SAS® Forum
Switzerland 2014
make connections • share ideas • be inspired

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

Moreno Ponci – CEO AMOS IT Suisse AG

Copyright © 2014, SAS Institute Inc. All rights reserved.

Copyright © 2010, SAS Institute Inc. All rights reserved.

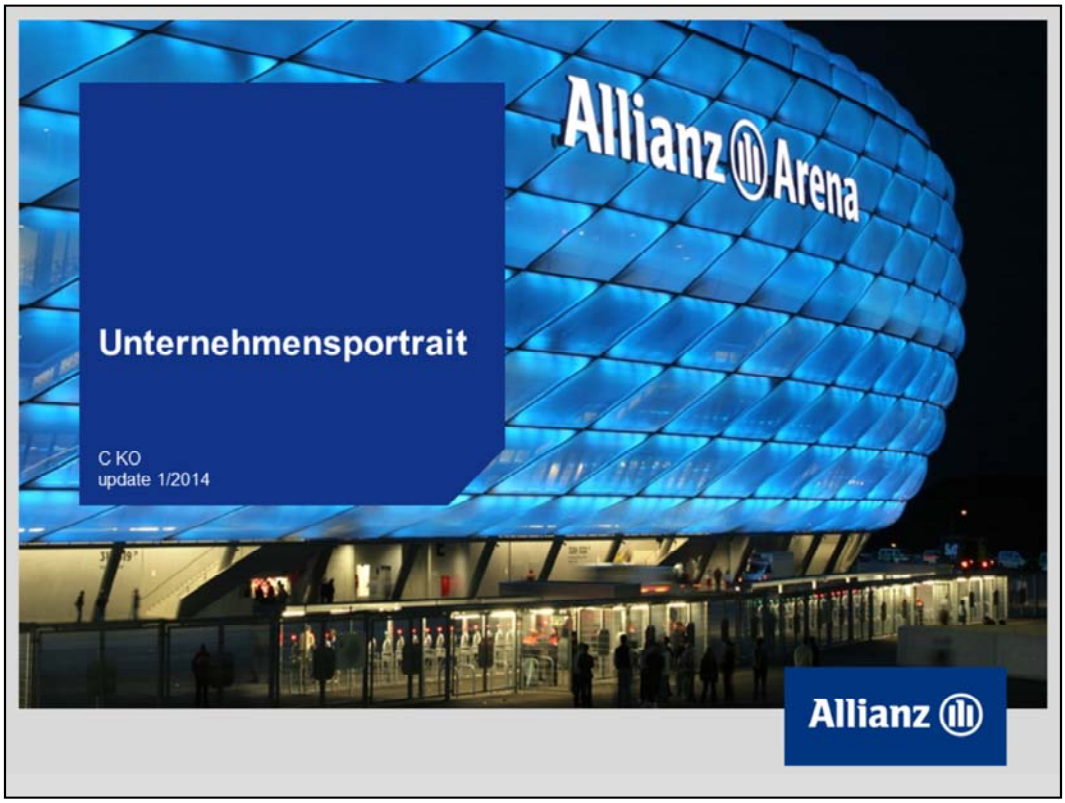
Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

AGENDA

- Unternehmensportrait Allianz
- Ausgangslage
- Auftrag und Ziel des Projekts
- Projektplan
- Eingesetzte Komponenten
- BI Systemarchitektur
- Erfahrungen der Fachanwender
- Nutzen für das Unternehmen / Business Case
- Lessons learned

SAS® Forum Switzerland 2014

Copyright © 2010, SAS Institute Inc. All rights reserved.

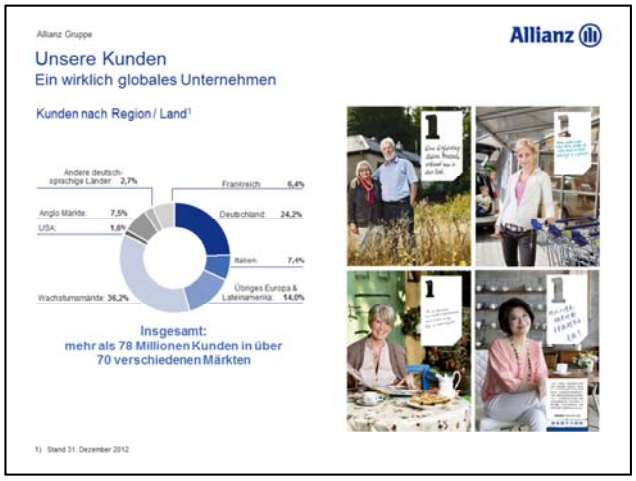

Allianz Arena
Unternehmensportrait
C KO
update 1/2014
Allianz

Inhalt

1 Allianz Gruppe
2 Allianz Suisse

© Copyright Allianz Suisse

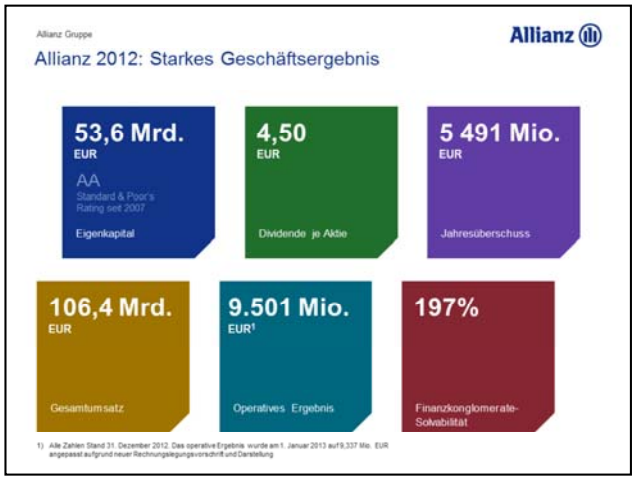
Einige unserer Errungenschaften....



Am 31. Dezember 2012 war die Allianz Gruppe für mehr als 78 Millionen Kunden tätig. Das entspricht fast der Gesamtbevölkerung Deutschlands.

Der größte Anteil unserer Kunden lebt in Deutschland (19,0 Mio.), gefolgt von Italien (5,8 Mio.), Frankreich (5,0 Mio.) und Spanien (3,6 Mio.).

In Asien sind wir für insgesamt 21 Millionen Kunden tätig. In Mittel- und Osteuropa (CEE) und der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) bedienen wir 7,3 Millionen Kunden.



Die wichtigsten Finanzkennzahlen haben sich wie folgt entwickelt:

- Der Gesamtumsatz stieg um 2,7% auf 106,4 Mrd. EUR.
- Die Dividendenempfehlung des Vorstands, die von der Hauptversammlung angenommen wurde, betrug 4,50 EUR je Aktie und bleibt damit auf hohem Niveau.
- Das operative Ergebnis stieg auf 9,5 Mrd. EUR und erreichte die gesteigerte Prognose für 2012. Das operative Ergebnis wurde am 1. Januar 2013 auf 9,3 Mrd. EUR aktualisiert aufgrund neuer Rechnungslegungsvorschrift und Darstellung.
- Aufgrund unseres starken operativen Ergebnissess verdoppelte sich der Jahresüberschuss fast von 2.804 Mio. EUR auf 5.491 Mio. EUR.
- Unsere Kapitalposition bleibt stark. Unsere Finanzkonglomerate-Solvabilität stieg um 18 Prozentpunkte auf 197% weiter an.
- Die Ratingagentur Standard & Poor's hat das Rating der Allianz mit "AA" bestätigt und den Ausblick auf "stabil" angehoben. Dies bestätigt einmal mehr, dass wir als Allianz unseren Kunden eine starke Kapitalbasis bieten. Bei der Wahl eines Versicherers kann das Rating eine Orientierungshilfe sein. Dieses starke Rating ist ein Zeichen für die Belastbarkeit und Stabilität, die unsere Kunden gerade in einem schwierigen Gesamtumfeld von der Allianz erwarten.

Allianz

2

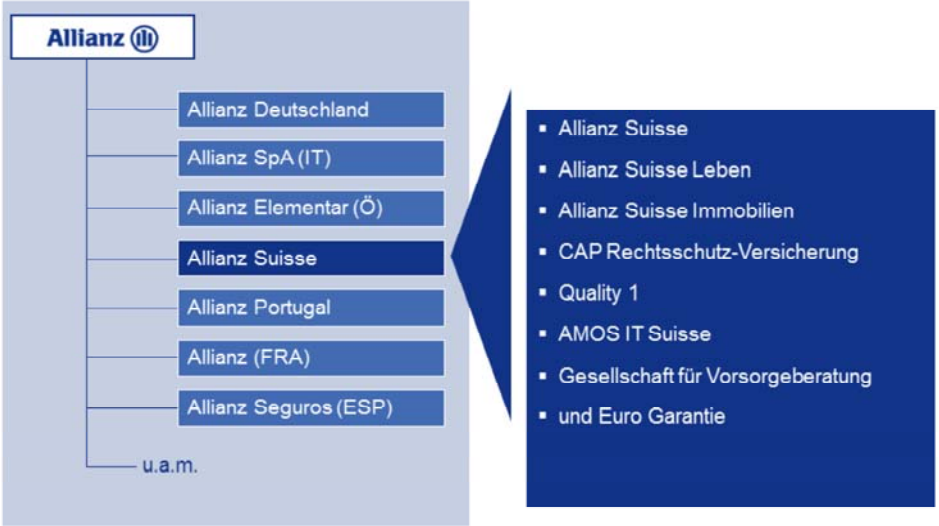
1 Allianz Gruppe

2 **Allianz Suisse**

© Copyright Allianz Suisse

Allianz

Die Organisationsstruktur in Europa



© Copyright Allianz Suisse

Allianz

Allianz Suisse auf einen Blick

- Eine der grössten Versicherungs-gesellschaften der Schweiz
- Rund 3'500 Mitarbeitende
- Über eine Million Kunden
- 42 Generalagenturen
- Prämien: 4.1 Mrd.CHF
- Operatives Ergebnis: 331.2 Mio. CHF

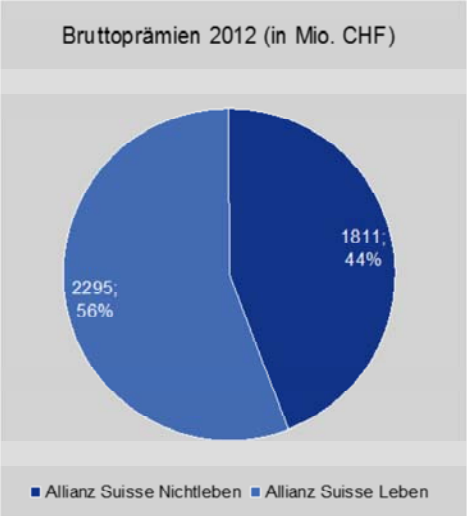
© Copyright Allianz Suisse

Allianz Suisse auf einen Blick

Die Geschäftsfelder der Allianz Suisse

Prämien 2012	Mio. CHF
Jährliche Prämieneinnahmen	4'106

Wichtigste Branchen:	
Kollektiv Leben	1'884
Einzelleben	411
Motorfahrzeugversicherungen	867
Sach/Haftpflicht	447
Unfall-/Krankenversicherung	371



© Copyright Allianz Suisse

Allianz

Allianz Suisse auf einen Blick

Starke Marktposition

Nichtleben

Firma	Prämien (in CHF Mrd.)	Wachstum 11-12	Marktanteil 2012[1]
AXA Winterthur	3.2	+0.9%	18.8%
Zurich	2.6	-0.3%	15.2%
Mobiliar	2.4	+4.3%	13.7%
Allianz Suisse	**1.7**	**+0.4%**	**10.2%**
Bâloise	1.3	+0.5%	7.6%
Generali	0.8	+2.0%	4.6%
Helvetia	0.8	+14.9%	4.6%

Nr. 4

Leben

Firma	Prämien (in CHF Mrd.)	Wachstum 11-12	Marktanteil 2012[1]
AXA Winterthur	9.0	+3.7%	28.9%
Swiss Life	7.8	+1.1%	25.1%
Helvetia	3.2	-3.1%	10.2%
Bâloise	2.6	-8.2%	8.3%
Allianz Suisse	**2.3**	**+7.3%**	**7.4%**
Zurich	2.1	+12.0%	6.7%

Nr. 5

Quelle: FINMA; Direktes Schweizergeschäft brutto, ohne Tochtergesellschaften

1) Gesamtmarkt Schweiz

© Copyright Allianz Suisse

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

BI-TOOL-STRATEGIE BEI ALLIANZ SUISSE

- Finanzdaten => SAP BI
- Versicherungstechnische Daten => SAS-Produkte

  SAS-Tools bei der Allianz Suisse:
  - SAS Information Delivery Portal
  - SAS Web Report Studio
  - SAS BI Dashboard
  - SAS Information Map Studio
  - SAS OLAP Cube Studio
  - SAS Enterprise Guide
  - SAS IML
  - SAS Add-In for Microsoft Office
  - SAS Management Console

sas THE POWER TO KNOW.
Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

AUSGANGSLAGE BEI PROJEKTSTART

- Anwendung für Vertriebskennzahlen (VKZ) auf Basis von Java und Crystal Reports (eingeführt 2005)
- Ad-hoc-Reporting mit WebFocus zur Unterstützung der Vertriebsorganisation
- Im Rahmen der Allianz IT-Strategie wurde SAS als BI-Standardwerkzeug bestimmt
- Datenbasis nicht optimal für modernes Reporting
- Kopfmonopol für bestehende Vertriebskennzahlen-Anwendung
- Mangelhafte Dokumentation für Reporting-Speziallösungen

sas THE POWER TO KNOW.
Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

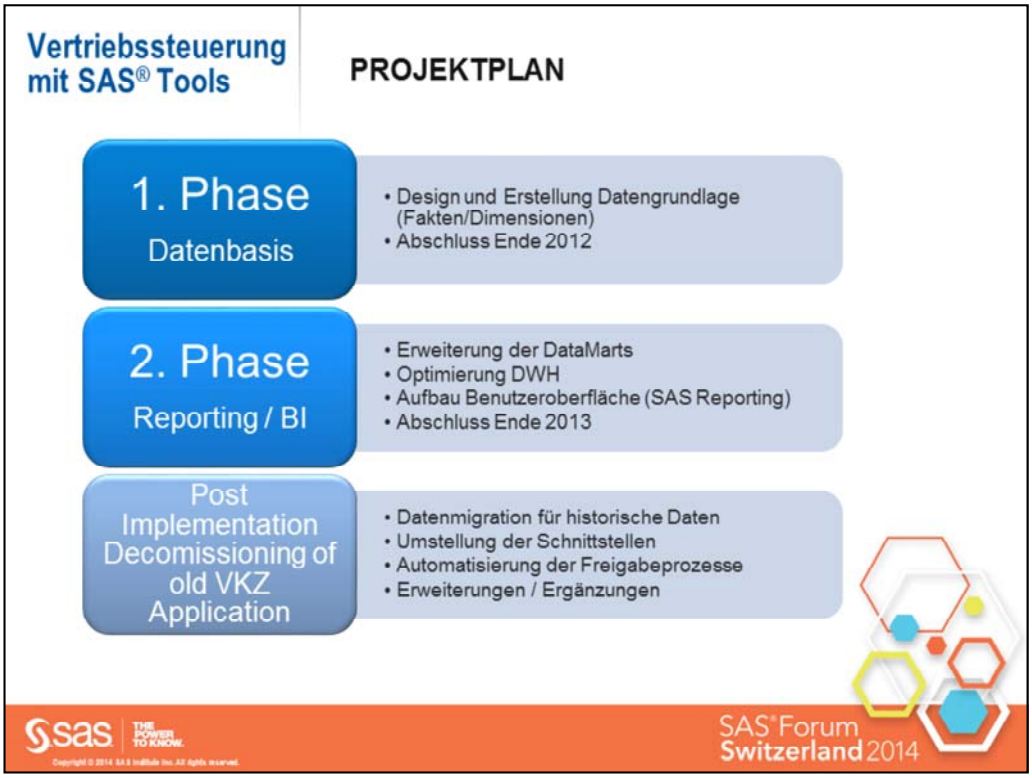
Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

AUFTRAG UND ZIEL DES PROJEKTS

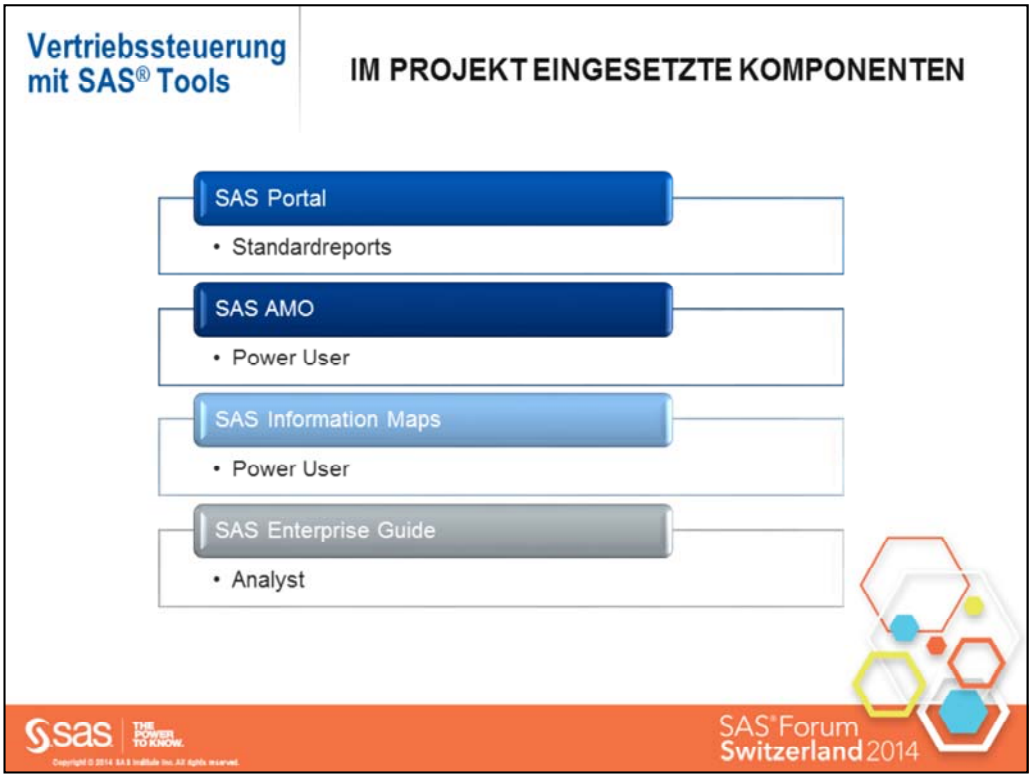
- Ablösung der bestehenden Reporting-Lösungen für den Vertrieb
- Beseitigen der Schwachstellen der bisherigen Lösungen
- Das System soll so gestaltet werden, dass Organisationsveränderungen einfacher und schneller abgebildet und nachvollzogen (Historie) werden können
- Ausweitung der Lösung für alle Vertriebskanäle (Agenturen/Broker/Kooperationen) sowie für alle Produkte
- Langfristige Sicherung der Reporting-Funktionalitäten mittels SAS
- Ablösung der bisherigen individuell erstellten Auswertungen mit SAS-Tools

sas THE POWER TO KNOW.
Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014



- In einer ersten Projektphase (Datenbasis) wurde die Datengrundlage (Faktentabellen / Dimensionen) als Basis für die Vertriebskennzahlen erstellt – Abschluss Ende 2012
- In der zweiten Projektphase (Reporting / BI) wurden die Data Marts im Data Warehouse erweitert, optimiert und der Zugriffslayer auf die Daten erstellt. sowie das SAS-Reporting aufgebaut – Abschluss Ende 2013
- Im Anschluss werden nun noch die restlichen Ergänzungen eingeführt: Datenmigration für 4 Jahre Historie, Umstellung der Schnittstellen zu Umsystemen, Automatisierung des Freigabeprozesses



Für die Bestimmung der Werkzeuge/Hilfsmittel für die einzelnen Benutzerkreise wurde zwischen folgenden Zielgruppen unterschieden

- SAS Portal: Informationskonsument: benötigen lediglich vorgegebene Standardreports
- SAS AMO und SAS Information-Maps: Power User: tiefer greifende Analysen mit zur Verfügung gestellten (komplexen / flexiblen) Online-Abfragen (Drill-Downs / etc.)
- SAS Enterprise Guide: Analyst: selbständige Datenanalyse mit SAS-Tools

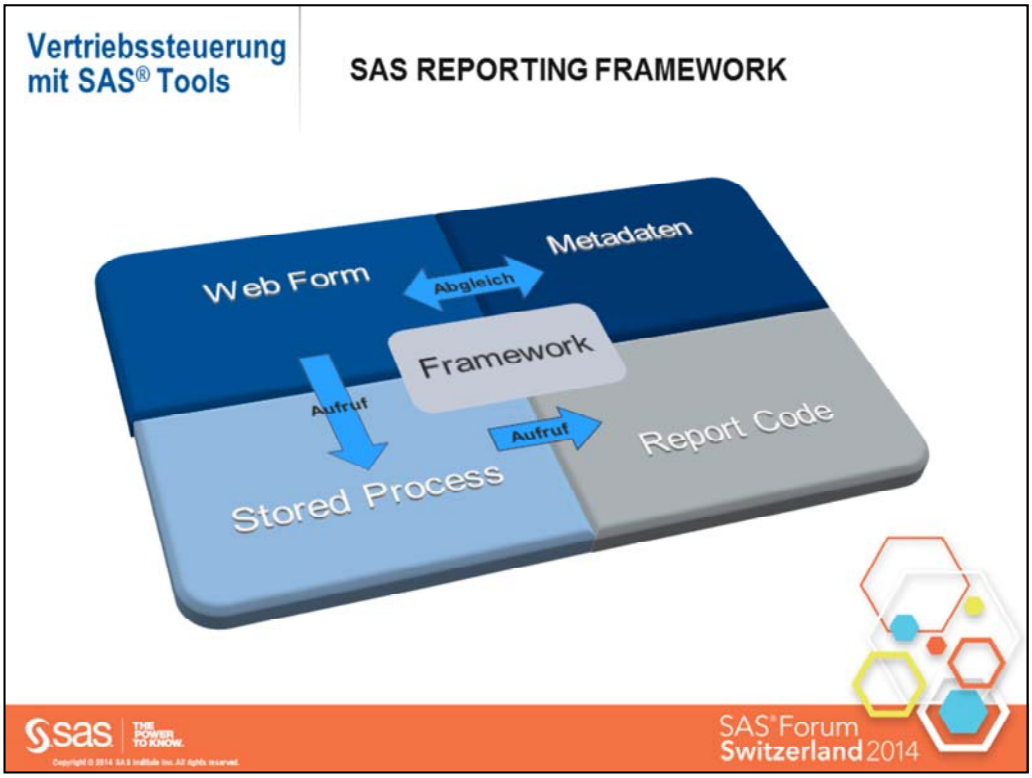
Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

SYSTEMARCHITEKTUR

- Berechtigungskonzept durch Rollen
- Publikation der Reports im SAS Portal
- Prompting-Framework für Selektion in den Reports
- Mehrsprachigkeit im Reporting und im Portal
- Reporting-Technologie auf Basis SAS Stored Process
- Generischer Ansatz durch Implementierung eines Reporting Frameworks
- Logging auf Report-Ebene

Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014



Das Web Form dient zur Steuerung des Reportinhaltes. Hier werden mit vordefinierte Promptings die Selektionen für den Report vorgenommen

Es setzt sich aus einer Vielzahl von SAS Makros zusammen.

Für die Steuerung der Inhalte bedient sich das Web Form der Metadaten.

In den Metadaten sind die Parameter und die möglichen Selektionen hinterlegt. z.B. Berechtigungen, Spracheinstellungen, Selektionslisten

Im Web Form werden spezifisch für den User und den aufgerufenen Report die Selektionslisten bereitgestellten.

Die Selektion de Users im WebForm wird im Anschluss an einen Stored Process übergeben.

Im Stored Process wird mit den Selektionskriterien und den Report Parametern die Abfrage für die Datenselektion generiert und an den Report-Code übergeben.

(Erstellen des SQL-Statements mit allen Filtern zur Befüllung des Reports.

Im Report Code wird die Datenabfrage gestartet. Die Ergebnis-Daten werden dann in den Report gefüllt und mit den Parametern das Reportlayout zur Anzeige gebracht.

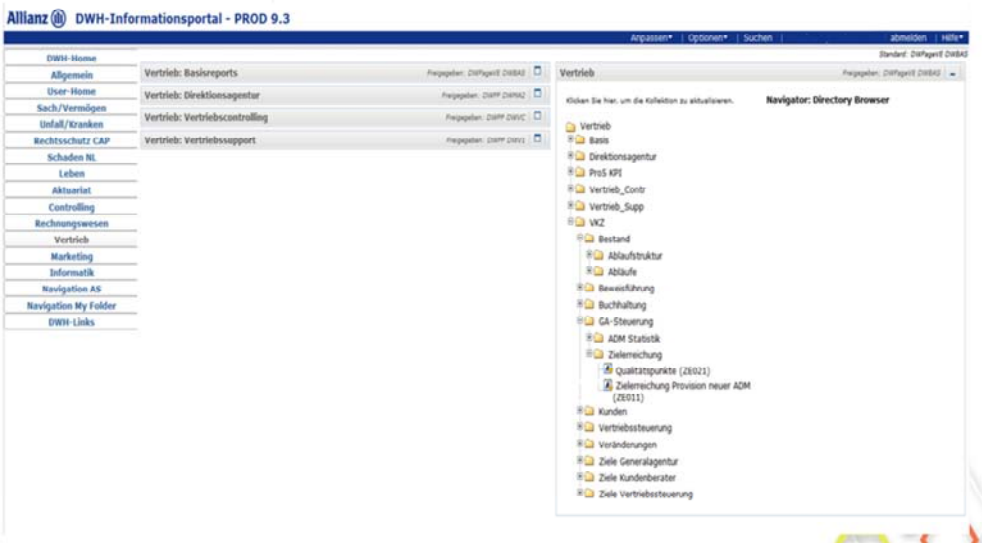
⇒Es erscheint der fertige Report für den User

- je nach Datenberechtigung
- nach Selektion des Users
- in der Sprache des Users

Copyright © 2010, SAS Institute Inc. All rights reserved.

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

SAS-PORTAL

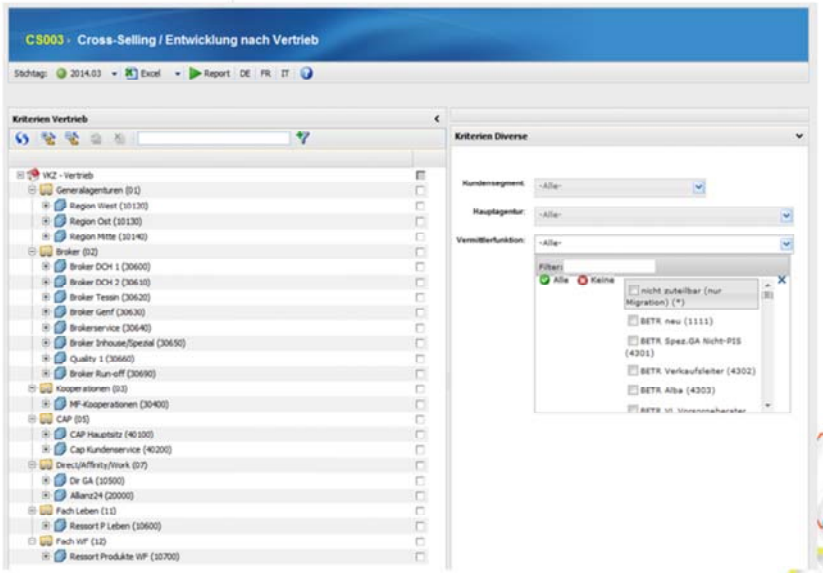


sas THE POWER TO KNOW.
Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

PROMPTING FRAMEWORK



Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS Forum Switzerland 2014

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

REPORT

CS003 - Cross-Selling / Entwicklung nach Vertrieb

Vertrieb		Diverse		Periode	
Vertriebskanal	-- Alle --	Kundensegment	-- Alle --	Stichtag	201403
Vertriebsweg	Region West				
Generalagentur	-- Alle --				
Hauptagentur	-- Alle --				
Verkaufsteam	-- Alle --				
Werber	-- Alle --				
Vermittlerfunktion	1111, 4301, 4302, 4303, 4306				

Datum / Zeit / User : 16.04.2014 / 17:03 / S8019766
Help Rochade (Report)
Help Rochade (pdf)
Anzahl Zeilen : 12

Organisation				Anfangsbestand					Stichtagsbestand					Veränderung: Anfangsbestand					Vertriebskanal	
ID	Pers.Nr.	Name	Austritt	Anzahl Kunden	Anzahl Spartengruppen	Cross-Selling Rate	Anzahl Verträge	Prämie netto	Anzahl Kunden	Anzahl Spartengruppen	Cross-Selling Rate	Anzahl Verträge	Prämie netto	Anzahl Kunden	Anzahl Spartengruppen	Cross-Selling Rate	Anzahl Verträge	Prämie netto	ID	Name
				2'120	4'076	1.9226	3'952	6'943711.90	2'164	4'171	1.9274	4'025	6'770021.75	44	95	0.0048	73	-173690.15	01	Generalagenturen
				3'476	6'252	1.7986	5'908	6'572526.29	3'432	6'210	1.8094	5'849	6'634271.74	-44	-42	0.0108	-59	61'745.45	01	Generalagenturen
				545	1'083	1.9872	1'003	1'602'470.34	901	1'680	1.8646	1'509	1'933'484.29	356	597	-0.1226	506	331'013.95	01	Generalagenturen
				3'330	6'382	1.9165	5'830	6'566'516.69	3'351	6'416	1.9147	5'833	6'355'352.94	21	34	-0.0019	3	-211'163.75	01	Generalagenturen
				3'143	5'897	1.8762	5'401	6'589'904.58	3'151	5'973	1.8956	5'583	6'708'582.60	8	76	0.0194	42	118'678.02	01	Generalagenturen

Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

REPORT (F)

CS003 - Taux de vente croisée / Évolution selon la distribution

Distribution		Divers		Période	
Canal de distribution	-- tous --	Segment de clientèle	-- tous --	Date limite	201403
Chemin de distribution	Région ouest				
Agence générale	-- tous --				
Agence principale	-- tous --				
Team de vente	-- tous --				
Conseiller	-- tous --				
Fonction intermédiaire	1111, 4301, 4302, 4303, 4306				

Datum / Zeit / User : 16.04.2014 / 17:05 / G8019766
Help Rochade (Report)
Help Rochade (pdf)
Anzahl Zeilen : 12

Organisation				Portefeuille initial					Effectif au jour de référence					Croissance : Portefeuille initial					Canal de distribution		Chemin de distribution		Agenc
SI	No pers.	Nom	Sortie de service	Nombre de clients	Nombre Groupe de branches	Taux de ventes croisées	Nombre de contrats	Prime nette	Nombre de clients	Nombre groupe de branches	Taux de ventes croisées	Nombre de contrats	Prime nette	Nombre de clients	Nombre Groupe de branches	Taux de ventes croisées	Nombre de contrats	Prime nette	SI	Nom	SI	Nom	SI
[illegible]		[illegible]		2'120	4'076	1.9226	3'952	6'943'711.90	2'164	4'171	1.9274	4'025	6'770'021.75	44	95	0.0048	73	-173'690.15	01	Agences générales	10120	Région ouest	A5008
[illegible]		[illegible]		3'476	6'252	1.7986	5'908	6'572'526.29	3'432	6'210	1.8094	5'849	6'634'271.74	-44	-42	0.0108	-59	61'745.45	01	Agences générales	10120	Région ouest	A5019
[illegible]		[illegible]		545	1'083	1.9872	1'093	1'902'470.34	901	1'680	1.8646	1'509	1'933'484.29	356	597	-0.1225	506	331'013.95	01	Agences générales	10120	Région ouest	A5052
[illegible]		[illegible]		3'330	6'382	1.9165	5'830	6'566'516.69	3'351	6'416	1.9147	5'833	6'355'352.94	21	34	-0.0019	3	-211'163.75	01	Agences générales	10120	Région ouest	A5070
[illegible]		[illegible]		3'143	5'897	1.8762	5'461	6'589'904.58	3'151	5'973	1.8956	5'503	6'708'582.60	8	76	0.0194	42	118'678.02	01	Agences générales	10120	Région ouest	A5075

Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

ERFAHRUNGEN DER FACHANWENDER

- Nutzung:
  - 1'500 Benutzer (1'200 im Aussendienst, 300 im Back Office)
  - bis ca. 700 Reportaufrufe pro Tag, ca. 50'000 Aufrufe pro Jahr
  - Anfangs Woche und nach der Veröffentlichung der neuen Monatsdaten ist jeweils ein Peak
- Die Integration der VKZ-Reports im DWH-Portal sowie die Möglichkeit die VKZ-Daten (ca. 200 KPIs) via SAS Enterprise Guide und SAS AMO ad-hoc zu analysieren wurde als Mehrwert erkannt.

sas THE POWER TO KNOW.
Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

NUTZEN FÜR DAS UNTERNEHMEN

- Geringere Entwicklungsaufwände und kürzere Entwicklungszeiten für neue Applikationen , z.B. Ziele und Wettbewerbe, durch Nutzen des bestehenden Reporting-Frameworks
- Saubere Trennung in Schichten (Detaildaten, Auswertungsdaten) und Applikationen (Standard Reports, Ad-hoc-Reporting) erlaubt eine schnellere Reaktion auf geänderte bzw. neue Anforderungen.
- Alle Verkaufskanäle können in einem Tool abgebildet und ausgewertet werden
- Standardisierte Lösung für Vertriebs-Reporting
- Modernes, flexibles Reporting-Frontend auf Web-Basis
- Beseitigung Kopfmonopol für bestehende Vertriebs-Anwendung

sas THE POWER TO KNOW.
Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

LESSONS LEARNED

- Altsystem war nicht ausreichend dokumentiert
  - ⇨ Es musste aufwendig mit Reverse-Engineering das Altsystem analysiert werden
- Neue Reports wurden im Fachbereich angezweifelt
  - ⇨ Es musste detailliert nachgewiesen werden, dass neue Reports valide sind
  - ⇨ Hoher Test-Aufwand beim Fachbereich und bei der IT
- Neue Reports sind leichter nachvollziehbar
  - ⇨ Es wurden beim Testen Fehler und ‚Unschärfen' im Altsystem gefunden
- Ressourcenplanung im Projekt schwierig
  - ⇨ Beurteilung/Analyse der Ergebnisse aus Testing und Nachweis der Richtigkeit schwer planbar
- Zusammenarbeit mit SAS war sehr gut
  - ⇨ flexibles Skalieren der Ressourcen mit SAS möglich
  - ⇨ Kernteam bestand aus 4 AMOS-Entwicklern und 3 SAS-Entwicklern

sas THE POWER TO KNOW.
Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

SAS - PROJEKTE

aktuell

- Migration der SAS Umgebung auf SAS 9.3
- Review und Optimierung der SAS Security
- zahlreiche Fachprojekte mit Analyse und Reporting in SAS

geplant

- Pilotprojekt und Einführung von Visual Analytics
- Einführung von SAS-Monitoring
- Review und Optimierung der SAS Plattform, ggf. Einsatz von SAS Grid

Projekte bei AMOS SE Global BI

- Einsatz von SAS DI-Studio für ETL
- Data Quality - Master Data Management
- Fraud-Detection Prozesse

sas THE POWER TO KNOW.
Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

FRAGEN

SAS® Forum Switzerland 2014

Copyright © 2010, SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum
Switzerland 2014
make connections • share ideas • be inspired

Besten Dank

Moreno Ponci – CEO AMOS IT Suisse AG

Copyright © 2014, SAS Institute Inc. All rights reserved.

Copyright © 2010, SAS Institute Inc. All rights reserved.

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

BACKUP

Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

Jeder weiß, dass die Allianz Sach- oder Lebensversicherungen verkauft. Manch einer weiß, dass die Allianz ein weltweit wichtiger Vermögensverwalter ist. Aber wussten Sie schon, dass...?

Zusätzliche Informationen

Die Allianz ist ein Unternehmen mit langer Tradition. Sie wurde 1889 von Carl Thieme und Wilhelm Finck als Erstversicherer in München gegründet und nahm 1890 in Berlin mit den Sparten Unfall-, Feuer- und Transportversicherung ihr Kerngeschäft auf. Seither hat sich die Allianz von einem deutschen Versicherungsunternehmen zu einem global führenden Finanzdienstleister verwandelt, der mehr als 78 Millionen Kunden weltweit Lösungen im Bereich Versicherung und Asset Management anbietet.

Die Allianz bietet mehr als 130 grüne Produkte in all unseren Geschäftssegmenten, um Kunden im Umgang mit dem Klimawandel zu unterstützen. Dazu gehören (Rück)versicherungs-, Assistance-, oder Vermögensverwaltungslösungen, die die negativen physischen oder wirtschaftlichen Auswirkungen des Klimawandels abschwächen oder dessen Umwelteinwirkung berücksichtigen.

Allianz Zentrum für Technik: Im Rahmen der Schadenforschungsaktivitäten führt das AZT das ganze Jahr über einen Crashtest pro Woche durch und verbessert so die Sicherheit im Straßenverkehr für Millionen von Kfz-Versicherungskunden der Allianz sowie alle anderen Verkehrsteilnehmer. Das AZT unterstützte beispielsweise die Einführung der Gurtpflicht in Deutschland und führte wertvolle Untersuchungen zur korrekten Positionierung der Kopfstützen sowie zum Transport von Haustieren durch.

Als weltweit führender Versicherer von Filmen, haben die Tochtergesellschaften der Allianz, Fireman's Fund (FFIC) und Bajaj Allianz viele der Top Hollywood- und Bollywood-Produktionen versichert. Fireman's Fund versichert rund 4 von 5 in Hollywood gedrehten Filmen, von unabhängigen Produktionen bis hin zu Kassenschlagern. (2012 waren das beispielsweise Django Unchained, Les Miserables, Argo, Beasts of the Southern Wild und Silver Linings, 2011 Verlbendung, The Artist, Moneyball und Hugo, für 2010 u.a. The Social Network, Salt, Alice im Wunderland, Inception,...; 2009 gehörten dazu auch Sherlock Homes, Harry Potter und der Halbblutprinz, Inglorious Basterds, Hangover, ...; weitere Filme waren Top Gun, Herr der Ringe). Fireman's Fund versicherte 2012 auch fast 160 Reality TV Shows.

Eine Anekdote in diesem Zusammenhang: Wir haben alle Ratten in “Indiana Jones und der letzte Kreuzzug” mit einer Selbstbeteiligung von 1000 Ratten versichert – das bedeutet, dass die ersten indisponierten Ratten (aufgrund von Krankheit, einem Unfall oder der Weigerung mitzuspielen) auf Spielbergs, alle weiteren auf unser Konto gegangen wären.

Aktuell gibt es nach Schätzungen der UN rund 343.000 Hundertjährige weltweit, bis zum Jahr 2050 dürften es 3,2 Millionen, also zehnmal so viel sein.

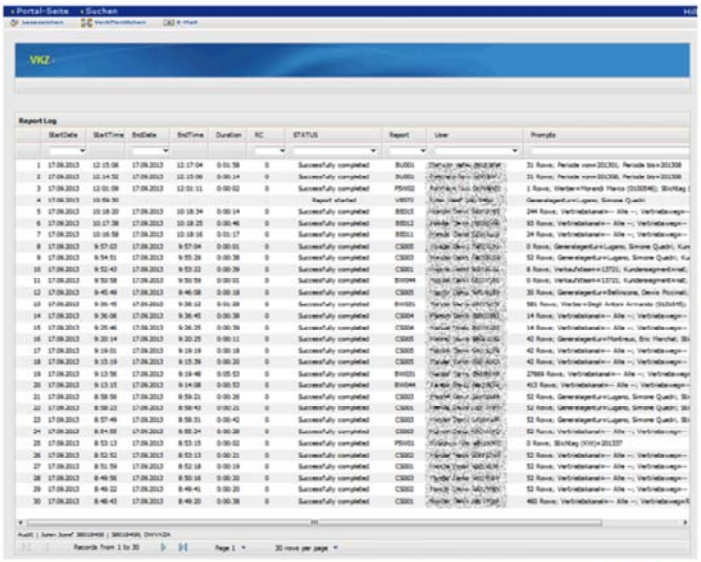
Über ihre französischen Tochtergesellschaft "SpaceCo" bietet die AGCS, der Industrieversicherer der Allianz, sogar Versicherungsdeckung für Satelliten- und Weltraumprojekte. Darüber hinaus kooperiert Allianz Global Assistance mit der International Space Transport Association und hält Raumfahrtversicherungen für private Weltraumtouristen vor, die unseren Planeten komplett von oben anschauen wollen.

Mikroversicherung: Für arme Familien in Schwellen- und Entwicklungsländern ist die Mikroversicherung ein Weg, mit existenziellen, aus Naturkatastrophen, Unfällen oder Krankheiten resultierenden Risiken umzugehen. In 11 Ländern bietet Mikroversicherung Menschen in Entwicklungsländern, die nur über ein geringes Einkommen verfügen, Schutz vor den Risiken des Lebens. Niedrige Versicherungsbeiträge ab 1 Euro pro Jahr helfen ihnen dabei, mit ihren Risiken besser umzugehen.

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

LOGGING AUF REPORT-EBENE

Allianz Audit



Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014

Vertriebssteuerung mit SAS® Tools

SAS-TOOLS BEI ALLIANZ SUISSE

- SAS Information Delivery Portal
- SAS Web Report Studio
- SAS BI Dashboard
- SAS Information Map Studio
- SAS OLAP Cube Studio
- SAS Enterprise Guide
- SAS IML
- SAS Add-In for Microsoft Office
- SAS Management Console

sas THE POWER TO KNOW.
Copyright © 2014 SAS Institute Inc. All rights reserved.

SAS® Forum Switzerland 2014