

# Coca-Cola

coca-colacompany.com

## ALTERYX UND COCA-COLA

### TASTE THE FEELING: COCA-COLA UND ALTERYX

Der Besuch der Hauptniederlassung von The Coca-Cola Company im Stadtzentrum von Atlanta fühlt sich ein wenig an, wie eine Reise in die Vergangenheit – bei der sich gleichzeitig ein Ausblick auf die Zukunft eröffnet.



Die lange und ereignisreiche Geschichte von Coca-Cola beginnt 1886, als der findige Apotheker John S. Pemberton seine neueste Erfindung, ein Sirupkonzentrat, als Getränk anbot, das mithilfe der neuartigen Sodamaschine hergestellt wurde. Während seines ersten Geschäftsjahres verkaufte Pemberton etwa neun Gläser Coca-Cola täglich. **Heute werden täglich weltweit mehr als 1,9 Milliarden Getränke von Coca-Cola genossen.**



Wie entwickelte sich Coca-Cola von einer bescheidenen Erfindung aus der Nachbarschaft zu einer der beliebtesten und legendärsten Getränkemarken der Welt? Die Antwort auf diese Frage ist ebenso geheimnisvoll wie das streng geheime Coca-Cola-Rezept selbst. Doch eines ist absolut klar: **Im Laufe der Jahre gelang es Coca-Cola, die Treue zur Unternehmenstradition mit einer unermüdlichen Suche nach Innovation in Einklang zu bringen, um ein einfaches Ziel zu erreichen: Menschen glücklich zu machen.**



„Ich arbeite seit 18 Jahren bei Coca-Cola“, erklärt Jay Caplan, Senior Business Analytics Manager bei Coca Cola. „Vieles hat sich seither verändert – die Kampagnen, die Trends, die Technologie. Doch unsere Vision ist stets dieselbe geblieben.“

**COCA-COLA STEHT NOCH IMMER DAFÜR, INNEZUHALTEN UND EINEN MOMENT DES GLÜCKS ZU GENIEßEN.**

„Meine Rolle in dieser Vision spielt sich hinter den Kulissen ab. Stellen Sie sich all die Orte vor, an denen Sie in einem Umkreis von einer Meile rund um Ihr Zuhause Coca-Cola kaufen könnten. **Stellen Sie sich dies nun in einem größeren Maßstab vor: alle Orte rund um den Globus, an denen Sie ein Produkt von Coca-Cola bekommen könnten. Dies ist das Datenvolumen, mit dem wir täglich arbeiten**“, erläutert Caplan.

„Meine Rolle ist rein analytischer Natur, doch in der heutigen Zeit ist jede Abteilung abhängig von Daten – von Audit und Finanzen bis hin zu Produktion und Lieferung. Wir müssen jeden einzelnen Schritt der Customer Journey unserer Kunden verstehen, um unser Glücksversprechen einzuhalten.“

**ALTERYX IST EINE DER VON UNS EINGESETZTEN PLATTFORMEN, UM DIESEN UNVERZICHTBAREN INFORMATIONEN EINEN SINN ZU ENTNEHMEN**

Wir nutzen Alteryx, um Daten aus mehreren unterschiedlichen Quellen zusammenzuführen, aufzubereiten und zu analysieren sowie unsere Erkenntnisse innerhalb des Unternehmens verfügbar zu machen. Dies ist der Schlüssel zur Wertschöpfung aus unseren Daten.



„Zum ersten Mal habe ich Alteryx vor etwa drei Jahren benutzt, vor allen anderen in meinem Büro. Ich habe versucht, unseren Abfülldaten einen Sinn zu entnehmen. Die umfangreichen Datensätze, die ich aus unserem Datenspeicher extrahierte, sprengten die Möglichkeiten von Access und Excel. Ich lud eine Testversion von Alteryx herunter und konnte innerhalb von drei Stunden die benötigte Datenbank erstellen, obwohl ich das Tool noch nie zuvor verwendet hatte. Die Tatsache, dass ich mehr als 4,5 Millionen Datenzeilen aus getrennten Datensätzen verarbeiten konnte, ohne auch nur eine einzige Zeile Code zu schreiben, war einfach unglaublich. Seither bin ich überzeugt von Alteryx.“

Ein langer Streifen aus doppelseitigem Klebeband erstreckt sich über Caplans Fensterscheibe, bedeckt mit Stickern seiner liebsten Alteryx-Workflow-Tools. Jeder ist eine visuelle Darstellung einer Analysefunktion, wie die Verknüpfung von Fuzzy-Übereinstimmungen oder ein Naïve-Bayes-Klassifikator. „Der Werkzeuggürtel des 21. Jahrhunderts“, scherzt Caplan.

„Seit dieser ersten Anwendung bin ich ein großer Fan von Alteryx. Als ich einem unserer internen Analysten neulich einen neu erstellten Workflow zeigte, war er so beeindruckt, dass er für sein Team eigene Alteryx-Lizenzen erwarb.“ **Die Begeisterung ist einfach ansteckend.** Alteryx hat sich bei Coca-Cola auf allen Ebenen ausgebreitet. Wir haben mehrere Hundert Benutzer innerhalb des Unternehmens, von der Supply-Chain-Gruppe bis hin zu unserem Data-Science-Team, die alle mithilfe von Alteryx Erkenntnisse aus den Coca-Cola-Daten gewinnen. Mein Kollege und ich waren Co-Leiter einer internen Alteryx-Benutzergruppe, die lokale und virtuelle Benutzer dieser unterschiedlichen Abteilungen zusammenführte, um sich über Ideen und bewährte Vorgehensweisen innerhalb von Coca-Cola auszutauschen.

**Ehrlich gesagt, nutze ich Alteryx für zu viele Projekte, als dass ich diese zählen könnte. Von Geospatial Intelligence bis hin zur Erstellung von Zeitreihenprognosen sowie Prognosemodellen.** Einer meiner größten Erfolge in jüngster Zeit war ein Projekt in Verbindung mit dem Coca-Cola Freestyle-Automaten, einem Touchscreen-Automaten, mit dem die Benutzer ihre eigenen perfekten Geschmacksmischungen zusammenstellen können. Die Kunden lieben ihn, da er Anpassungs- und Auswahlmöglichkeiten bietet, die sie glücklich machen. Und auch wir lieben ihn, da wir Erkenntnisse über das Coca-Cola-Erlebnis gewinnen können, die zuvor undenkbar waren. **Wir nutzen Alteryx hinter den Kulissen, um Prognosen zu erstellen, beispielsweise, welche Komponenten in nächster Zeit eine Wartung benötigen und welche Geschmacksrichtungen den besten Produktmix in unterschiedlichen Regionen des Landes bilden.**

„Wir haben uns kürzlich dazu entschlossen, unsere Reichweite extern auszudehnen und Restaurantbesitzern mit Freestyle-Daten auf Automatenenebene dabei zu helfen, Geschäftsentscheidungen stärker datenbasiert zu treffen.“

„**ICH UNTERSTÜTZE EINEN UNSERER GRÖSSTEN GLOBALEN KUNDEN, DER AUS TAUSENDEN VON FRANCHISE-NEHMERN BESTEHT UND JÄHRLICH FAST 1 MILLIARDE GETRÄNKE VERKAUFT.**“

Ich kann auf eine Fundgrube von Daten aus Freestyle-Automaten im ganzen Land zurückgreifen.

Mithilfe von Alteryx konnte Caplan Verkaufsdaten zusammentragen und zusammenfassen sowie **600 personalisierte Berichte** für die Restaurantbesitzer automatisch generieren und versenden.

**Mit Caplans Analysen können Restaurantbesitzer ihre Warenbestände besser verstehen und optimieren, um Fehlbestände zu vermeiden und Gewinnmargen zu erhöhen.**

„Ich erinnere mich noch an die Erstellung eines Prototypen für zehn Ladengeschäfte. Die Ausführung dauerte weniger als eine Minute. Ich sprang aufgeregt von meinem Schreibtisch auf und rief: ‚Das gibt's doch gar nicht!‘ Ein paar Kollegen kamen sogar herein, um zu fragen, ob alles in Ordnung sei. Ich vollführte einen kleinen Siegestanz und jubelte: ‚Es hat funktioniert!‘ Ich kann mir nicht einmal vorstellen, wie lange es gedauert hätte, diese Art von Analyse selbst zu erstellen und durchzuführen.“

„Ich kann mir meine Arbeit ohne Alteryx einfach nicht mehr vorstellen“, versichert Caplan. „Und ich will es auch gar nicht“, fügt er mit einem Lächeln hinzu.



**TASTE THE FEELING™**



**600**  
personalisierte  
Berichte

**ZUSAMMENGESETZT  
AUS  
TAUSENDEN  
VON FRANCHISE-  
NEHMERN, DIE  
JÄHRLICH MEHR ALS  
1 MILLIARDE  
GETRÄNKE  
VERKAUFEN**