

DAS VOLLE POTENZIAL AUSSCHÖPFEN

Best-of-Breed-Lösungen von zertifizierten SAP-Partnern bieten nicht nur attraktive Total Cost of Ownership (TCO), sondern auch den einfachen und schnellen Aufbau von Business-Intelligence-Lösungen. Und das auf Basis von SAP- und Nicht-SAP-Daten.

Speziell zum Thema Business Intelligence verfügt SAP bereits seit Jahren über ein umfassendes Portfolio. Sinnvolle Ergänzungen kommen von zertifizierten Partnern. So hält etwa der BI-Spezialist Cubeware verschiedenste Lösungen bereit, die Kunden ein spürbares Mehr an Flexibilität, Effizienz und Fachwendernähe geben. Die Möglichkeiten reichen vom Einsatz des BI-Frontends Cubeware Cockpit V6pro direkt auf SAP NetWeaver Business Warehouse über den Aufbau einer Data-Mart-Lösung als performante Erweiterung von SAP NetWeaver BW bis hin zur Implementierung einer kompletten BI-Lösung mit SAP-ERP-Daten. Konkret bedeutet dies: Unternehmen, die SAP NetWeaver BW nutzen, damit jedoch Anforderungen wie Ad-hoc-Analyse, Aufbau von Dashboards oder ein automatisiertes Management-Reporting nur unzureichend realisieren, erhalten von Cubeware ein leistungsstarkes BI-Frontend. Dies ist von Anwendern einfach zu bedienen, leicht zu administrieren sowie in Windows und Web eins-zu-eins einzusetzen.

Hat sich ein Unternehmen gegen SAP NetWeaver BW entschieden, lässt sich mit dem ETL- und Datenmodellierungstool Cubeware Importer und dem Fachabteilungs-Frontend Cubeware Cockpit V6pro eine flexible Data-

Mart-Lösung aufbauen. Zur Verfügung stehen darüber hinaus standardisierte BI-Templates für Finanz-, Controlling-, Vertriebs- und Materialwirtschaftsfunktionen in SAP ERP. Als multidimensionale Datenbank kann zwischen den Microsoft SQL Server Analysis Services, IBM Cognos TM1 oder Infor PM OLAP gewählt werden.

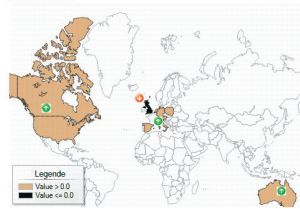
Den Weg des kombinierten Einsatzes aus SAP NetWeaver BW und Cubeware Data-Mart-Lösung wählen Unternehmen, die ihre Fachanforderungen über die SAP-eigenen Datenmodelle nicht vollständig abbilden können, SAP NetWeaver BW aber als Datenquelle nutzen wollen. Alle drei Szenarien

tragen umfassende Vorteile in sich und sind bereits bei verschiedensten Cubeware-Kunden im Einsatz; darunter beispielsweise die Bertelsmann Stiftung, ContiTech Elastomer-Beschichtungen, Essener Verkehrs AG, Europcar, Hapag Lloyd Kreuzfahrten und Viessmann. Cubeware ist speziell für den Einsatz in Mittelstand und Fachabteilungen gemacht. Die Lösungen sind einfach zu bedienen, schnell einzuführen und leicht zu administrieren. Sie sind offen für verschiedenste Vorkonfigurations, flexibel skalierbar und integrieren die multidimensionalen bzw. In-Memory-Plattformen vieler führender Hersteller. Weitere Informationen unter: www.cubeware.de

Management Info - Board für Pantara Holding
Entwicklung per Februar zum 2010 und über die letzten 12 Monate
Werte in T€

Gewinn / Verlust	Ist	Ist-Plan	%	AJ-VJ	%
Umsatzerlöse	27.881	-3.175	8.52%	8.52%	
Provisionen	152	15	4%	4%	
Materialaufwand	24.988	-3.002	5.98%	5.98%	
Rohwerttrag	2.730	-1.138	58%	58%	
Sonst. Betriebl. Aufw.	582	300	3%	3%	
Raumkosten	321	20	-1%	-1%	
Sonst. Betriebl. Aufw.	1.514	401	35%	35%	
Löhne	175	12	1%	1%	
Gehaltsaufwand	899	-21	3%	3%	
Sozialabgaben	194	184	7%	7%	
Personalkosten	1.237	155	3%	3%	
Ergebnis	-21	+694		193	

Umsatz der Pantara-Regionen (Nordamerika, UK, Rest Europa, Australien)



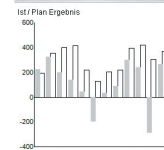
Angemeldet über Admin
Umgebung Pantara Holding

Schwellenwerte

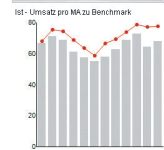
- > 5% Erträge und < -5% Aufwand
- > 0 Erträge == 5% und < 0 Aufwand == -5%
- <= 0 Erträge und >= 0 Aufwand

pantara
AUTOMOBILE

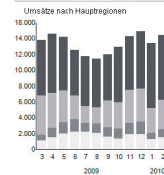
Ergebnis



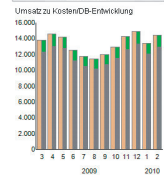
Mitarbeiter



Vertriebsanalyse



Produkte/Kunden



IPP1 IPP2

Exit

Ein einziges Frontend für Analyse, Planung, Reporting und Dashboarding: Das Cubeware Cockpit V6pro bietet eine durchgängige Technologie und ist einfach zu bedienen.