

SBS Wawi plus® - Leistungsübersicht

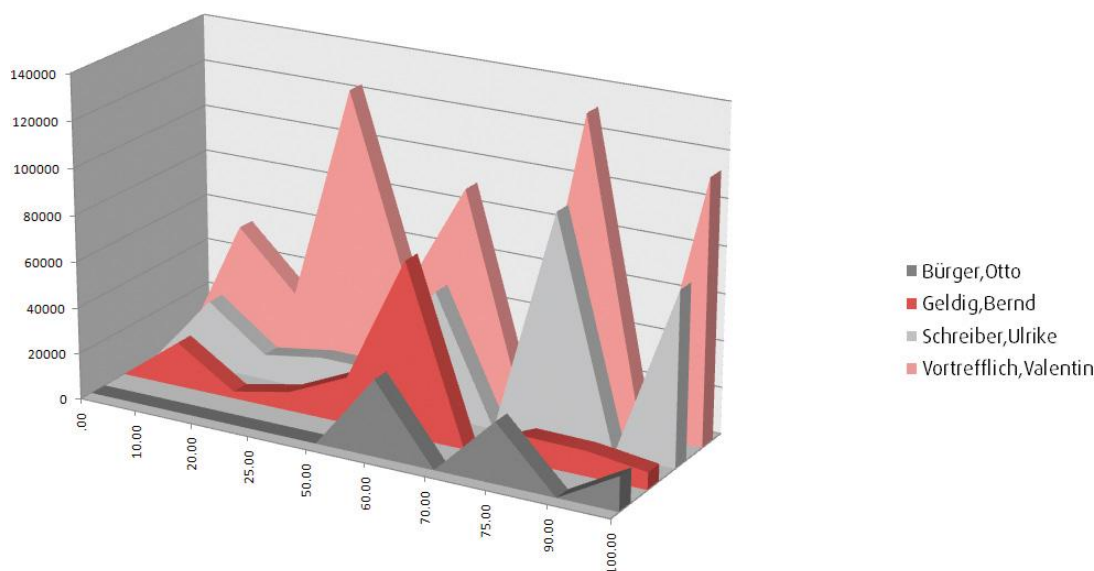
Business Intelligence (OLAP)



Für den Erfolg Ihres Unternehmens ist es essentiell, aktuelle Ergebnisse zu kontrollieren und die richtigen Entscheidungen für die Unternehmenszukunft zu treffen. Hierfür ist eine verlässliche und transparente Datenbasis eine wichtige Voraussetzung. Vielfach werden bereits IT-Lösungen eingesetzt, um die Datenbereitstellung zu verbessern. Die wesentliche Herausforderung dabei ist die Darstellung der massenhaft generierten Daten in aussagekräftige, relevante und auch wieder verwendbare Informationen (Business Intelligence).

Das Modul **OLAP** der SBS Wawi plus® unterstützt mittelständische Handelsunternehmen in der Hinsicht auf Business Intelligence und Kennzahlenanalysen mit aussagekräftigen Auswertungen, die eine genaue Analyse der einzelnen Teilbereiche des Unternehmens zulassen.

OLAP-Auswertung Opportunitäten
transparente Vertriebspipeline



Ihr plus an Möglichkeiten durch den Einsatz von SBS Wawi plus® - OLAP:

- ✓ Alle Kennzahlen für das Management schnell im Überblick
- ✓ Geschäftsentscheidungen auf fundierten und umfassender Datenbasis treffen
- ✓ Kostenkontrolle und Überblick über den Geschäftserfolg für das Management
- ✓ Analyse und Optimierung der Absatzkanäle und des Produktportfolios
- ✓ Transparenz über operative Kennzahlen für Bereichs- und Abteilungsleiter
- ✓ Effiziente Arbeitsgestaltung für den Mitarbeiter durch Einzelauswertungen
- ✓ Einfache Bedienung durch Einbindung in Microsoft® Office-Anwendungen

SBS Wawi plus® - Leistungsübersicht

Business Intelligence (OLAP)



Leistungsbeschreibung

Mehrdimensionale Auswertungen

- Mehrdimensionale Auswertungen über fast sämtliche Daten von SBS Wawi plus®
- Vordefinierte Auswertungsbereiche („Würfel“ oder „Cubes“)
- Auswertungen sind individuell und einfach mit der Maus per „Drag & Drop“ zu erstellen
- Darstellung in Tabellen- oder Grafikform
- „Drillthrough“ Funktionalität, d.h. direkter Zugriff aus der Auswertung auf den entsprechenden Geschäftsvorfall
- Anzeige und Bearbeitung von Auswertungen auch direkt in SBS Wawi plus®

Ausgelieferte Auswertungswürfel (Cubes)

Verkäufe

- Auswertung der Umsätze nach Mitarbeiter, Kunden, Produkte und Region. Anzeige von Verkaufs- und Einkaufspreisen sowie Deckungsbeiträgen

Opportunität

- Auswertungen der Verkaufsprojekte nach Mitarbeitern, erreichtem Schritt im Verkaufsprozess, Abschlusswahrscheinlichkeit, Status und Grund für Nichtabschluss

Angebote

- Auswertung der vorhandenen Angebote mit Wert, Entscheidungsdatum und Eintrittswahrscheinlichkeit.

Aufträge

- Auswertung nach Auftragstyp, Kunde, Verkaufsgebiet und Status. Anzeige von Verkaufspreis und Deckungsbeitrag

Service Aufträge und Dispositionen

- Auswertung von Service Aufträgen nach Typ, zugeordneten Serviceobjekten (Geräten, etc.), Kunden und aktuellem Status
- Auswertung, welcher Mitarbeiter auf welchen Service Auftrag disponiert ist und wie der Bearbeitungsstatus aussieht

Tätigkeiten

- Auswertung nach ausgeführten oder geplanten Tätigkeiten, Kunden, Mitarbeitern und Zeitpunkt bzw. Dauer
- Auswertung bzgl. verrechenbarer und nicht verrechenbarer Tätigkeiten

User HelpDesk

- Auswertung nach UHD-Meldungen, Kunden, Status, Kategorien und Priorität

GuV

- Auswertung nach Werten und Jahren

Technologie und Investitionssicherheit

- SBS Wawi plus® OLAP ist eine innovative Lösung, die komplett auf modernen Standardprodukten und -technologien von Microsoft® aufbaut
- SBS Wawi plus® OLAP basiert auf dem Microsoft® SQL Server 2005 Analysis Server. Microsoft Excel dient als Auswertungswerkzeug und wurde mit einem eigenen Excel- Add-In für den „Drillthrough“ erweitert
- Darüber hinaus können ebenso Microsoft Data Analyzer oder weitere OLAP Auswertungs- Drittprodukte als Werkzeug eingesetzt werden
- Der kosten- und zeitaufwändige Aufbau und die Wartung eines Data-Warehouses für die OLAP-Auswertungen ist nicht notwendig
- Änderungen von Auswertungswürfeln oder der Aufbau neuer kann jederzeit vorgenommen werden
- Die Vorausberechnung von häufig abgefragten Daten ermöglicht sehr kurze Antwortzeiten für Ad-hoc-Abfrage

Anwendungsszenarien

- Gesamtunternehmenserfolg und Einzelkennzahlen für die Geschäftsleitung, z.B. Umsatz und Deckungsbeitrag je Quartal
- Operative Kennzahlen für Vertriebsleiter, z.B. Umsatzanalyse über alle Verkaufsgebiete, Kanäle und Vertriebsmitarbeiter oder Analyse der Vertriebspipeline in der Vertriebssteuerung
- Operative Kennzahlen für Service Leiter, z.B. Tätigkeitsermittlung je Mitarbeiter, Auslastungsstatistiken und Arbeitsaufwand je Kunde

Kleines Lexikon

Cube

Auswertungswürfel, die eine Menge von definierten Daten in mehrdimensionalen Strukturen zusammenfassen und für die Auswertung darstellbar machen.

Dimensionen

Diese Kategorien der Auswertungswürfel beschreiben Elemente, die der Benutzer als Grundlage einer Analyse verwenden will, z.B. Zeitraum, Mitarbeiter, Verkaufsgebiete etc.

Drillthrough

Über einen Drillthrough können die Einzelwerte eines in einer Zelle dargestellten Summenwertes angezeigt werden (z.B. alle Rechnungen eines Monatsumsatzes). Über einen Doppelklick auf einen Einzelwert gelangt man dann zum entsprechenden Echtdatensatz.