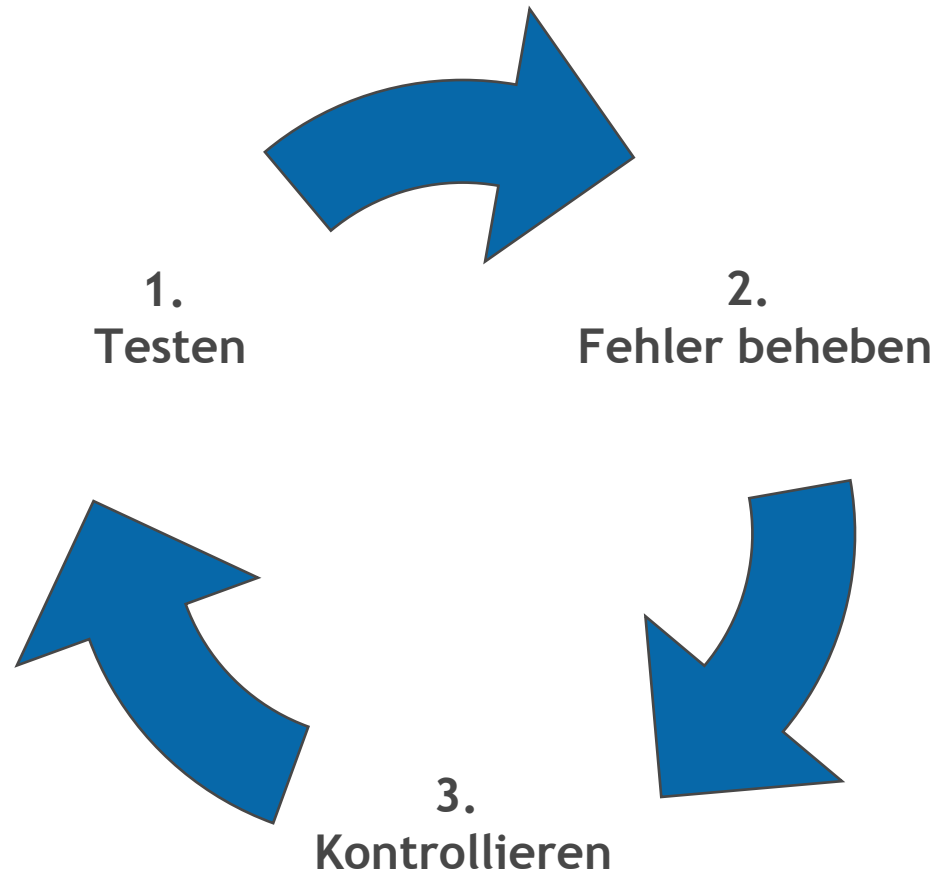
Ergebnis

- Alle Berichte liefern aussagekräftige Auswertungen
- Die Berichte lassen sich dynamisch anpassen (Pivot)

SQL

Quelle: www.e-mana.de

Qualitätskontrolle



Übergabe der Vertriebsdatenbank

- Einweisung in die Bedienung der Datenbank

Fazit:

- Wurden die gesteckten Ziele erreicht?
- Was kann noch verbessert werden?



Quelle: www.ried.gv.at

**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!**