CASE STUDY

tractionwise
The Data Architects.

Von Datensilos zu datengestützten Entscheidungen

Wie Wieland Electric in 8 Wochen seine Marketing-Performance skalierte

wieland

BRANCHE	ZEITRAUM	LEISTUNG
Industrie/Elektrotechnik	8 Wochen	Data & BI Architektur

Ausgangslage

Wieland Electric kämpfte mit zersplitterten Marketing-Daten über mehrere Tools, Medien und Kanäle hinweg. Die Folge: hoher manueller Aufwand, inkonsistente Kennzahlen und kaum belastbare Aussagen über den ROI von Kampagnen.

BUSINESS-KONSEQUENZEN

- Marketing-Entscheidungen basierten auf Bauchgefühl, nicht auf Daten.
- Jede Reporting-Woche bedeutete mehrere Tage Excel-Arbeit.
- Keine einheitliche Sicht auf Leads, Conversions und Kundenwert.

Zielsetzung

Eine **Single Source of Marketing Truth**, die alle relevanten Datenpunkte – von Erstkontakt bis Umsatz – automatisiert integriert und in Echtzeit auswertbar macht.

KONKRET

- **Zeitersparnis:** Reporting-Aufwand um mind. 50 % reduzieren.
- **Datenkonsistenz:** Einheitliche KPI-Definitionen über alle Kanäle hinweg.
- **Transparenz:** Marketing-ROI und CPA messbar machen.

Lösung & Datenmodell

1 — DISCOVERY & SCOPE

Analyse der Customer Journey, relevante Touchpoints und User Stories aus Marketing, eCommerce und CRM.

2 — CONCEPTUAL MODEL

Zentrale Entitäten (Impression, Click, Visit, Lead, Campaign, Source, Channel) und Mapping der Datenquellen.

3 — LOGICAL MODEL

Definition und Harmonisierung der wichtigsten KPIs, z. B. Marketing Generated Leads, Conversion Rate, CLV.

4 — PHYSICAL MODEL

Implementierung auf Microsoft Fabric mit automatisiertem Data Hub über Fivetran.

↻ Iterativer Zyklus – jede Runde erweitert das Modell um weitere Quellen und Business-Bereiche

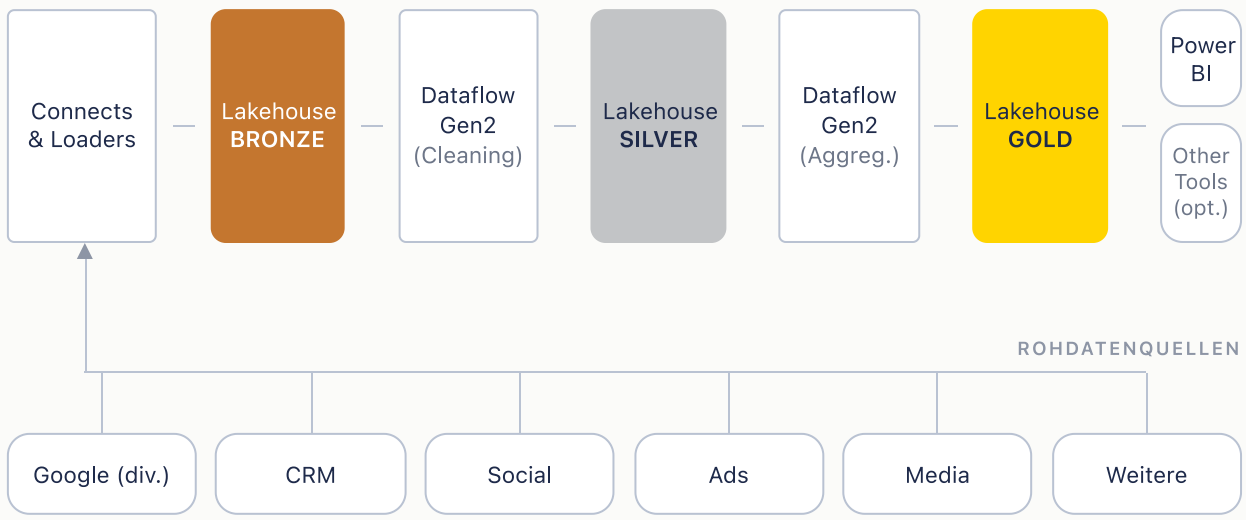
„Wir wussten nie genau, welche Kampagnen wirklich Umsatz treiben. Gefühlt hatte jedes Team eigene Zahlen."

Andrea Aumüller
Bereichsleitung Marketing, Wieland Electric



Physisches Datenmodell

Medallion-Architektur auf Microsoft Fabric: Rohdaten aus allen Marketing-Quellen docken über Konnektoren an und werden in drei Ebenen bis zum auswertbaren Gold-Layer verdichtet.



Ergebnis & Mehrwert

Alle Marketingdaten laufen zentral und auditierbar zusammen – Power BI liefert Echtzeit-Transparenz über Kanäle, Kampagnen und ROI. Die Architektur ist auf weitere Business-Bereiche wie Sales und Service übertragbar.

+60 %
Zeitersparnis im Reporting
5 PT → 2 PT pro Monat

+25 %
Budgeteffizienz
datengestützt statt manuell

8 Wochen
bis zum messbaren Mehrwert
Architektur ready für Sales/Service

Lernen wir uns in einem Call kennen.

Wir zeigen Ihnen in 30 Minuten, wo in Ihrer Datenlandschaft der größte Hebel liegt – unverbindlich und konkret.

welcome@tractionwise.com
+49 (0)911 / 31109718
tractionwise.com