

## Inhaltsverzeichnis

- 1.0. Unternehmensdarstellung
- 2.0. Ziel der BDM-GmbH
- 3.0. Leistungsspektrum der BDM-GmbH
- 4.0. Produkt- und Leistungsbeschreibung **bluecube XL**
- 5.0. Lizenzmodelle  
**bluecube XL; bluecube S; bluecube XS**
- 6.0. Nutzen für den Anwender durch Einsatz der **bluecube** Software
- 7.0. Referenzen
- 8.0. Gründer und Visionäre der Firma BDM

## 1.0. Unternehmensdarstellung

Die Firma BDM wurde im Dezember 2003 gegründet. Hauptaugenmerk unseres Unternehmens ist es Business Intelligence Lösungen für Klein- und Mittelbetriebe anzubieten. Die BDM GmbH versteht unter Business Intelligence die Sammlung und Aufbereitung von Daten aus den verschiedensten EDV-Systemen eines Unternehmens in einer speziellen Datenbank - einem sogenannten Datawarehouse.

Ein Datawarehouse ist eine für Auswertungen optimierte Datenbank, die es ermöglicht, die gespeicherten Unternehmensdaten mit Hilfe von OLAP-Technologie für Auswertungen, Analysen und Reporting dem Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Unser oberstes Ziel dabei war die einfache Bedienung, sowie die Darstellung- und Weiterverarbeitbarkeit im wohl meist verbreiteten Controllingwerkzeug der Welt - in MS-Excel.

Die BDM bluecube Software schafft die Möglichkeit den Entscheidungsträgern in einem Unternehmen die Arbeit zu erleichtern. Das Ziel der BDM bluecube Software ist es, durch die einfache Bedienung- auch Nicht-Datenbankspezialisten- die Welt der Datawarehäuser optimal und intuitiv zu nutzen.

**Beispiele dafür sind:** Welcher Kunde kauft welche Produkte zu welchen Preisen oder welche Produkte sind zu welchen Deckungsbeiträgen in welcher Kundengruppe absetzbar oder welche Kosten verursachen welche Vertriebskanäle. (siehe Pkt. 6.0.)

Das Team der BDM besteht aus Spezialisten aus den Bereichen der Informatik, Unternehmensberatung und Controlling. Das Team der BDM spricht die Sprache des Kunden.

## 2.0. Ziele der BDM-GmbH

Ziel war es auch für Klein und Mittelbetriebe eine Business Intelligence Lösung zu entwickeln. In der heutigen Zeit verfügen nicht nur die großen Konzerne über eine Vielzahl von EDV-Systemen und Daten, sondern auch schon Klein- und vor allem Mittelbetriebe. Der Antrieb des BDM Teams ist es, auch für diese Betriebe eine BI-Lösung anzubieten, um die Daten die im gesamten Unternehmen verstreut sind oder in den Abteilungen gesammelt werden, intelligent in einem Datawarehouse zu sammeln und aufzubereiten, um diese den jeweiligen Personen nach deren Bedürfnissen für Analyse und Reporting zur Verfügung zu stellen.

Die Idee, auch für Klein- und Mittelbetriebe ein System für Business Intelligence zur Verfügung zu stellen, das von diesen Firmen auch finanzierbar ist, und das Personal von periodisch wiederkehrenden Tätigkeiten entlastet, zeigt stetigen Erfolg.

Die BDM tritt als Spezialist für den Mittelstand im Datawarehousing auf und will die Bedürfnisse dieser Kundengruppe abdecken, um diesen Unternehmen Wettbewerbsvorteile in ihrem täglichen Geschäft zu geben. Der Wettbewerbsvorteil liegt darin, sich per Knopfdruck über die Ertragslage, Deckungsbeiträge, Umsätze usw. zu informieren.

### 3.0. Leistungsspektrum der BDM GmbH

Das Leistungsspektrum der BDM Business Data Management GmbH umfasst die Entwicklung der **bluecube** Software die als Management Informationssystem basierend auf einem Datawarehouse verstanden werden kann. Die BDM sieht sich als Spezialist in der Entwicklung von Datawarehouse Anwendungen.

Neben der Entwicklung von Datawarehouselösungen verfügt das Team der BDM Business Data Management GmbH über großes Know how und Erfahrung in der Einführung und Umsetzung von Software Projekten sowie in der Beratung von betriebswirtschaftlichen Abläufen.

Unsere Erfahrungen kommen aus folgenden Branchen:

- Lebensmittelindustrie
- Automotive Zulieferindustrie
- Telekomunternehmungen
- Chemie & Pharmaindustrie
- Handel

### 4.0 Produkt- und Leistungsbeschreibung **bluecube XL**

Siehe Beilage

## 5.0. Lizenzmodelle - different sizes for different needs

Viele Betriebe stehen vor dem Problem, dass Software nur in fest verschnürten Paketen zu erhalten ist. Ist ein Paket zu groß und damit auch zu teuer, wird oft gänzlich von einem Technologie- Zuwachs Abstand genommen, ist es zu klein, können die erforderlichen Aufgaben nicht zur Zufriedenheit gelöst werden. Bei beiden Problemen ist man als Kunde unzufrieden und kann seine Effizienz im Betrieb nicht steigern.

BDM bietet maßgeschneiderte Pakete für Ihr Unternehmen an, egal ob Sie eine "Ich-AG" sind oder ein Großkonzern. Für jede Firmengröße das richtige Paket. Wenn Ihre Firma expandiert, wächst auch Ihr Paket mit, um auch unter geänderten Bedingungen immer die richtige Lösung parat zu haben.

	<b>bluecube S/XS</b>	<b>bluecube M</b>	<b>bluecube XL</b>
Standard Connectoren	genau einer	einer, erweiterbar	beliebig
Web-Administration	✓	✓	✓
MS-Excel Client	✓	✓	✓
CubeBuilder mit MultiCubes	✓	✓	✓
Berechtigungen auf DB-Ebene	✓	✓	✓
Mandantenfähig	✓	✓	✓
Mehrsprachig	✓	✓	✓
Mandantenübergreifende Datenwürfel		✓	✓
SQL Connector		✓	✓
Automatische Historisierung			✓
Konzernkonsolidierung (Mapping-/Matching Tabellen)			✓

Sollte bei den Standard-Packages noch nichts fürs Sie dabei sein, so stellen wir auch gerne eigene, spezielle Packages zusammen. Wir bieten unsere Engine auch als Embedded-Version - sprich als Teil einer anderen Software - an.

## 6.0. Nutzen für den Anwender durch Einsatz der bluecube Software

Ihr Unternehmen sammelt jede Menge an Daten über alle möglichen Vorgänge. Mal sammeln Sie diese Daten auf Papier, mal mit Excel und oft in Warenwirtschafts-, Buchhaltungs- oder Produktionsplanungs- und Steuerungssystemen (PPS). Wahre Schätze liegen in diesen Daten verborgen, allerdings scheitert es oft an einfachen Dingen: Das EDV System, in dem die Daten erfaßt wurden, bietet keinen vorgefertigten Bericht für Ihr gegenwärtiges Problem. Oder es kann mit den Datenmengen nicht mehr effizient umgehen. Oder die Daten liegen in verschiedenen Systemen und werden wegen des damit verbundenen Aufwands nur gelegentlich per Hand miteinander in Verbindung gebracht.

Es geht auch anders: Ein Datawarehouse ist eine Sammelstelle für Information. Dadurch erhalten Sie ganz einfach die Möglichkeit, eine konsolidierte, umfassendere Sicht auf Ihre Daten zu erhalten.

Mit dem BDM Datawarehouse werden Ihre Daten transparent.

### Beispiel: **Klassische Verkaufsauswertung, Deckungsbeitragsrechnung**

Welcher Kunde kauft welche Produkte zu welchen Preisen oder welche Produkte sind zu welchen Deckungsbeiträgen in welcher Kundengruppe absetzbar oder welche Kosten verursachen welche Vertriebskanäle.

Diese Informationen liefert Ihnen bereits Ihre Warenwirtschaft? Auch unter Berücksichtigung der tatsächlichen Einnahmen abzüglich von Skonti und Jahresrückvergütungen? Unser Kompliment, falls sie es tut! Wir mussten leider feststellen, dass die wenigsten Standard-Pakete eine Verknüpfung zwischen Warenwirtschaft und Buchhaltung herstellen können. Auch beim Thema Vollkostenrechnung, speziell bei Produktionsbetrieben, nähern sich Standard-Lösungen nur bruchstückhaft einer korrekten Aussage.

### Beispiel: **Vertreter- / Provisionsauswertung**

Welcher Vertreter hat wie viel Umsatz gemacht? Hatte er es mit Klein- oder Großkunden zu tun? Was haben die verkauften Waren in der Produktion gekostet? Oder waren Sie gehandelt - berücksichtigt Ihre Kalkulation die tatsächlich angefallenen Spesen wie Frachtgebühren oder Zölle?

### Beispiel: **Tourauswertung mit durchschnittlicher Menge pro Lieferstopp**

Sie beliefern große und kleine Kunden und investieren laufend einiges an Aufwand, um möglichst wenig leere Kilometer dabei zurückzulegen. Aber wieviel Stück / kg / l verkaufen Sie wirklich pro Lieferung - rentiert sich der LKW oder wär es geschickter, ein paar Kleinstkunden abzugeben und Touren zusammenzufassen?

### Beispiel: **Mahnwesen - Offene Posten pro Tour**

Ihre LKW Fahrer sind täglich vor Ort beim Kunden? Sie sind vielleicht sogar per Du? Warum fragt Ihr Fahrer nicht gleich selbst nach, warum die Rechnung vom Vormonat noch immer nicht bezahlt ist? Vermutlich, weil bei Ihnen die Verknüpfung zwischen Buchhaltung und Tourplanung fehlt ...

## Beispiel: **Cash Management - die totale Sicht auf Ihr Unternehmen**

Sie haben ein kapitalintensives Geschäft? Handel? Aber woher wissen Sie, wieviel Geld Sie wann flüssig haben müssen? Umso interessanter wird die Sache, wenn Sie mit

Fremdwährungen arbeiten. Sie wissen bestimmt, dass Sie mit Fremdwährungskonten einiges an Wechselspesen sparen können. Und wieder einmal stellt sich die Frage, wann Sie wieviel von der jeweiligen Fremdwährung kaufen sollten.

Das Cash Management ist hierfür ein absolutes Highlight. Sie sehen auf einem Blick Ihren aktuellen finanziellen Stand aus der Buchhaltung, dazu offene Rechnungen, Lieferscheine, Aufträge (absatzseitig) mit dem geplanten Zahlungsziel. Gegengerechnet die Einkaufsseite und Fixkosten laut Budgetplanung. Und siehe da, schon ist die Grundlage für die Entscheidungsfindung eine ganz andere.

## Beispiel: **Unterschiede zwischen Absatz, Lager, Buchhaltung oder weiteren Bereichen aufspüren**

### Beispiel: **Verbesserung der Qualität der Stammdaten (Adressen, Artikel, ...)**

Sie haben dezentrale Kundenerfassung? Dupletten? Kategorisierungen für Statistiken, die von niemandem gepflegt werden? Und Sie schaffen es nicht, Stammdaten im Nachhinein zu bereinigen, weil sich Altlasten angesammelt haben und die Aufwände schlicht in keinem Verhältnis zum Benefit stehen?

Beim Entwurf von bluecube stand ein Aspekt stark im Vordergrund: Niemals dürfen in einer Auswertung irgendwelche Zahlen unter den Tisch fallen. Egal, wie gut oder schlecht die Datenqualität ist. Teilweise erfaßte oder gar inkonsistente Stammdaten und Gruppierungen landen immer in den Kategorien "Nicht zugeordnet" oder "Falsch zugeordnet". Das bedeutet für Sie, dass zB der neu angelegte Kunde, der noch keinem Geschäftsfeld zugeordnet wurde, automatisch ins Geschäftsfeld "Nicht zugeordnet" gestellt wird und dort mit seiner Kundennummer und seinem Name aufscheint. Sie sehen sofort, wo Daten noch auszufüllen oder zu bereinigen sind und kommen nie wieder in die Verlegenheit, dass sich Altlasten ansammeln.

Aber wie siehts mit **Datenmengen** aus?

Wir haben es bei den von uns angebundenen Systemen schon öfters erlebt, dass Belege für Auswertungen ungünstig gespeichert werden und Verkaufsauswertungen daher schon mal ein oder zwei Wochenenden benötigt haben. Und wehe, es vergißt jemand, den Filter korrekt einzustellen .... nur, weil ein paar Millionen Records dahinter liegen. Solche Rechnungsdaten lassen sich mit bluecube auf einem durchschnittlichen, zeitgemäßen PC innerhalb von wenigen Stunden aufbereiten (eine einmalige Aktivität) und innerhalb von Minuten auswerten. Und die Ergebnisse gelangen innerhalb von Sekunden über GPRS aufs Notebook!

Für größere Unternehmen bieten wir Lösungen für klassische Datawarehousing Themen wie **Konzernkonsolidierung** (z.B. Niederlassung X verwendet völlig andere Nummernkreise und Bezeichnungen als die Zentrale) oder die **konsolidierte Sicht auf eine heterogene Systemlandschaft**.

Es gibt lediglich eine einzige Einschränkung: bluecube kann natürlich nur Daten auswerten, die in irgendeiner Form elektronisch erfaßt wurden. Aber wir sehen dass nicht so eng - wir haben auch jede Menge Erfahrung bei der Unternehmensberatung und überlegen uns auf Wunsch, wie Sie Ihre Strukturen und Prozesse verbessern können.

Dies ist nur ein kleiner Ausschnitt von Möglichkeiten, die Ihnen der Einsatz von bluecube bieten kann. Sowohl wir, als auch unsere Umsetzungspartner haben jede Menge Ideen und dazu das betriebswirtschaftliche und technische Hintergrundwissen und beraten Sie gerne!

In Schlagworten bedeutet das:

- Entscheidungssicherheit
- Produktivitätssteigerung
- Zeit und Kostenersparnis
- Fehlerminimierung
- Transparenz
- Mobile Nutzung

## **7.0. Auszug aus unserer Referenzliste:**

- Wiesbauer Österreichische Wurstspezialitäten GmbH, Wien
- Teufner Gesellschaft m.b.H , Siezenberg/Reidling
- Zott s.r.o. Bratislava
- Eisvogel Hubert Bernegger GmbH & Co. KG, Molln
- Burgis GmbH, Neumarkt/Opf.
- Multigate GmbH, Wien
- Schachinger Healthcare, Wien

## 8.0. Visionäre und Gründer der Firma BDM:



Ing. Bernhard Lukassen

Ing. Dieter Hofbäck

Ing. Paul Palaszewski, (Hons) B.Sc.