



# Transformation und Erfolg mit Daten:

Die fünf besten Dashboards für  
Versicherungsunternehmen

Das vergangene Jahrzehnt hat uns drastisch vor Augen geführt, dass Wandel unvermeidlich ist. Das trifft insbesondere auf die Versicherungsbranche zu. Herausforderungen entstehen meist gänzlich unerwartet, etwa durch eine globale Pandemie, durch einen Wirtschaftsabschwung oder durch eine Schuldenkrise wie nach 2008, die damals zur schwersten Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg geführt hat. Bestimmte Herausforderungen, die auch direkten Einfluss auf die Versicherungsbranche haben, entwickeln sich darüber hinaus erst im Laufe der Zeit. Dazu gehören die Änderung der Wirtschaftslage, vernetzte Technologien und die veränderte Kundendemografie, wie **EY festgestellt hat**. Einige dieser Herausforderungen führen zu neuen Risiken, generieren neue Haftungs- sowie Preisprobleme und erhöhen den Bedarf an neuen Lösungen, um die Anforderungen der Kunden zu erfüllen. Solche Herausforderungen können der Auslöser für einen Wandel zum Besseren sein, in machen Fällen aber auch zur Lähmung von Finanzinstitutionen führen.

Aber auch in Zeiten des Wandels und der Unsicherheit lassen sich aus solchen Entwicklungen Lehren ziehen. Für Versicherungsunternehmen ist es die Erkenntnis, dass die Firmen agiler und robuster werden müssen. Im Zuge der unvermeidlich gewordenen Neuaufstellung in solchen Phasen wurden auch der Umgang und die Kommunikation mit den Kunden auf den Prüfstand gestellt. Führende globale Versicherungsunternehmen wie AIA Singapore, PEMCO, USAA und andere haben dabei ihre digitale Transformation beschleunigt und mithilfe datengesteuerter Maßnahmen das Risikomanagement, betriebliche Abläufe und das Kundenerlebnis verbessert. Sie haben damit ein starkes Signal an andere gesendet, die mit der Anwendung digitaler Tools, der intensiven Nutzung von Daten und der Verwendung von fortgeschrittenen Analytics in Zeiten der Unsicherheit noch zögern. Darüber hinaus sind sie besser für die Zukunft und für die Bewältigung des Wandels aufgestellt.



Die Bewältigung dieser zunehmenden ‚Integrationsherausforderung‘, also der Einbindung neuer Tools, Technologien und Techniken in die vorhandenen Systeme und die gleichzeitige Realisierung kreativer neuer Ideen von Versicherungstechnikexperten, Partnern des Geschäftsumfelds und neuen Mitarbeitern mit den gewohnten Praktiken des Status quo ist wahrscheinlich der wichtigste Erfolgsfaktor für Versicherer im kommenden Jahrzehnt.“

– Deloitte, **2020 Insurance Outlook**  
(Ausblick auf die Versicherungsbranche 2020)

**Nordamerikanische  
Lebensversicherer,  
die Analytics  
nutzen, verzeichnen  
Produktivitätszuwächse.  
67 % dieser Unternehmen  
geben an, dass mithilfe  
von Analytics die  
versicherungstechnischen  
Aufwendungen reduziert  
werden konnten,  
und 60 %, dass durch  
verbesserte Einblicke  
in Kreditdaten Umsatz  
und Rentabilität  
zugenommen haben.**

– Willis Towers Watson,  
**Life Predictive Analytics Survey**  
(Umfrage zu Analytics für die  
Vorhersage der Lebenserwartung)



Der digitale Imperativ:  
Nutzung von Daten-Analytics zur  
Bewältigung des Wandels

Die Versicherungsbranche ist eine datenintensive Branche. Die Unternehmen erfassen traditionell eine Fülle von Daten, die sie aber in der Vergangenheit oft nur sehr begrenzt profitabel eingesetzt haben. Sie warten meist eher auf geschäftliche Gelegenheiten und optimieren in der Zwischenzeit ihre vorhandenen Systeme, Produkte und Geschäftsmodelle, statt neue Produktlinien oder Geschäftsmodelle zu entwickeln, die den Mehrwert, der in Daten und Analytics steckt, produktiv zu nutzen. Gleichzeitig gibt es immer mehr Versicherungskunden, die sich online mit anderen Anbietern beschäftigen, Produkte und Preise vergleichen, Käufe tätigen und dabei große Datenmengen generieren. Zum Glück bietet die aktuelle Analytics-Technologie allen Versicherungsunternehmen die Möglichkeit, Branchen-, Kunden- und Geschäftsdaten auf ganz neue Art und Weise zu nutzen. Damit werden allmählich auch deren Kultur, Verhaltensweisen und Workflows angepasst und so Agilität sowie Problemlösungsfähigkeit der Unternehmen verbessert.



Unsere Erkenntnisse und unsere Erfahrung bestätigen, dass für eine künftige erfolgreiche Geschäftstätigkeit grundlegende Änderungen in großem Umfang und mit erheblichen Investitionen erforderlich sind. Für die Versicherungsbranche ist dies sicherlich ein spannender Moment. Die Führungspersonen müssen aber schnell und mit Überzeugung handeln.”

– McKinsey & Company, **State of Property and Casualty Insurance 2020**  
(Status der Sach- und Unfallversicherung 2020)

**John Hancock**  
**Geänderte Marketing-  
und Preisstrategien,  
Nutzung von  
Daten aus  
Fitness-Trackern,  
um kontinuierlich  
Erkenntnisse zu Kunden  
für mögliche Rabatte  
bei Lebensversicherungen  
zu generieren.**

In diesen herausfordernden Zeiten, in denen der Marktertrag niedrig ist, die Wirtschaft stagniert und eine Rezession mit dauerhaften Folgen droht, müssen globale Versicherer mithilfe von Daten grundlegende Entscheidungen treffen sowie wichtige Schritte in die Wege leiten, um wettbewerbs- und überlebensfähig zu bleiben. EY stellt in seinem **Ausblick auf die Versicherungsbranche von 2020** fest, dass sie dafür in digitale Innovationen investieren müssen und dabei das Ziel der Transformation nicht aus den Augen verlieren dürfen. Dies ist die Voraussetzung für die bestmögliche operative Abwicklung und für Effizienzsteigerungen, mit denen sich der Kundenmehrwert maximieren, die Compliance sicherstellen sowie Kosten und Risiken in den Bereichen Versicherungsgeschäft, Distribution und Schadenfälle reduzieren lassen. Gleichzeitig nimmt die Analytics-Kompetenz in Versicherungsunternehmen zu und die Datenkultur entwickelt sich weiter, da immer mehr Mitarbeiter im Hinblick auf die Nutzung von Daten für wichtige tägliche Entscheidungen unterstützt werden.

Für die großen Versicherer ist ein vertrauenswürdiger und bewährter Analytics-Pionier als unterstützender Partner unverzichtbar. Mit den Selfservice-Analytics von Tableau können Versicherungsunternehmen weltweit und Mitarbeiter in der gesamten Branche – Führungskräfte, Analysten, Kundenbetreuer, Agenten sowie Leiter von Geschäftsteams – auf einfache Weise zentrale Erkenntnisse für fundierte Ad-hoc-Entscheidungen gewinnen. Solche datengestützten Entscheidungen haben Auswirkungen auf die täglichen Abläufe im Front- und Back-Office. Analytics helfen auch, das Unternehmen vor, während und nach einer Krise zu stabilisieren und mit einem in der Praxis umsetzbaren Strategieplan auf Kurs zu bleiben. Ein solcher Plan bietet folgende Möglichkeiten:

- Cross-Selling und Reduzierung der Kundenfluktuation
- Einfache und präzise Ermittlung der Haftung für Ansprüche
- Stärkung der Broker-Beziehungen
- Verbesserung des Risikomanagements, der täglichen Abläufe und des Kundenerlebnisses

# Fünf Dashboards zur Verbesserung der täglichen Abläufe, des Kundenerlebnisses und des Risikomanagements

Mithilfe der im Folgenden dargestellten fünf Tableau-Dashboards können Sie Trends bei Mitarbeitern schneller erkennen, um damit die Agentenfluktuation zu minimieren sowie die Geschäftserträge zu verbessern. Damit lassen sich auch zentrale Erkenntnisse zur Verbesserung des Kundenerlebnisses gewinnen sowie Risiken durch einen besseren Einblick in Ansprüche und betrügerische Aktivitäten minimieren. Laden Sie die Dashboards herunter und nutzen Sie sie für die Bewältigung des Wandels und zur digitalen Transformation Ihres Versicherungsunternehmens.



BETRIEBSABLÄUFE



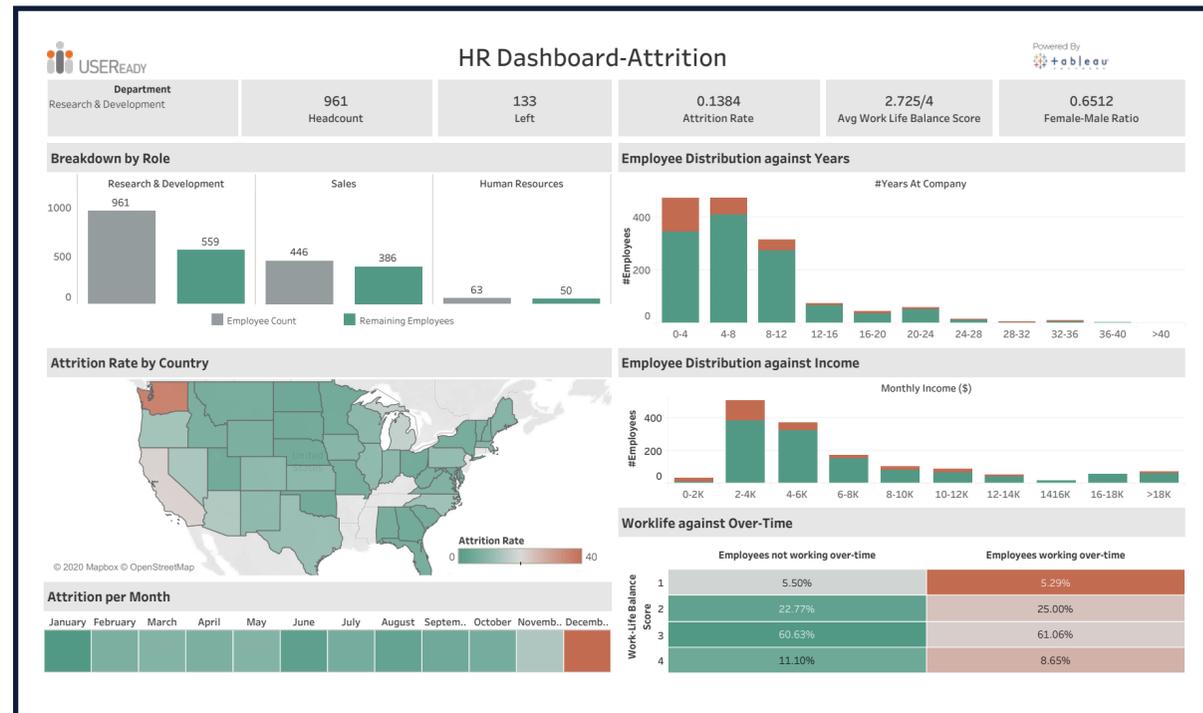
KUNDENERLEBNIS



RISIKOMANAGEMENT



## Erkunden des Dashboards zur Fluktuation von Versicherungsagenten

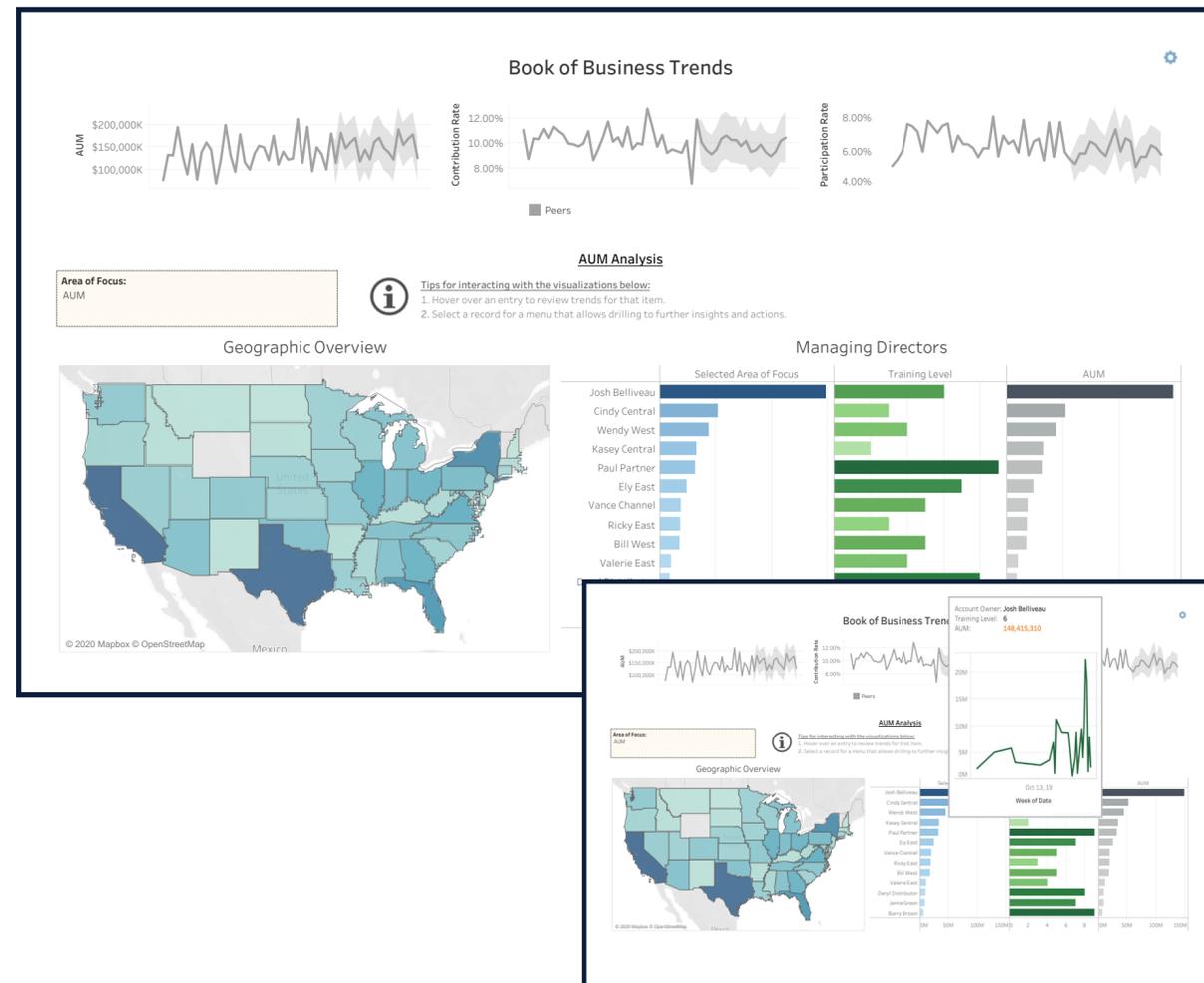


Das Nachverfolgen der Agentenfluktuation ist für alle Unternehmen eine wichtige Aufgabe. Sie hat Auswirkungen auf die Fähigkeit der Unternehmen, Risiken zu bewältigen und die täglichen Betriebsabläufe sowie die Produktivität zu optimieren. Unter den disruptiven geschäftlichen Bedingungen von heute hängt die Problemlösungsfähigkeit von Versicherungsunternehmen von vielen Faktoren ab. Dazu gehört auch die Sicherstellung von Mitarbeiterzufriedenheit und -produktivität. Dieses **Dashboard zur Fluktuation von Versicherungsagenten** von **USEReady**, einem Tableau-Partner und Vorreiter auf dem Gebiet von Lösungen, Best Practices und Prozessen im Bereich von Business Intelligence, Daten-Analytics, Big Data, Cloud und Salesforce-Verfahren, ist für Führungskräfte von Unternehmen wie für Mitarbeiter der Personalabteilung hilfreich, um sich ein klares Bild von der Fluktuation in verschiedenen Geschäftsbereichen wie z. B. Vertrieb, Forschung und Entwicklung und andere zu machen.

Sie können Fluktuationstrends in Bezug auf Demografie, Regionen, Zeitraum, aber auch nach Gehaltsstufe ermitteln. Heute hat die Vereinbarkeit von Arbeitsleben und Privatleben für künftige und vorhandene Mitarbeiter mehr als jemals zuvor hohe Priorität. Mithilfe einer durchschnittlichen Work-Life-Balance-Bewertung können Führungskräfte zeitnah feststellen, welche Auswirkungen Überstunden auf die Work-Life-Balance-Werte von Mitarbeitern haben. Diese können auch Einfluss auf das Kundenerlebnis haben.



## Erkunden des Dashboards zum Versicherungsbestand



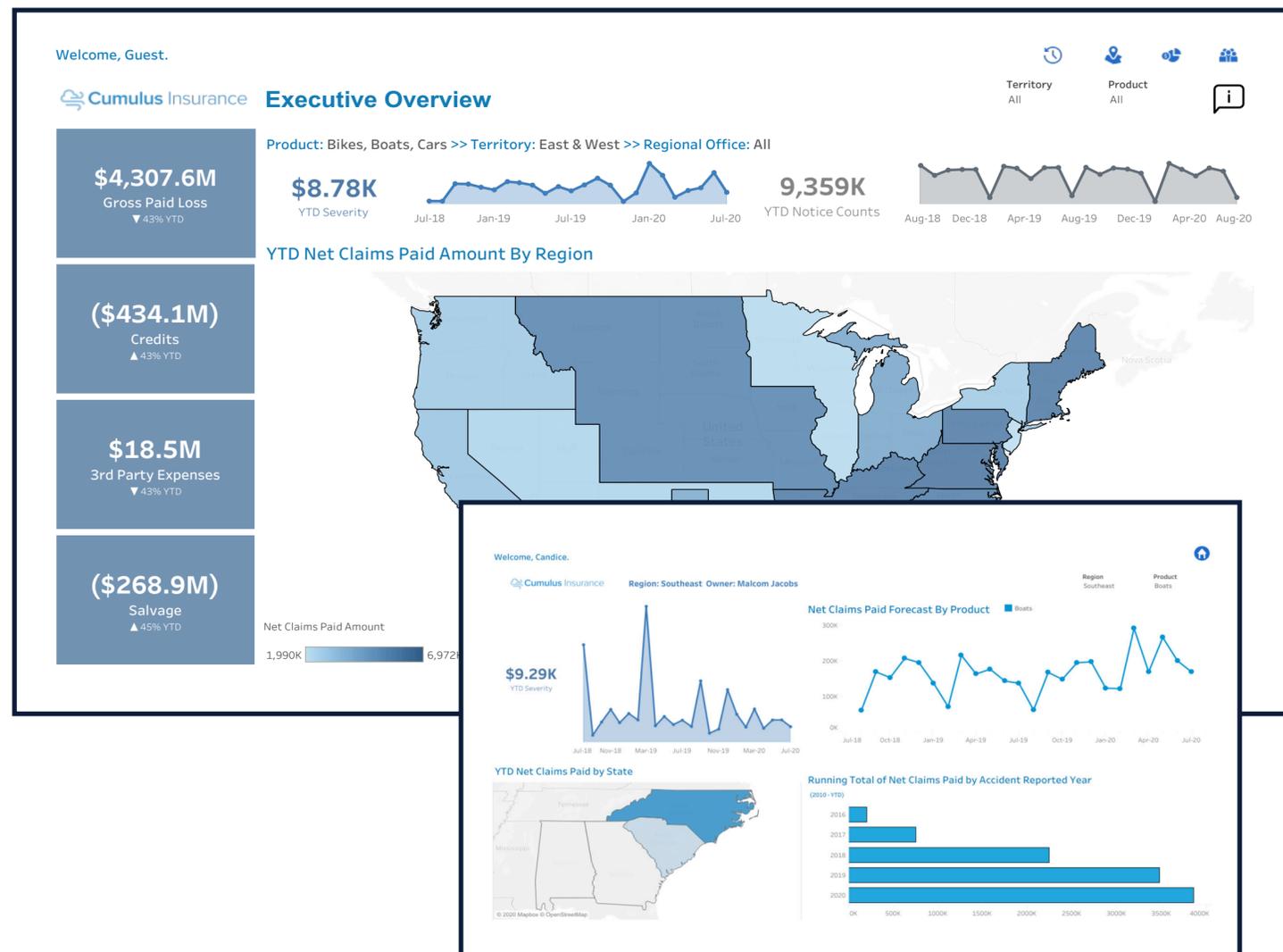
Dashboard zum Versicherungsbestand – Aufschlüsselung nach Abteilungsleitern

Dieses **Dashboards zum Versicherungsbestand** bietet der Führungsebene von Versicherungen eine gute Übersicht über die von ihren Abteilungsleitern definierten Leistungspläne, über die verwalteten Vermögen (Assets under Management, AUM) und über die Quote der Überschussbeteiligung. Durch Anpassung der für Sie wichtigen Kennzahlen im Drop-down-Menü „Areas of Focus“ (Gewünschte Bereiche) können Sie die zentralen Trends und Prognosen in diesen Bereichen ermitteln. Ihre Auswahl passt die Daten für den landesweiten Ausblick und die Details zu jedem Abteilungsleiter unter Ihrer Aufsicht an. Sie können durch Filtern nach Beteiligung, AUM oder Leistung schneller feststellen, welche Abteilungsleiter in bestimmten Bereichen mit Schwierigkeiten zu kämpfen haben und wie dies Kennzahlen wie z. B. die Rentabilität potenziell beeinflusst.

Dazu haben Sie die Möglichkeit, die Liste der Abteilungsleiter nach Leistung im Blatt „Managing Directors“ (untere Abbildung) zu sortieren. Durch Klicken auf das Balkendiagramm eines Abteilungsleiters wird eine QuickInfo geöffnet. Diese enthält ein Liniendiagramm zur Leistung, zur Höhe des verwalteten Vermögens und zur Schulungsebene, mit der Möglichkeit, tiefer einzusteigen. In dieser QuickInfo können Sie die Abteilungsleiter untereinander vergleichen sowie ihre Sponsoren und ihren Leistungsstand in Salesforce prüfen. Dabei haben Sie auch die Möglichkeit, ein Aktionselement in Salesforce zu erstellen. Dieses Dashboard zeigt, wie Sie Tableau in Ihr Salesforce-CRM-System einbinden und zentrale Kennzahlen zur Ermittlung praktisch umsetzbarer Erkenntnisse visualisieren können. Dazu müssen Sie die CRM-Plattform nicht verlassen.



## Erkunden des Dashboards mit einer Übersicht der Versicherungsansprüche für die Führungsebene



Übersicht der Versicherungsansprüche für die Führungsebene – Aufschlüsselung nach Region

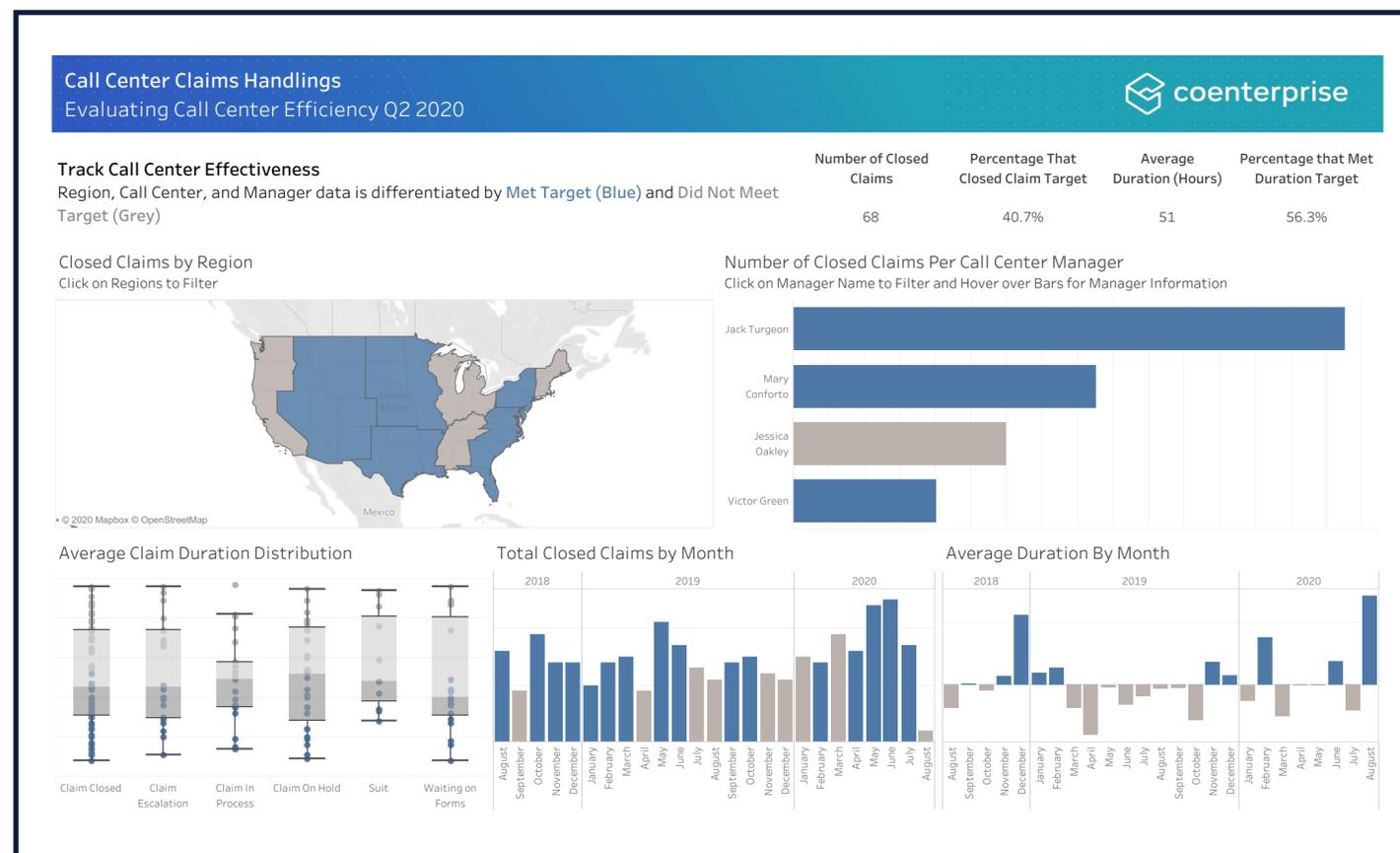
Führungskräfte müssen für einen Einblick in die Leistung ihres Versicherungsgeschäfts eine Reihe zentraler Bereiche überwachen und verwalten. Dazu gehört auch der Bereich der Schadenfälle und der daraus resultierenden Ansprüche an die Versicherung. Dieses **Dashboards mit einer Übersicht der Versicherungsansprüche für die Führungsebene** bietet Informationen zu den Schadenfällen und zum Umfang der Auszahlungen für Versicherungsansprüche bzw. zu deren Häufigkeit, zum Verhältnis von Verlust zu eingehenden Prämien und vieles mehr. Sie können die Ansicht nach historischer Analyse, regionaler Analyse, regionalen Kosten oder direkten Meldungen durch Auswahl des entsprechenden Symbols rechts oben filtern.

Schadenmanagern bietet diese Ansicht eine wichtige Informationsquelle zum aktuellen Stand von Aktivität und Leistung im Schaden- und Anspruchsbereich nach Produktlinie und Gebieten sowie auf einem Blick die wichtigsten KPIs wie Bruttoschadenverlust, Guthaben, Ausgaben für Dritte und Bergungskosten. Außerdem wird darin die Anspruchshöhe und die Anzahl der Schadenfälle im bisherigen Geschäftsjahr dargestellt, mit der Möglichkeit, die Daten im Detail nach Region zu untersuchen.

Wenn Sie beispielsweise die Höhe der netto ausgezahlten Ansprüche im Gebiet „Southeast“ prüfen möchten, wählen Sie diese Region auf der Karte aus (siehe untere Abbildung). Anschließend wird eine QuickInfo eingeblendet. Durch Auswahl der darin enthaltenen Option „Region Drilldown“ (Aufschlüsselung nach Region) wird das neue Dashboard aufgerufen, das die Höhe der Ansprüche, die Anzahl nach Bundesstaat, einen fortlaufenden Jahresvergleich der ausgezahlten Ansprüche sowie eine Prognose nach Produkt enthält.



# Erkunden des Dashboards zur Steuerung des Versicherungs-Callcenters

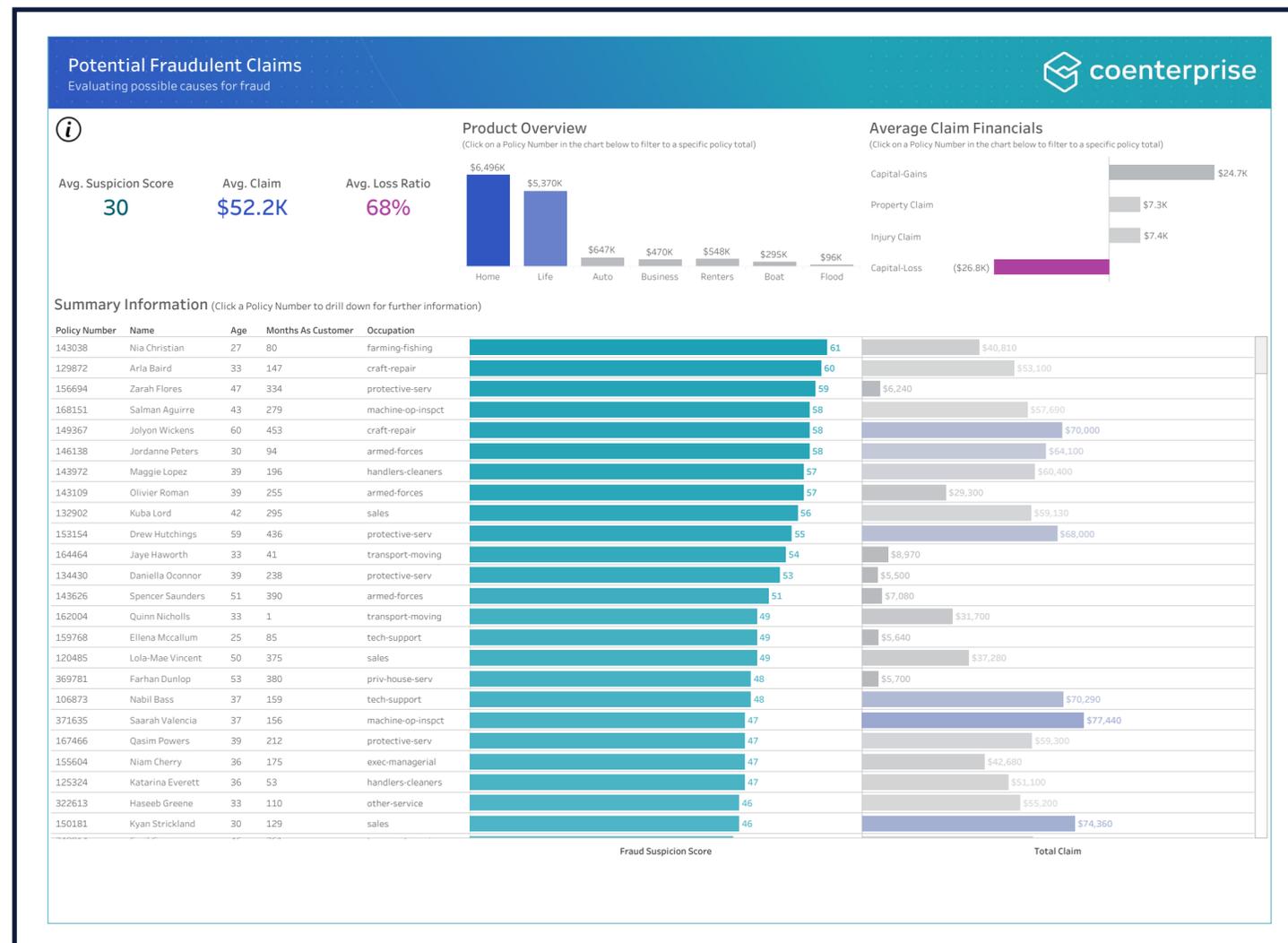


◀ Dieses **Dashboard zur Steuerung des Versicherungs-Callcenters** von **CoEnterprise**, einem bevorzugten Tableau-Partner, der Kunden dabei unterstützt, die Zeit bis zur Wertschöpfung ihrer Analytics-Investition zu verkürzen, wertet die Effizienz eines Callcenters vierteljährlich aus. Die Führungskräfte des landesweiten Callcenters können mit diesem Dashboard ermitteln, in welchen Regionen die Ansprüche bis zu einem bestimmten als Ziel festgelegten Zeitpunkt abgewickelt wurden, um sicherzustellen, dass die Ansprüche von Kunden zeitnah bearbeitet werden. Damit lässt sich im Handumdrehen die durchschnittliche Dauer der Anspruchsbearbeitung in unterschiedlichen Phasen (z. B. abgeschlossene oder offene Ansprüche, fehlende Formulare usw.) im Blatt links oben im Dashboard ermitteln. Wenn ein Anspruch lange Zeit offen bleibt, ist das für das Versicherungsunternehmen wie für die Leitung und die Mitarbeiter der Schadenbearbeitung, die ihre Ziele erreichen wollen, aber für auch für die Kunden, die ihre Ansprüche ausgezahlt bekommen möchten, nachteilig. Die hier ermittelbaren Erkenntnisse können ein Anstoß für Veränderungen zur Verbesserung des Kundenerlebnisses bei der Schadenabwicklung sein.

Sie können die Daten im Detail prüfen, etwa wie Ansprüche nach Region bearbeitet werden oder wie hoch die Anzahl der Schadenfälle ist, die pro Monat und Mitarbeiter abgewickelt werden. Mithilfe der dargestellten Leistung pro Mitarbeiter können Führungskräfte im Detail feststellen, warum jemand seine Kollegen übertrifft, und Tipps von ihm für andere zur Verfügung stellen. Diese Detailgenauigkeit bietet auch Möglichkeiten zur Weiterqualifizierung von Mitarbeitern und zu deren Mentoring.



# Erkunden des Dashboards zu betrügerischen Ansprüchen



Das interaktive **Dashboard zu betrügerischen Ansprüchen** von **CoEnterprise** ermöglicht Schadenregulierern auf schnelle Weise Schadenmeldungen zu ermitteln, zu prüfen und weiterzuverfolgen, die verdächtig erscheinen und möglicherweise betrügerischer Natur sind. Dabei wird ein Verdachtswert auf Basis einer Anzahl an Betrugsindikatoren für jede Schadenmeldung generiert. Auf einen Blick sind darin hilfreiche Abbildungen und Details zum Vorfall (z. B. Anzahl der Beteiligten, Ort, Unfalltyp) mit einem umfassenden Kundenprofil im Blatt links oben als zusätzlicher Kontext enthalten. Damit können die Schadenregulierer schnell entscheiden, wann und wie Maßnahmen für den jeweiligen Anspruch an die Versicherung ergriffen werden müssen.

# Wie Versicherungsunternehmen mithilfe von Tableau Robustheit und Nachhaltigkeit fördern

Als bevorzugte Business Intelligence-Plattform von 90 Prozent der Finanzdienstleistungsfirmen in der Fortune 500-Liste unterstützt Tableau viele Versicherungsunternehmen bei der Bereitstellung und Skalierung ihrer Analytics zur Bewältigung des Wandels. Im Folgenden sind einige Unternehmens-Stories aufgeführt, die zeigen, wie Unternehmen und Kunden von Daten profitieren.

## USAA

Bei **USAA** stehen Effizienz, Mitgliederzufriedenheit und Wachstum durch Minimierung der Risiken im operativen Bereich und im Produktlebenszyklus im Vordergrund. Deren Risikoanalysten nutzen Daten aus verschiedenen Systemen wie Fallmanagement, operationelle Bewertung, Kundenbeziehungsmanagement und EGRC-Systeme (Enterprise Governance, Risk Management, Compliance), um sicherzustellen, dass USAA seine zentralen Leistungskennzahlen erreicht. Mithilfe von Tableau kann USAA zu allen seinen Datenquellen eine Verbindung herstellen und Dashboards sowie Visualisierungen auf Grundlage einer zentralen Datendrehscheibe erstellen. Durch Vereinheitlichung und Optimierung der Erstellung von Datenberichten mit Tableau haben Analysten die Möglichkeit, einheitliche und präzise Berichte innerhalb von Sekunden anstelle eines Monats vorzubereiten. Alle Mitarbeiter können damit schnellere und fundiertere Entscheidungen treffen und darauf vertrauen, dass die verwendeten Daten korrekt sind.

## PEMCO

Das Team von **PEMCO** für Schadenfälle ist ständig mit einer großen Anzahl an Versicherungsansprüchen beschäftigt, die sich jeweils in unterschiedlichen Bearbeitungsphasen befinden. Vor der Einführung von Tableau mussten die Schadenregulierer die Ansprüche manuell nachverfolgen. Dieses System war sehr anfällig für menschliche Fehler. Manchmal verzögerte sich die Bearbeitung und es kam sogar vor, dass Schadenfälle gänzlich durchs Raster gefallen sind. Jetzt werden die Informationen zu Ansprüchen in einem einzigen Tableau-Dashboard nachverfolgt, das direkt mit dem PEMCO-Data-Warehouse verbunden ist. Der Status der Ansprüche wird von einem einzigen Standort aus überwacht und geprüft, von dem Schadenregulierer per Selfservice und Führungskräfte jederzeit einen umfassenden Überblick abrufen können. Das Ergebnis ist eine signifikante Verbesserung der Abschlussraten für Schadenfälle und damit verbunden eine größere Kundenzufriedenheit sowie verbesserte Unternehmenserträge.



## AIA Singapore

**AIA Singapore** nutzt Tableau zur Optimierung seiner betrieblichen Abläufe und zur Ermittlung der Kundenbedürfnisse. In der Strategieabteilung ist das Team für das Kompetenzzentrum angesiedelt, das für die Schulung und den Aufbau der Tableau-Community des Versicherungsunternehmens zuständig ist. Mithilfe von Daten-Analytics kann AIA die Entscheidungsfindung durch zeitnahe Erkenntnisse beschleunigen. Diese Analytics ist nahtlos in seine Aktivitäten in 18 Ländern des Asien-Pazifik-Raums eingebunden. Darüber hinaus werden auch die gesamten betrieblichen AIA-Abläufe beschleunigt, da mithilfe von Analytics Schwachstellen und Bereiche ermittelt werden können, die zu Verzögerungen führen. Dadurch lassen sich die Kundendienstleistungen mit größerer Sicherheit optimieren.



## Fazit

Wir sind uns bewusst, dass die Versicherungsbranche vor neuen Herausforderungen steht, von denen viele bisher nie dagewesen waren, andere wiederum sehr vertraut sind. In jeder Situation, aber besonders im komplexen Geschäftsumfeld von heute ist Tableau ein bewährter, verlässlicher Partner, der Versicherungsunternehmen weltweit bei der Bereitstellung von Analytics in großem Umfang, bei der Reduzierung von Risiken und für das Wachstum ihrer Geschäftstätigkeit unterstützt. Wir können jede Anforderung von Unternehmen an Daten, grundlegende wie komplexe, durch Bereitstellung von Selfservice-Analytics erfüllen, mit denen sich im Handumdrehen Erkenntnisse gewinnen, Wettbewerbsvorteile schaffen und Kundenerlebnisse optimieren lassen.

Die Förderung einer Datenkultur und die Investition in entsprechende Maßnahmen schaffen für Versicherungsunternehmen die Basis, um heute wie in der Zukunft den Herausforderungen aktiv begegnen zu können. Alle, die damit noch zögern, werden **laut McKinsey** Wettbewerbsnachteile erleiden und hinter jenen Unternehmen zurückfallen, die das Potenzial ihrer Daten nutzen, um Kunden datenorientierte Lösungen anzubieten. **Erfahren Sie mehr darüber, wie durch eine Datenkultur** wichtige Änderungen für Unternehmen angestoßen werden – z. B. im Hinblick auf die Unterstützung von Mitarbeitern für datengesteuertes Handeln – und Tableau Sie beim Aufbau einer Datenkultur unterstützt, die Geschäftschancen nutzen und unerwartete Herausforderungen bewältigen hilft.

Die fünf Dashboards und die Beispiele aus der Praxis haben gezeigt, welche Bandbreite von datengesteuerten Erkenntnissen für unterschiedliche Versicherungsunternehmen möglich ist und wie wichtig leistungsstarke Analytics im Zentrum der Geschäftstätigkeit sind. Diese Dashboards helfen Ihnen, Verbesserungen für Ihre betrieblichen Abläufe, für das Kundenerlebnis und für das Risikomanagement in die Wege zu leiten.

## Weitere Informationen

## Über Tableau

- Besuchen Sie unsere Seite mit den **Lösungen für Versicherungen**, auf der gezeigt wird, wie Tableau Sie für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit heute und in der Zukunft unterstützen und der maximale Nutzen aus Daten realisiert werden kann.
- Machen Sie sich selbst ein Bild von der Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit von Tableau und laden Sie eine kostenlose Testversion von **Tableau Desktop** herunter.
- Erfahren Sie mehr über unsere Partner **CoEnterprise** und **USEReady** und wie die Kombination von deren leistungsstarken strategischen Services mit unseren Visual Analytics Benutzer dabei unterstützt, die Zeit bis zur Wertschöpfung ihrer Analytics-Investition zu verkürzen.

Tableau unterstützt Benutzer bei der Umwandlung von Daten in praktisch umsetzbare Erkenntnisse, die den Unternehmenserfolg fördern. Sie können einfach eine Verbindung zu beliebigen Daten herstellen, ganz gleich, wo und in welchem Format sie gespeichert sind. Führen Sie auf schnelle Weise Ad-hoc-Analytics durch, um potenzielle Geschäftschancen zu ermitteln. Erstellen Sie per Drag & Drop interaktive Dashboards mit fortgeschrittenen Visual Analytics. Anschließend können Sie diese in Ihrem Unternehmen gemeinsam nutzen und so Kollegen die Möglichkeit geben, die Daten aus ihrer Perspektive auszuwerten. Von globalen Unternehmen über neu gegründete Startups bis hin zu kleinen Firmen können Benutzer mit der Analytics-Plattform von Tableau ihre Daten überall sichtbar und verständlich machen.