

## Corporate Performance Management

Themensponsoren



sage sesam



Sponsoren



Hauptmedienpartner



## Agenda

- CPM Definition
- Die Management-Prozesse
- Integration von CPM und ERP
- Planungsanwendung
- Balanced Scorecard
- Management Cockpit
- Reporting
- Anbieter von CPM



## CubeServ & Business Intelligence



### ■ CubeServ Group

- ist eine schweizerisch-deutsche Unternehmensgruppe
- ist SAP Service Partner
- bietet Prozess Know-how aus vielen Branchen
- stellt Gesamtprozess Know-how aus mehr als 200 BI-Projekten
- ist auf strategisches Informationsmanagement spezialisiert, und damit
  - der Partner für Realisierung, Beratung und Coaching von Business Intelligence-Lösungen und ASP Services
  - prädestiniert für Business Intelligence-Lösungen auf Basis der SAP-Werkzeuge, wie z.B. SAP BW, SAP SEM, SAP Enterprise Portal

Roger Klaus, CubeServ AG

3 | © 2004

Fachhochschule  
beider Basel  
Nordwestschweiz  
**FHBB**

## CPM Definition nach Gartner Group

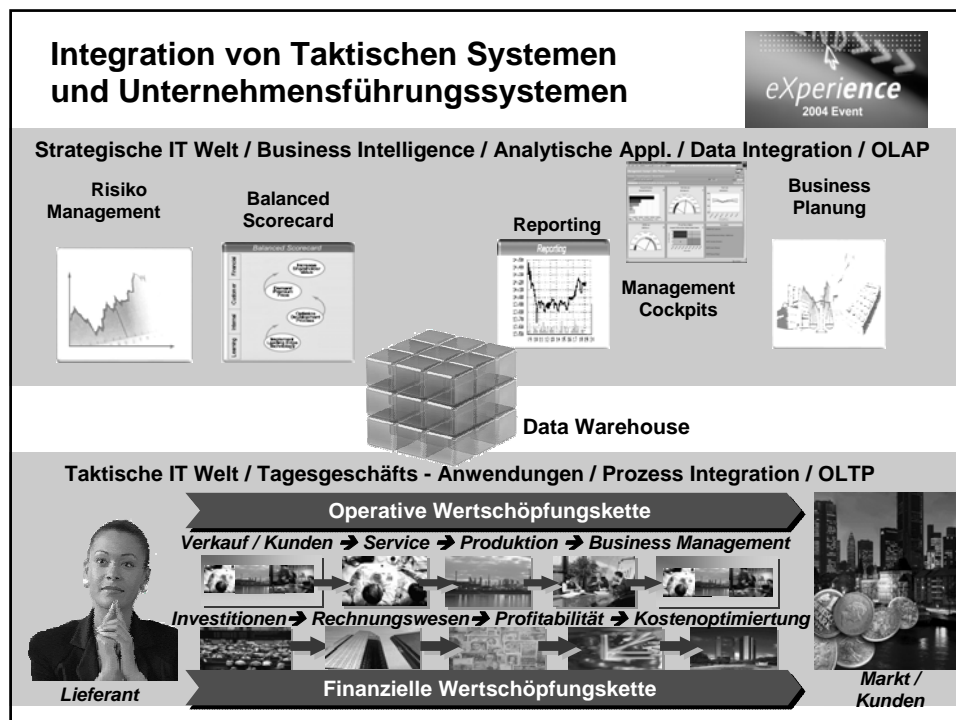
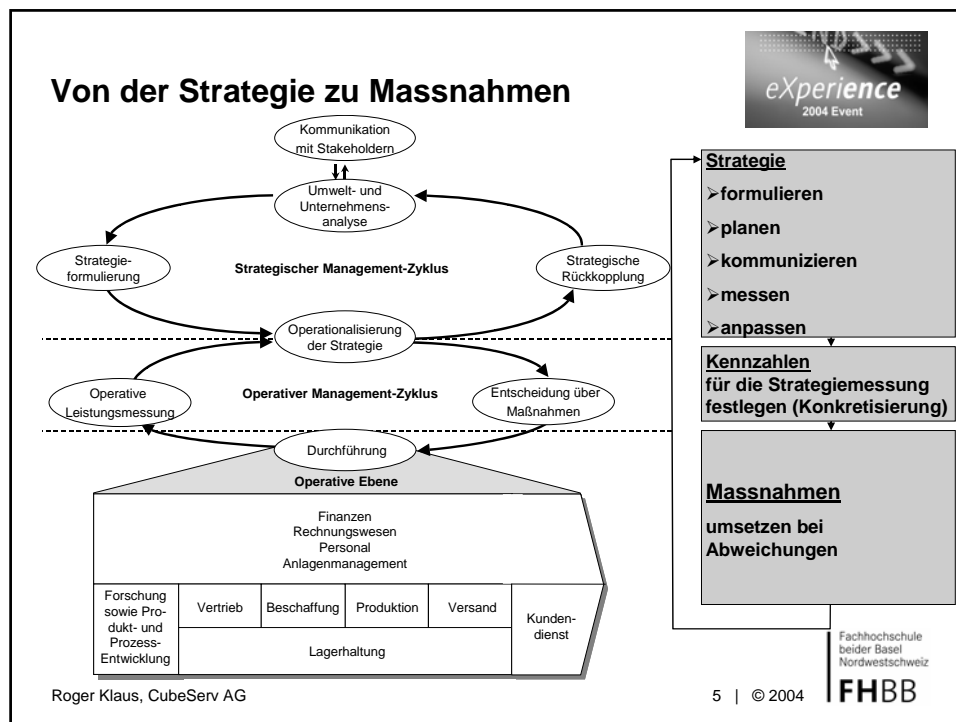


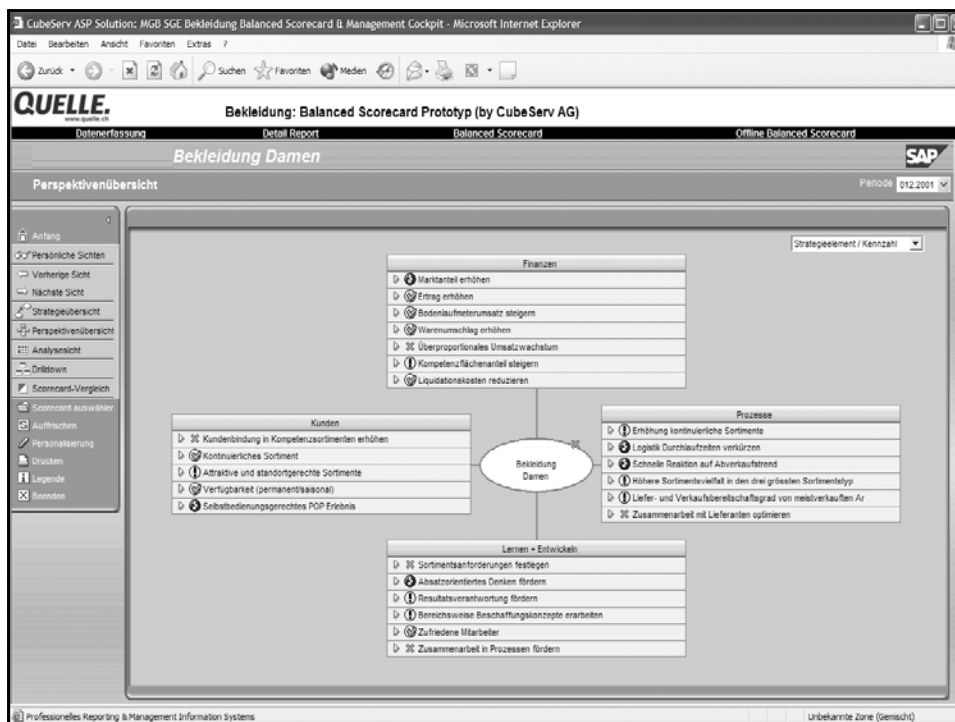
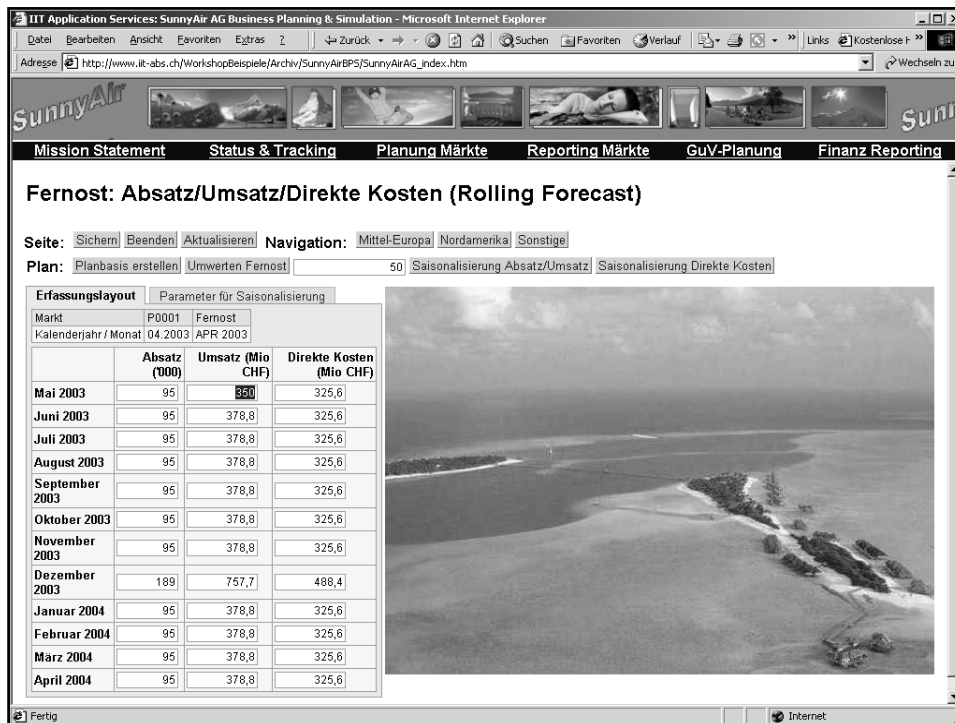
- CPM ist ein Konzept für den strategischen Einsatz von Business Intelligence (BI) Lösungen (Analytische Applikationen).
- CPM sind Methoden, Messgrößen, Prozesse und Systeme zur Überwachung und Steuerung der Performance von Unternehmen.
- Ziel des CPM ist es, alle operativen Massnahmen optimal auf die Unternehmensziele und somit auf die Unternehmensstrategie abzustimmen.
- Die Auswirkungen der operativen Massnahmen sollen eine positive Geschäftsentwicklung nachhaltig beeinflussen und sich im Ergebnis niederschlagen.

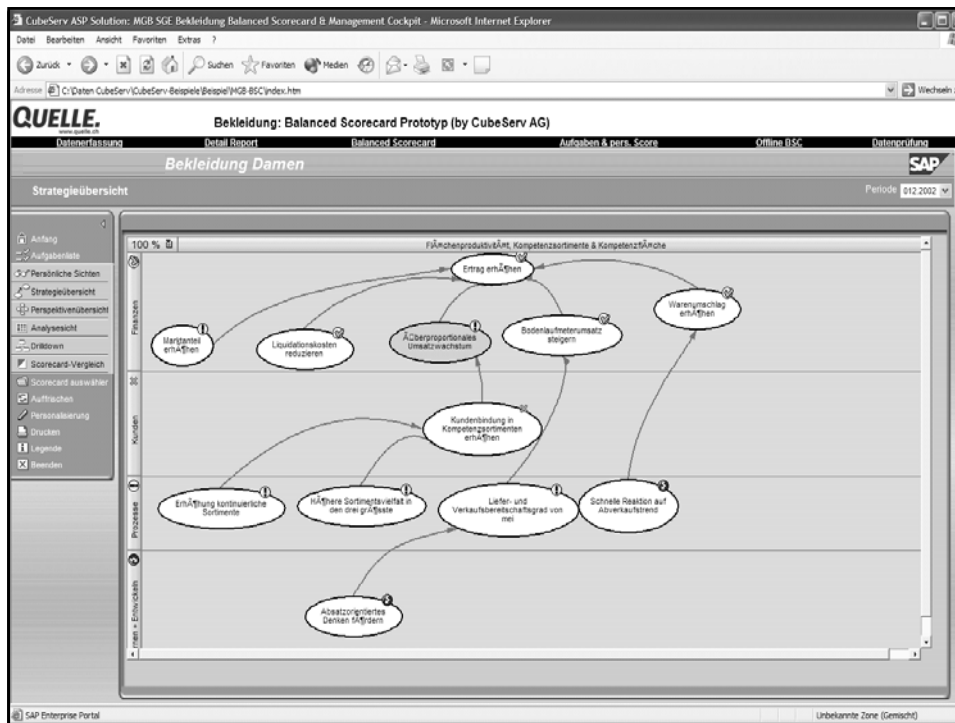
Roger Klaus, CubeServ AG

4 | © 2004

Fachhochschule  
beider Basel  
Nordwestschweiz  
**FHBB**







Index.htm - Microsoft Internet Explorer

Quelle: C:\Daten\CubeServ\Bsp\Bekleidung\BSC\index.htm

### Bekleidung: Balanced Scorecard Prototyp (by CubeServ AG)

Analysesicht

Period: 012 2002

Perspektive / Strategiedokument / Kennzahl

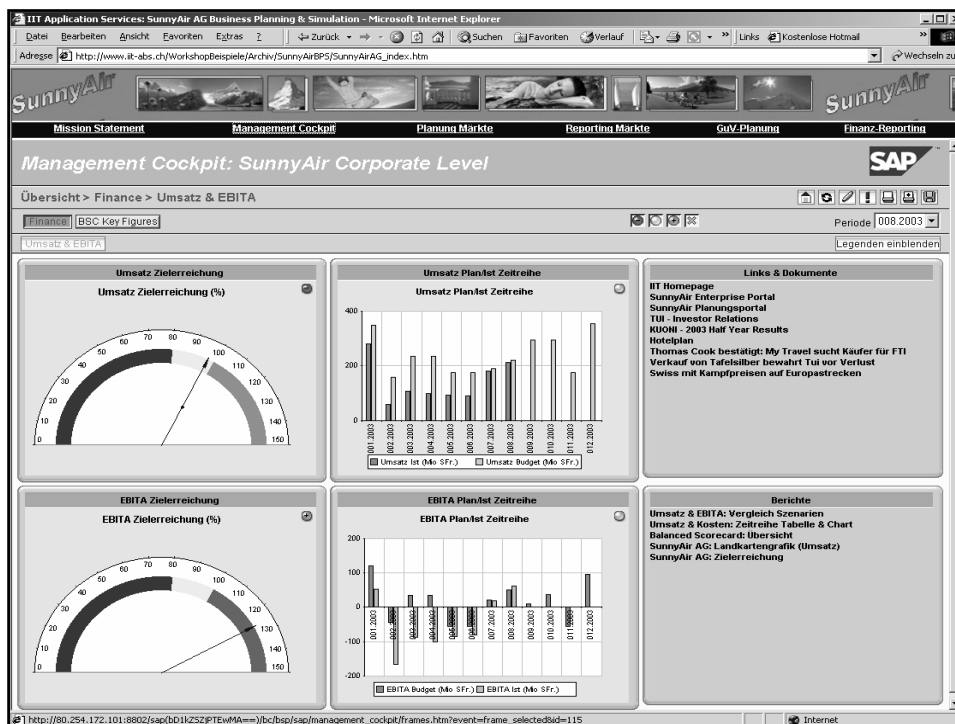
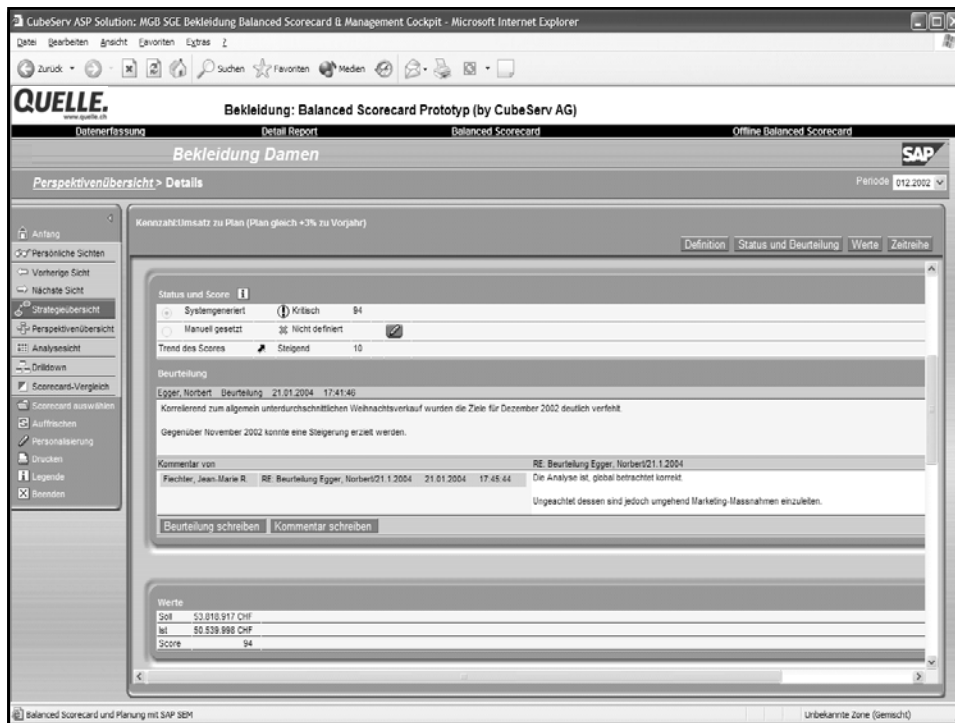
MOB SGE - Bekleidung Damen

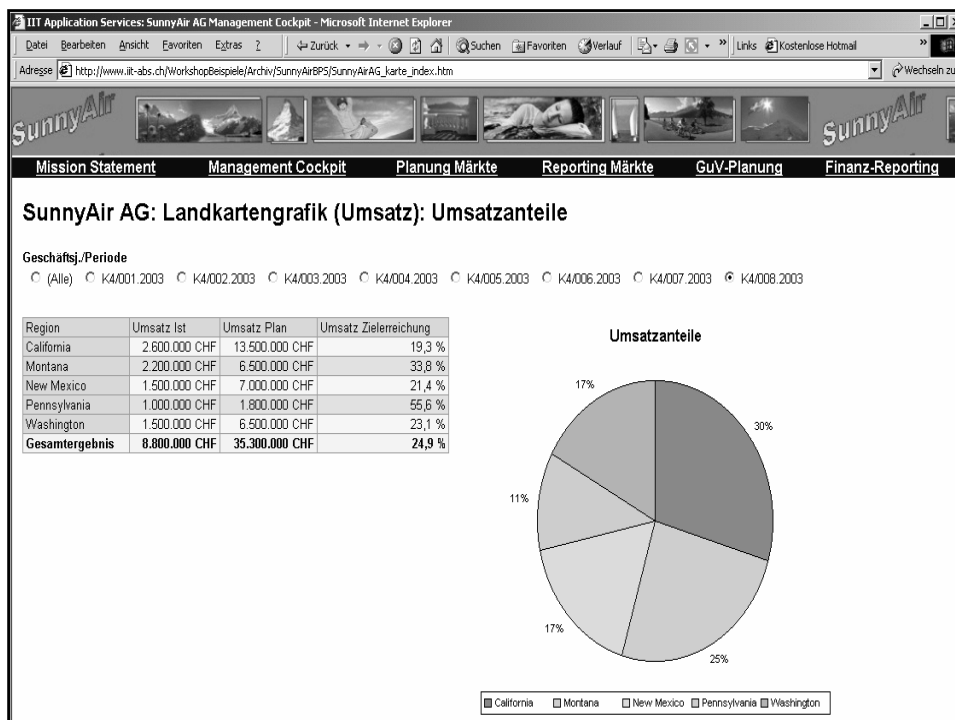
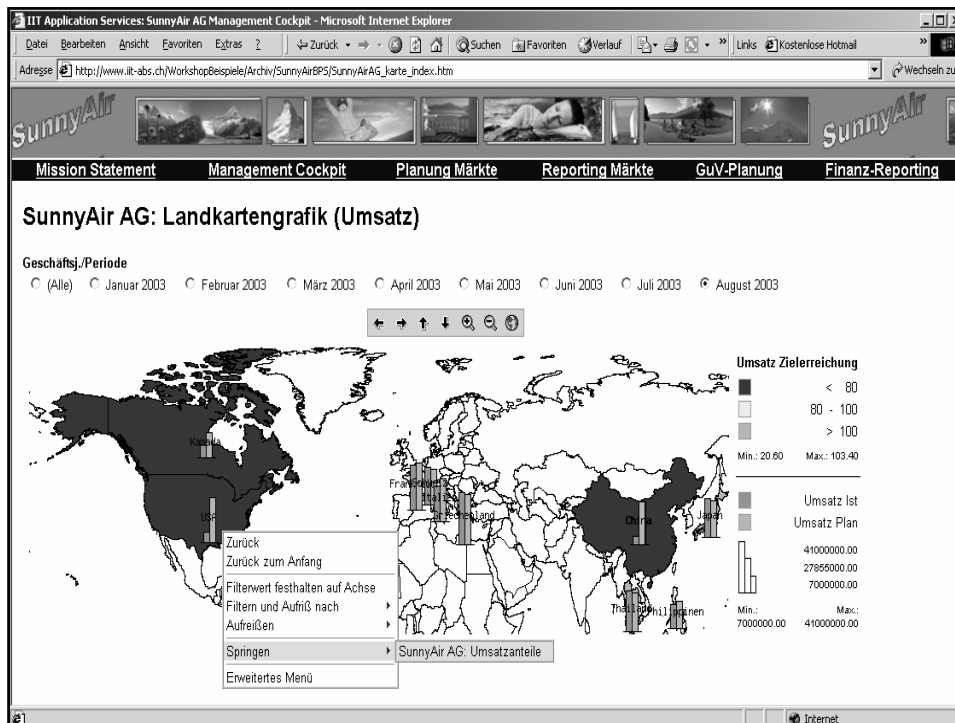
Finanzen

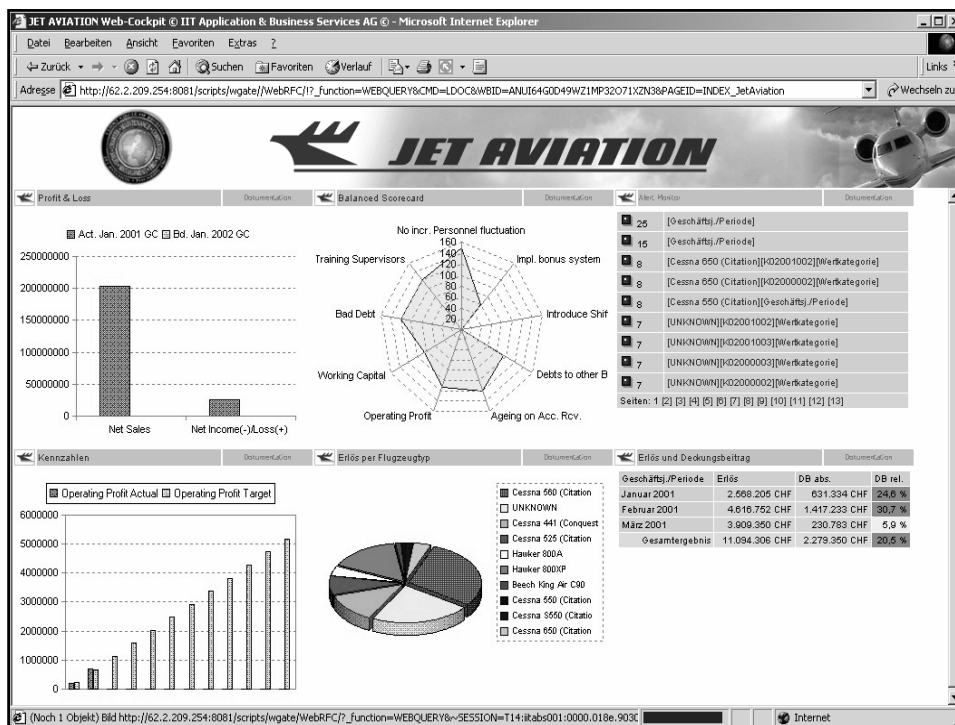
Strategiedokument / Kennzahl	Ist	Soll	Score	Verantwortlicher
Marktanteil erhöhen				MOB, AD
Marktanteil in %	20,00 %	20,30 %	99	MOB, AB
Ertrag erhöhen				MOB, AB
Durchsatz DGR G&M	110.000	100.000	110,0	MOB, AB
Bodenlaufmeterumsatz steigern				MOB, AB
Umsatz/Planbodenlaufmeter	15.000	14.000	107,1	MOB, AB
Warenumschlag erhöhen				MOB, AB
Reichweite total (in Wochen)	4	4	100,0	MOB, AD
Überproportionales Umsatzwachstum				MOB, AB
Umsatz zu Plan (Plan gleich +7% zu Vorgahr)	50.539.998 CHF	53.815.917 CHF	94	MOB, AB
Kompetenzflächenanteil steigern				MOB, AB
Bodenlaufmeter für S-Typ N&R	11.000,00 M	11.200,00 M	98	MOB, AB
Liquidationskosten reduzieren				MOB, AB
Liqui-Kosten in %	4,00 %	4,00 %	100	MOB, AD

Kunden  
Prozesse  
Lernen & Entwickeln

Unbekannte Zone (Gemischt)



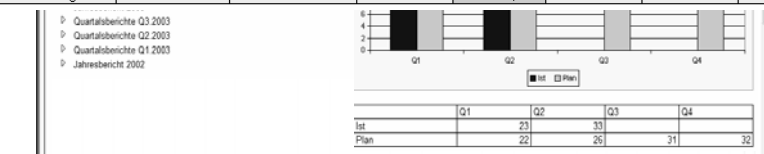




## Einfacher Report



Region	Nettoumsatz Ist	Nettoumsatz Plan	Nettoumsatz Abw. abs.	Nettoumsatz Abw. rel.	DB II Ist	DB II Plan	DB II Abw. abs.	DB II Abw. rel.
Hamburg	240.940 USD	128.248 USD	112.692 USD	87,9 %	172.409 USD	94.113 USD	78.296 USD	83,2 %
Hessen	135.235 USD	46.853 USD	88.382 USD	188,6 %	93.709 USD	33.510 USD	60.199 USD	179,6 %
Delaware	210.794 USD	149.199 USD	61.595 USD	41,3 %	150.027 USD	106.298 USD	43.729 USD	41,1 %
Illinois	150.643 USD	93.175 USD	57.467 USD	61,7 %	106.656 USD	66.788 USD	39.868 USD	59,7 %
New York	124.285 USD	32.006 USD	92.279 USD	288,3 %	87.506 USD	21.934 USD	65.572 USD	299,0 %
Pennsylvania	166.912 USD	83.294 USD	83.619 USD	100,4 %	119.072 USD	57.660 USD	61.412 USD	106,5 %
Gesamtergebnis	1.028.809 USD	532.775 USD	496.035 USD	93,1 %	729.379 USD	380.303 USD	349.076 USD	91,8 %

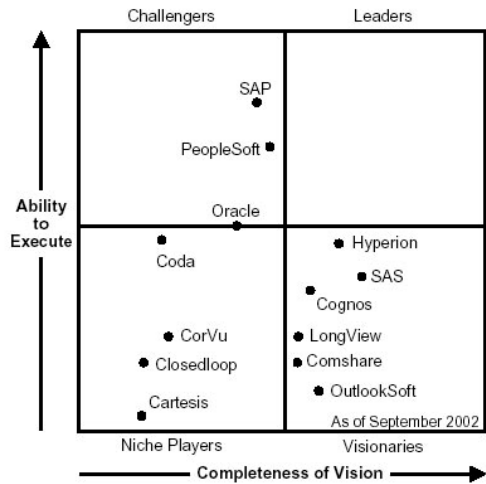


Fachhochschule  
beider Basel  
Nordwestschweiz  
**FHBB**



## Die Anbieter

**Gartner Group**  
**Evaluation of**  
**Corporate Performance**  
**Management Solutions**  
**September 2003**

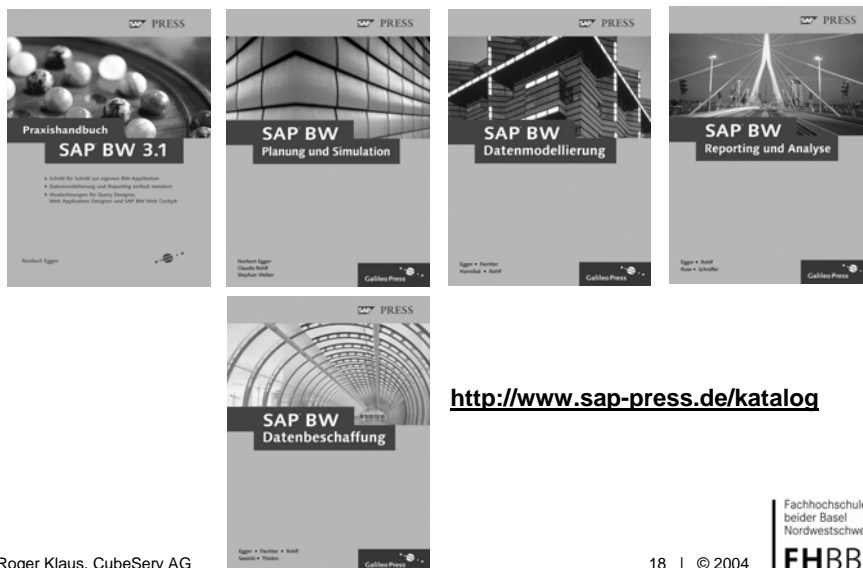


Roger Klaus, CubeServ AG

17 | © 2004

Fachhochschule  
 beider Basel  
 Nordwestschweiz  
**FHBB**

## Bücher von CubeServ



<http://www.sap-press.de/katalog>

Roger Klaus, CubeServ AG

18 | © 2004

Fachhochschule  
 beider Basel  
 Nordwestschweiz  
**FHBB**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**  
**Gerne beantworte ich jetzt Ihre Fragen.**

Themensponsoren



sage sesam



Sponsoren



*Ecademy*<sup>CH</sup>

TOP soft



Hauptmedienpartner

