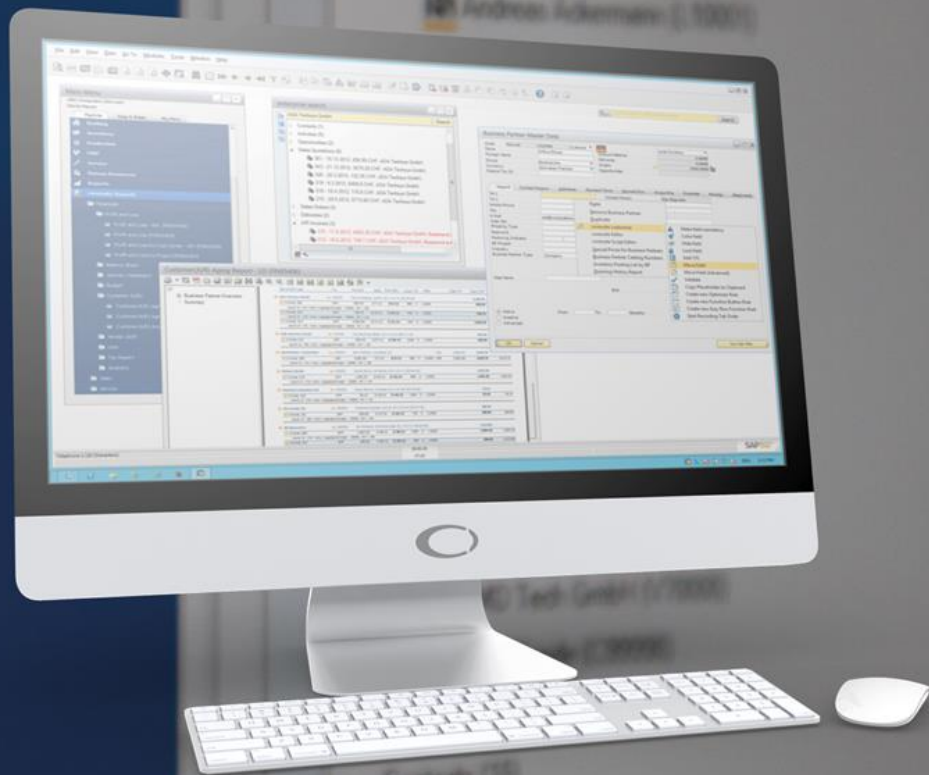


# Coresuite Cube – Daten einfach analysieren

- coresuite administration
  - Administration
  - coresuite installation wizard
  - Cloud Administration
- Add-On Manager
- Add-On Administration
- Mobile Add-On
- coresuite cube
  - Installation
  - Settings
  - UDF Mapping



# Agenda

---

1. Nutzen von Coresuite Cube
2. Funktionsumfang Übersicht
3. Architektur & Technologie
4. Berichte bauen – selbst gemacht
5. Themen und Beispiele Finanz Cube
6. Themen und Beispiele Einkaufs-/Verkaufs Cube
7. Themen und Beispiele Inventory Cube
8. Highlights / Sonderfunktionen
9. ROI Kalkulation Cube

# Nutzen von Coresuite Cube

## Business Case

Sie haben Daten aber keine Informationen. Möchten Sie eigene Reports zusammenstellen? Mit Coresuite Cube ist dies auch ohne Programmierkenntnisse möglich.

## Zielgruppe

Alle SAP B1 Installationen

- » mit Finanzdaten
- » mit Einkaufs-/Verkaufsdaten
- » mit Lagerdaten



# Nutzen von Coresuite Cube



## Hauptnutzen für Partner

- » After Sales – Customer Care für bestehende Kunden
- » Erstellen von individuellen Reports für den Kunden
  - MS Excel
  - MS Reporting Services
- » Erhöhte Kundenzufriedenheit

# Why Coresystems



## Hauptnutzen für Endkunden

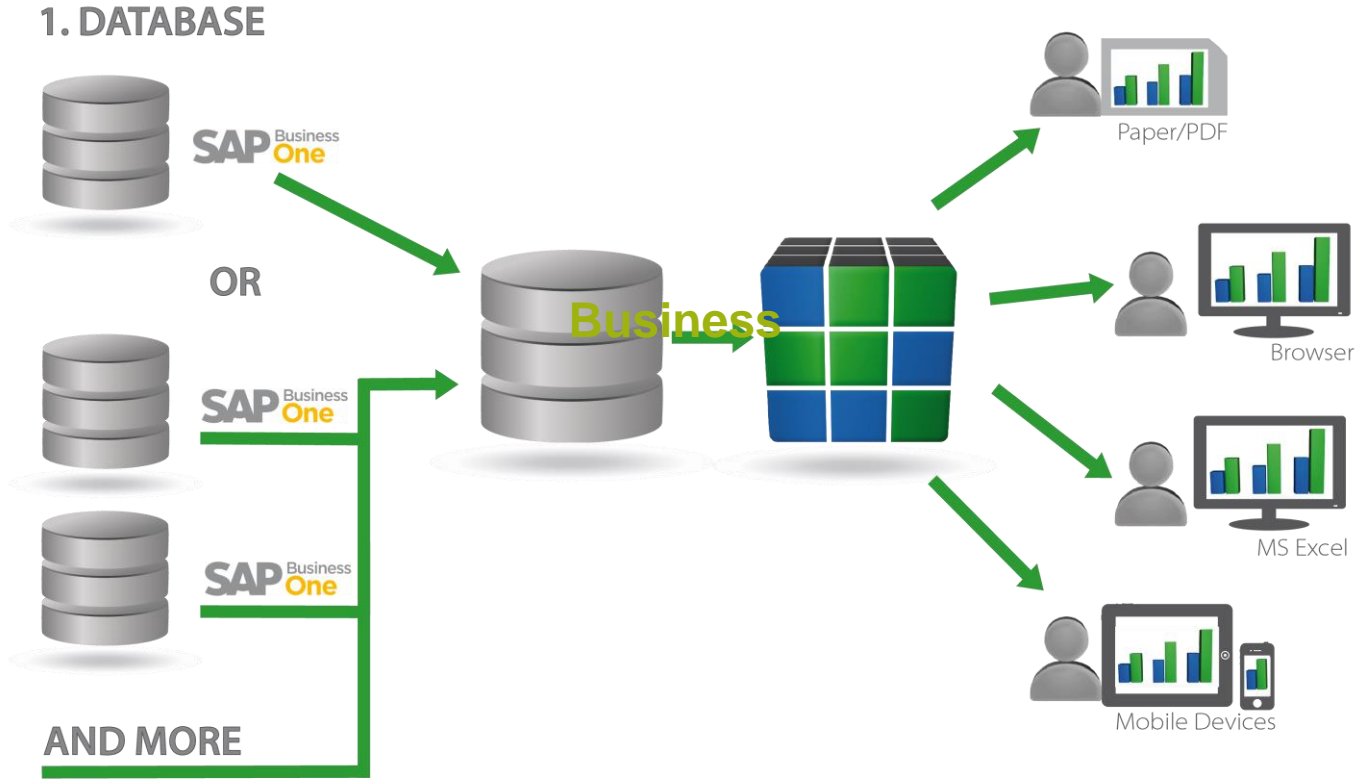
- » Selbsterklärendes Berichtsinstrument
- » Out-of-the-Box Reports für Verkauf, Service und Finanzen
- » Der Kunde kann selbstständiges Ad-Hoc Reporting betreiben
- » Technologie-Unabhängigkeit  
(Excel, Browser, iPad, Mail und Print)
- » Konsolidierungstool für Finanzwesen

# Funktionsumfang Übersicht

Cube Varianten und Themengebiete	Funktionen Finanz Cube
<ul style="list-style-type: none"><li>• Einkauf (Dokumente, Kosten, Offene Belege)</li><li>• Verkauf (Dokumente, Umsatz, Offene Belege)</li><li>• Finanzen (VAT, CashFlow, GuV, Bilanz)</li><li>• Lager (Bestandprüfungsberichte, Available-to-Promise)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Finanzkonsolidierung (Multicube)</li><li>• Kostenstellenrechnung</li><li>• Betriebsabrechnungsbogen</li><li>• Mittelflussrechnung</li></ul>
Funktionen Verkaufs- und Einkaufs Cube	Funktionen Inventory Cube
<ul style="list-style-type: none"><li>• Angebotsanalyse</li><li>• Auftragseingang</li><li>• Umsatzauswertungen inkl. Budgetvergleich</li><li>• Warenkorbanalyse</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lagerbestandauswertungen</li><li>• Forecasting</li><li>• Lagerwertanalysen</li></ul>
Präsentationsformen	Highlights / Features
<ul style="list-style-type: none"><li>• Excel</li><li>• Browser</li><li>• E-Mail</li><li>• Mobile</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Berichte abonnieren</li><li>• UDF-Mapping</li><li>• Dynamic Dimension Security</li><li>• Slowly changing dimensions</li></ul>

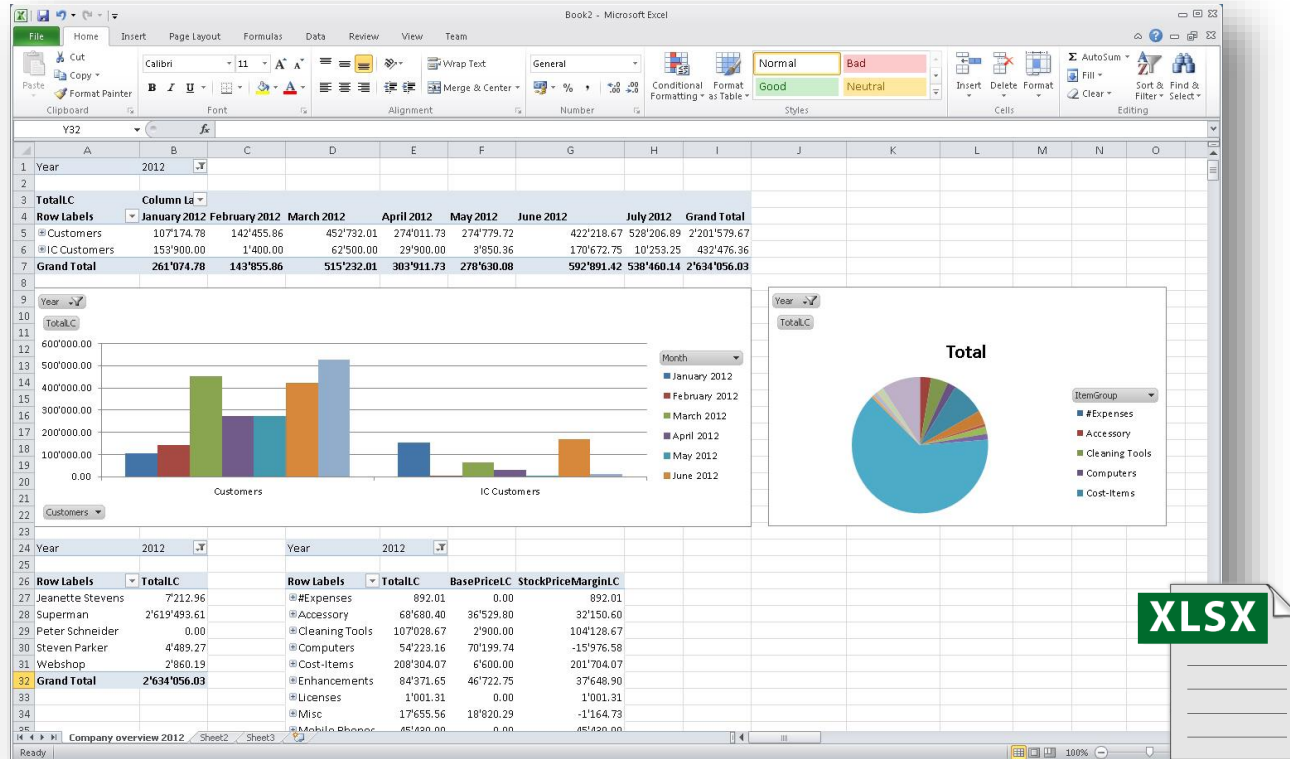
# Architektur & Technologie

## Aufbau des Cubes



# Architektur & Technologie

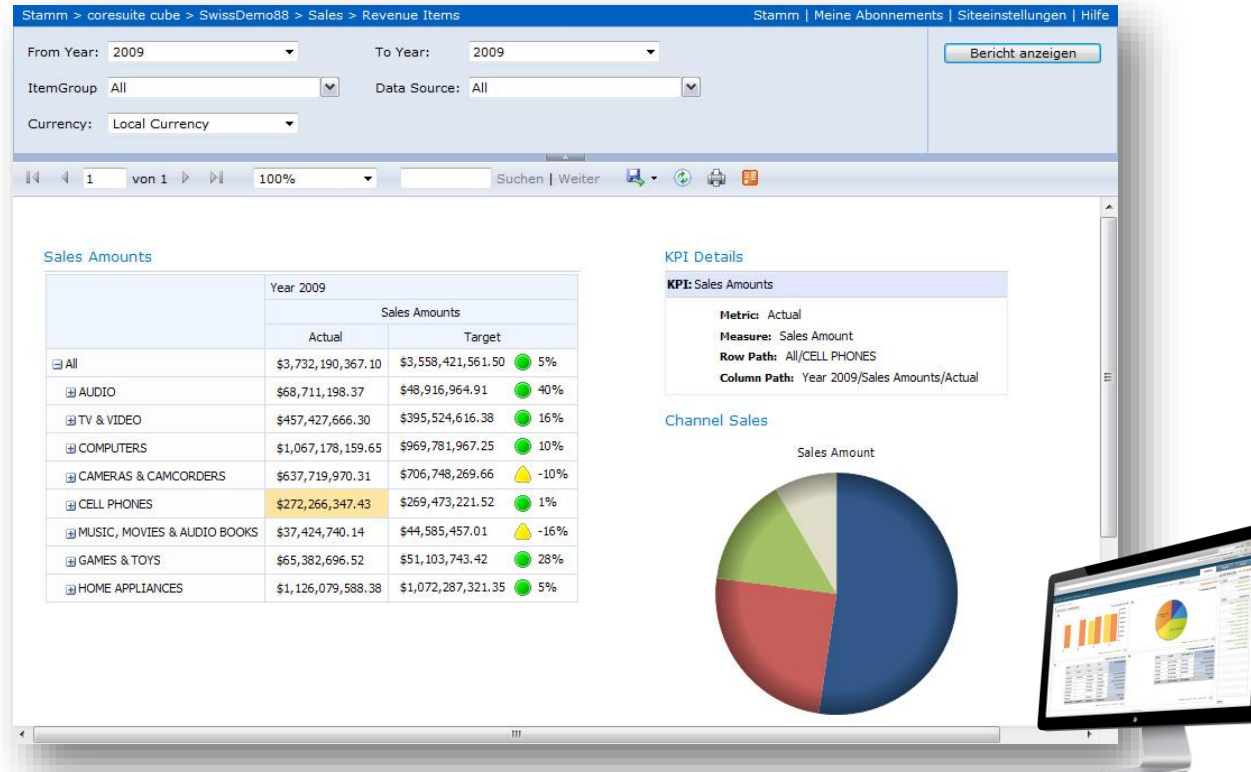
## Präsentationsform: Excel





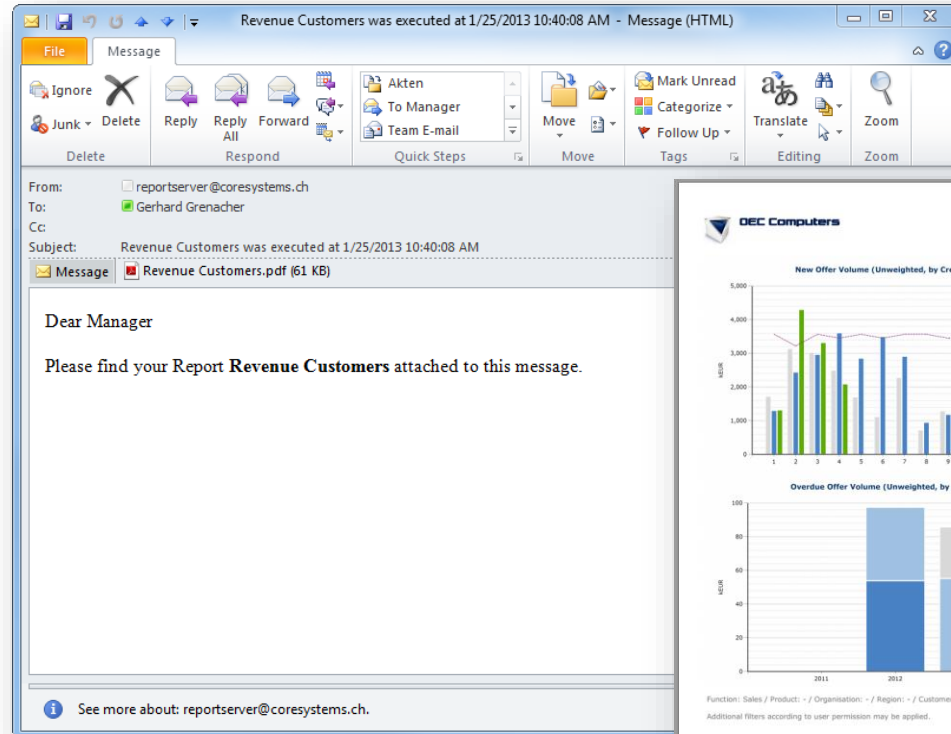
# Architektur & Technologie

## Präsentationsform: Browser



# Architektur & Technologie

## Präsentationsform: E-Mail / PDF



# Architektur & Technologie

## Präsentationsform: Mobilgerät



Es ist eine Vielzahl von Reporting Tools für mobile Endgeräte verfügbar.

Beispiel:

Erstellen Sie Ihre Cube-Berichte direkt auf dem iPad mit ReportPlus. Erhältlich im App Store für unter EUR 30.



# Reports Kreieren – Leicht gemacht

Präsentationsform wählen



Thema wählen  
(Finanzen / Verkauf / Einkauf)



Bericht bauen mittels Drag & Drop

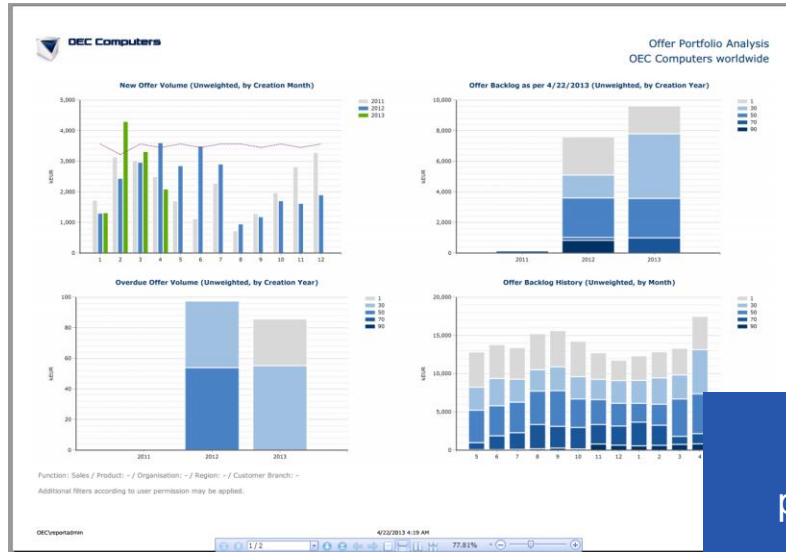
Drag fields between areas below:

<b>FILTERS</b>	<b>COLUMNS</b> Date.Calendar
<b>ROWS</b> Items	<b>VALUES</b> TotalLC

PivotTable Fields

Choose fields to add to report:

- More Fields
- Date.Calendar
- Date.CalendarDetailed
- Date.CalendarISOWeeks
- Date.CalendarNumeric
- Properties
- More Fields
- DistributionRules01
- DistributionRules01.Distribut...
- DistributionRules02
- DistributionRules02.Distribut...



Bericht publizieren

optional:  
Bericht abonnieren

Bericht speichern

# Finanz Cube – Themen

Beim Finanz Cube stehen vier Themengebiete (auch konsolidiert) standardmässig zur Verfügung:

- » Bilanz
- » Mittelflussrechnung
- » Mehrwertsteuer
- » Gewinn- und Verlustrechnung



# Finanz Cube – Beispiel (2)

## Präsentationsform: Browser

BalanceLC	Column Labels
Row Labels	2012
<b>1000 - Cash at Bank and In Hand</b>	<b>900'561.85</b>
110 - Cash at Bank	900'561.85
<b>1010 - Short-term debtors</b>	<b>2'921'665.04</b>
130 - Short-term debtors domestic	2'921'665.04
<b>1040 - Inventory</b>	<b>4'422'764.05</b>
200 - Inventory	4'422'764.05
<b>1050 - Assets</b>	<b>485'000.00</b>
220 - short-term assets	485'000.00
<b>1070 - Short-term liabilities</b>	<b>-5'719'984.86</b>
260 - Short-term liabilities domestic	-5'719'984.86
<b>1085 - Reserves</b>	<b>-97'044.29</b>
300 - Short-term reserves	-97'044.29
<b>1090 - Capital</b>	<b>-2'475'000.00</b>
350 - Capital	-2'475'000.00
<b>Grand Total</b>	<b>437'961.79</b>



# Finanz Cube – Beispiel (2)

## Gewinn- und Verlustrechnung mit Budget vergleichen

Year
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013

Row Labels	ProfitLossLC	BudgetDeltaLC	BudgetDeltaLC_Percent
<b>4 - Revenue</b>	<b>2'875'382.25</b>	<b>-1'384'617.75</b>	<b>-32.50%</b>
<b>4000000000 - Income</b>	<b>2'875'382.25</b>	<b>-1'384'617.75</b>	<b>-32.50%</b>
4100000000 - Sales Revenue	2'875'382.25	-1'384'617.75	-32.50%
<b>5 - CGS</b>	<b>-2'052'024.20</b>	<b>-512'024.20</b>	<b>-33.25%</b>
<b>5000000000 - Cost of Goods Sold</b>	<b>-2'052'024.20</b>	<b>-512'024.20</b>	<b>-33.25%</b>
5100000000 - Cost of Goods Sold	-2'052'024.20	-512'024.20	-33.25%
5200000000 - Cost of Goods Sold Variances	0.00	0.00	
<b>6 - Expenses</b>	<b>-395'189.69</b>	<b>379'510.31</b>	<b>48.99%</b>
<b>6000000000 - General Expenses</b>	<b>-395'189.69</b>	<b>379'510.31</b>	<b>48.99%</b>
6110000000 - Travel Expenses	0.00	30'000.00	100.00%
6120000000 - Payroll Expenses	0.00	630'000.00	100.00%
6300000000 - Operational Expenses	-395'189.69	-344'489.69	-679.47%
6400000000 - Depreciation and Amortization Expense	0.00	60'000.00	100.00%
6500000000 - Admin Office Exp	0.00	4'000.00	100.00%
<b>7 - Financing</b>	<b>42'394.90</b>	<b>42'394.90</b>	<b>100.00%</b>
<b>7000000000 - Finance Income and Expenses</b>	<b>42'394.90</b>	<b>42'394.90</b>	<b>100.00%</b>
7100000000 - Discounts, Interest and Others	0.05	0.05	100.00%
7200000000 - Currency Exchange	42'394.85	42'394.85	100.00%
<b>Grand Total</b>	<b>470'563.26</b>	<b>-1'474'736.74</b>	<b>-75.81%</b>

XLSX

# Finanz Cube – Beispiel (3)

## Mittelflussrechnung mit drei Cashflowstufen (operativ, investiv und finanziell)

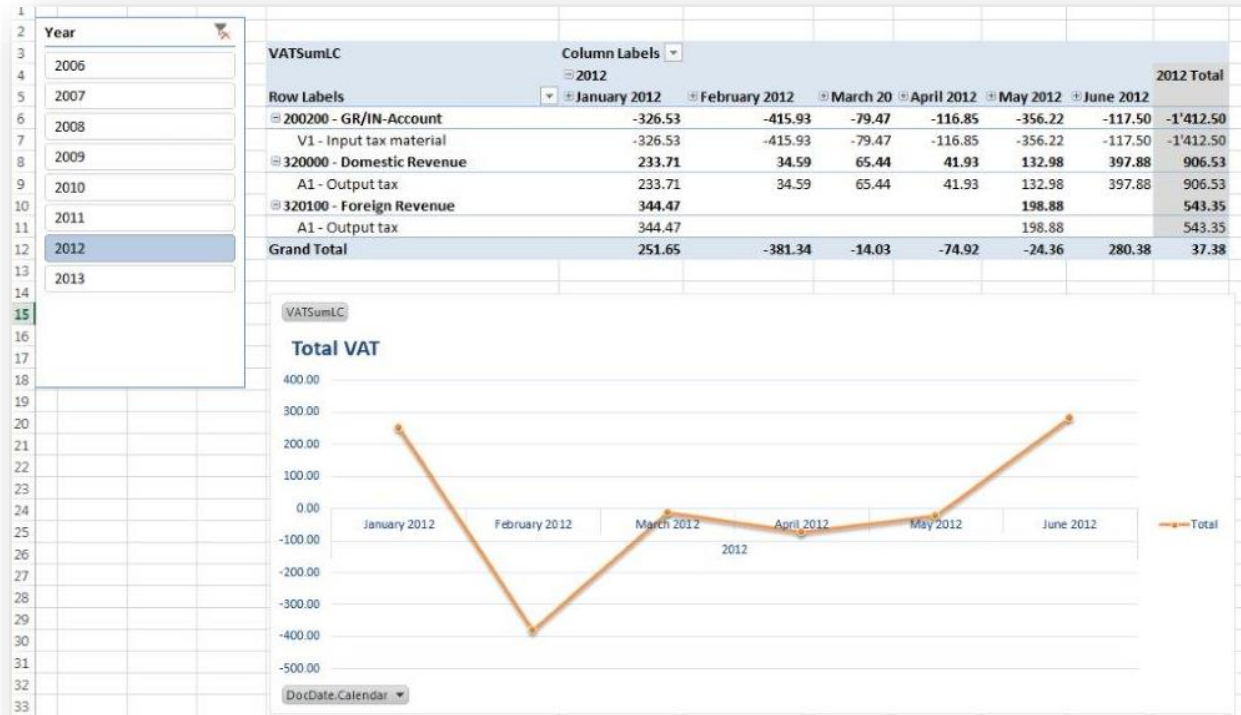
Row Labels	CashFlowLC
<b>Cash flow from operating activities</b>	<b>-993'093.60</b>
Net Income	328'236.28
Short-term debtors domestic	-115'331.83
Inventory	-36'353.26
Short-term liabilities domestic	-1'219'925.37
Short-term liabilities foreign	50'280.58
<b>Cash flow from investing activities</b>	<b>-430'000.00</b>
long-term assets	-180'000.00
Intangible assets	-250'000.00
<b>Cash flow from financing activities</b>	<b>3'650'000.00</b>
Capital	3'425'000.00
Reserves and Profit	225'000.00
<b>Grand Total</b>	<b>2'226'906.40</b>





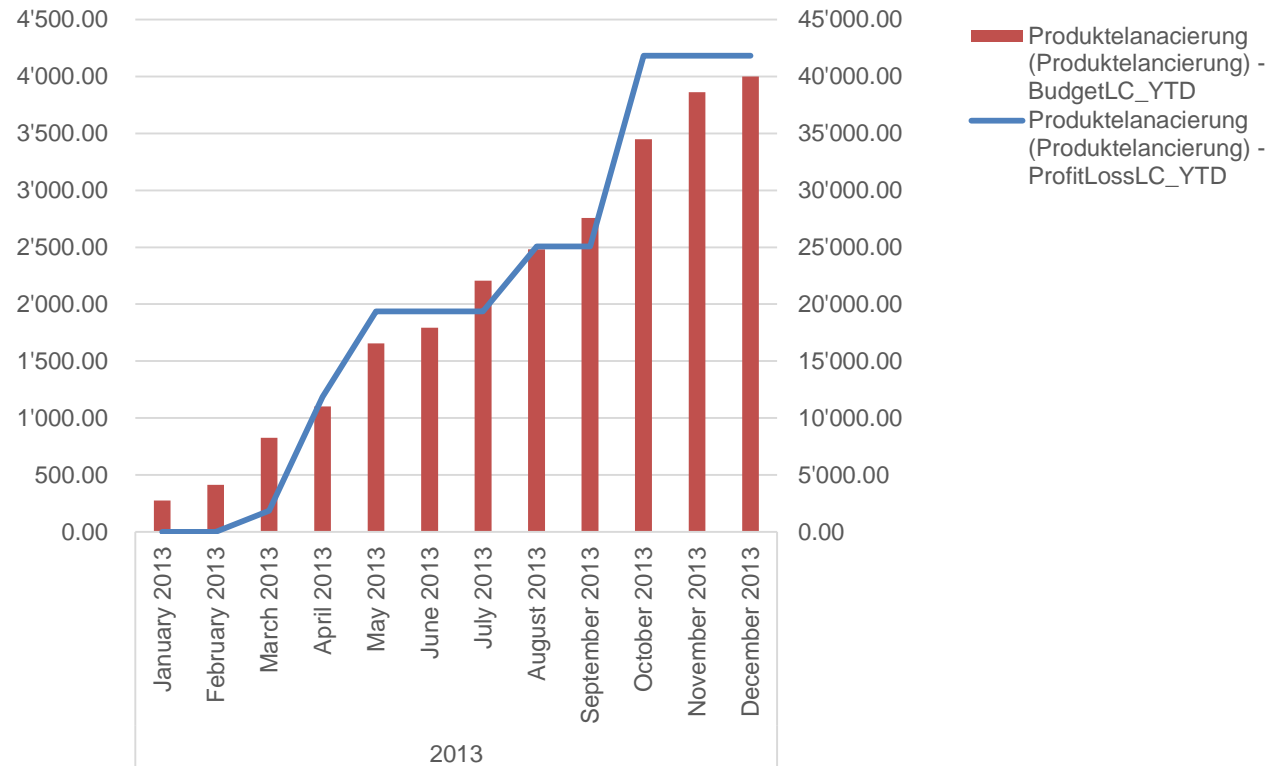
# Finanz Cube – Beispiel (4)

## Steuerentwicklung auf der Zeitachse



# Finanz Cube – Beispiel (5)

## Grafischer Projektcontrollingsbericht mit Soll-Ist-Vergleich



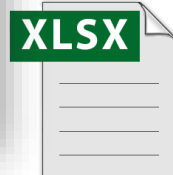
# Finanz Cube – Beispiel (6)

## Kostenrechnung mittels BAB (Betriebsabrechnungsbogen)

Calendar	2012						Produkt 1	Produkt 2	Produkt 3	Grand Total
ProfitLossC	Column Labels									
Row Labels	Fuhrpark	Heizung / Heating	Admin	Management	Fertigung 1 / Factory 1	Fertigung 2 / Factory 2				
4 - Erlöse										
30 - Produktionsertrag							48'382.97	392'051.78	15'099.99	455'534.74
300 - Produktionsertrag							48'382.97	392'051.78	15'099.99	455'534.74
320 - Handelsertrag								392'051.78		392'051.78
340 - Dienstleistungsertrag								15'100.00		15'100.00
390 - Ertragsminderungen aus Produkt-Handels- u. Dienstleistungserträgen							-0.03	-0.01		-0.04
5 - Herstellungskosten /Warenaufwand	-17'247.42	-1'718.27	-10'324.41	-11'292.59	-10'739.41	-3'003.83				-54'325.93
40 - Materialaufwand	-12'500.00	308.38	-9'490.00	-17'139.70	-6'055.00	80.00				-41'796.32
42 - Handelswarenaufwand	-4'747.42	-2'026.65	-834.41	-8'133.81	-4'684.41	-3'049.17				-23'475.77
48 - BV Material u. Warenverluste				13'980.92		-34.66				13'946.26
6 - Betriegl. Aufwendungen	-28'326.21	-719.36	-26'779.46	-11'237.25	-24'891.09	4'046.91				-79'000.41
50 - Personalaufwand	-1'711.00	732.00	-2'557.00	-732.00	4'211.00	-1'711.00				0.00
60 - Raumaufwand	-5'000.00			-8'840.30						-13'840.30
62 - Fahrzeug- und Transportaufwand	-631.97		-464.68							-1'096.65
68 - Finanzerfolg	-7'804.07	21.56	-20'272.36	-10.78	600.00	460.00				-27'405.75
69 - Abschreibungen	-13'179.17	-1'472.92	-3'485.42	-1'654.17	-29'702.09	5'297.91				-53'195.86
7 - Neutraler Aufw.& Ertrag		1'000.00		-800.00						200.00
8 - Umlagen	45'573.63	1'437.63	37'103.87	23'329.84	35'630.50	-1'043.08	-50'347.22	-46'015.03	-45'670.14	0.00
90 - Umlage	45'573.63	1'437.63	37'103.87	23'329.84	35'630.50	-1'043.08	-50'347.22	-46'015.03	-45'670.14	0.00
900 - Umlage	45'573.63	1'437.63	37'103.87	23'329.84	35'630.50	-1'043.08	-50'347.22	-46'015.03	-45'670.14	0.00
900.0 - Umlagen	45'573.63	1'437.63	37'103.87	23'329.84	35'630.50	-1'043.08	-50'347.22	-46'015.03	-45'670.14	0.00
989400 - Umlage Fuhrpark	45'573.63			-4'557.36	-6'836.04	-34'180.22				0.00
999161 - Umlage Heizung	0.00	1'437.63	0.00	-28.75	-115.01	-1'288.87				0.00
999162 - Umlage Admin			37'103.87	-18'551.94	-7'420.77	-11'111.16				0.00
999163 - Umlage Management				46'467.89						0.00
999170 - Umlage Fertigung 1					50'002.33		-23'839.95	-23'233.95		0.00
999171 - Umlage Fertigung 2							4'000.84	-32'001.49		0.00
Grand Total	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-1'964.25	346'036.75	-30'570.15	313'502.35

Beispiel einer Hilfskostenstelle, welche an eine Hauptkostenstelle umgelegt wird

Erneute Umlage der Hauptkostenstelle z.L. eines Kostenträgers



# Finanz Cube – Beispiel (7)

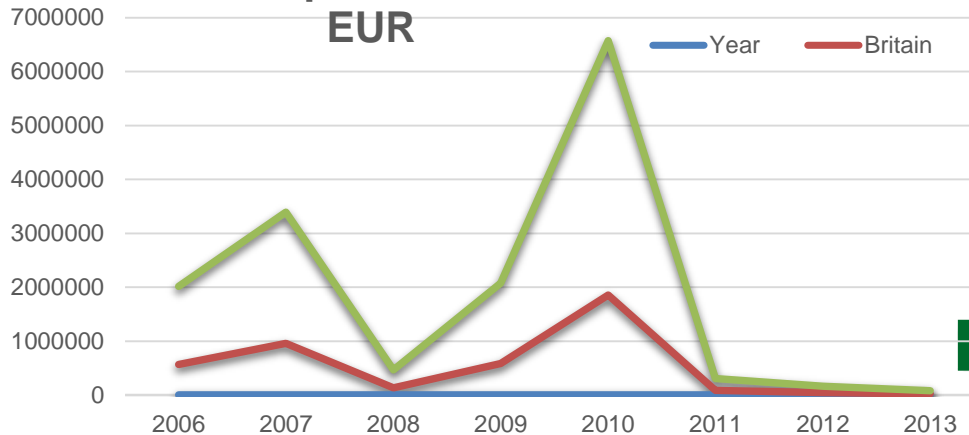
## Konsolidierte Bilanz über mehrere Ländergesellschaften (Multicube)

ProfitLossLC

Row Labels

4 - Turnover	Britain	Germany
2006	567'939.52	2'013'603.74
2007	957'120.47	3'393'427.13
2008	132'428.56	469'519.44
2009	584'882.53	2'073'674.42
2010	1'853'624.07	6'571'939.88
2011	86'072.51	305'166.19
2012	46'833.06	166'044.49
2013	24'004.20	82'912.05

Turnover Comparison UK vs. GE in EUR



# Sales Cube - Themen

Beim Sales Cube stehen drei Themengebiete (pro Cube-Gruppe) standardmässig zur Verfügung:

## Einkauf

- » Offene Belege (Bestellausstand)
- » Kostenanalyse
- » Einkaufsbelege



## Verkauf

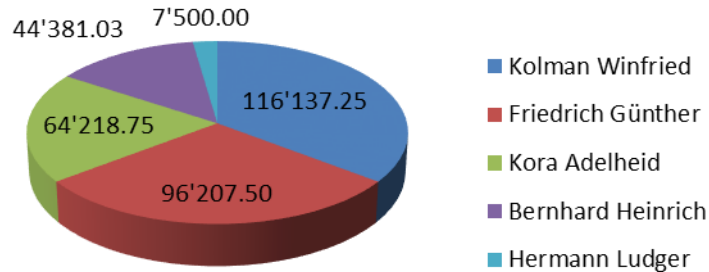
- » Offene Belege (Auftragsvorrat)
- » Umsatzanalyse
- » Verkaufsbelege



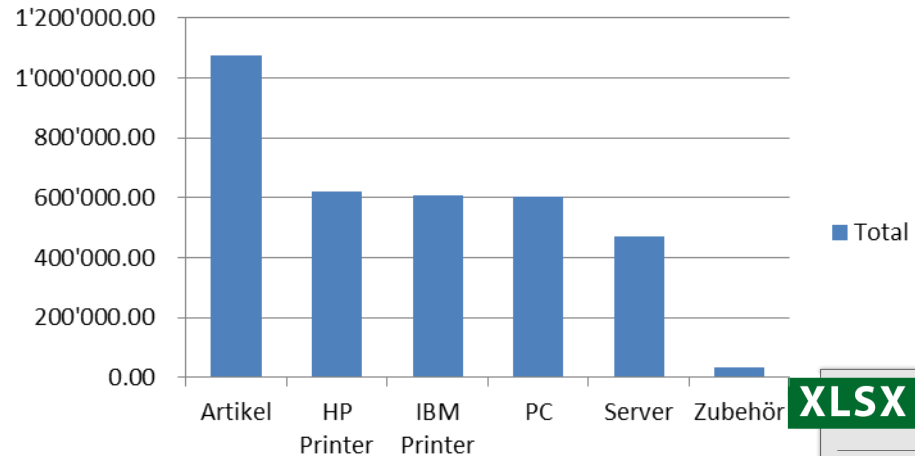


# Sales Cube – Beispiel (2)

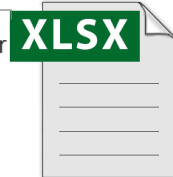
## Analyse Umsatzanalysen nach Vertriebsmitarbeiter und Artikelgruppen



Analyse über Vertriebsmitarbeiter

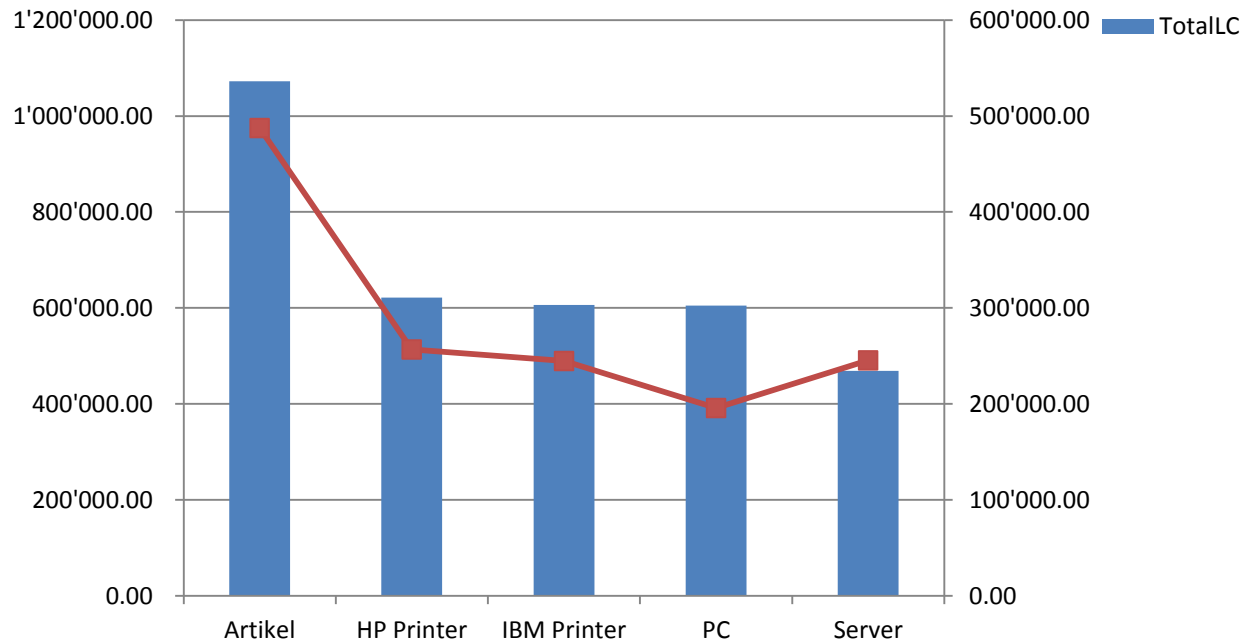


Analyse über Artikelgruppen



# Sales Cube – Beispiel (3)

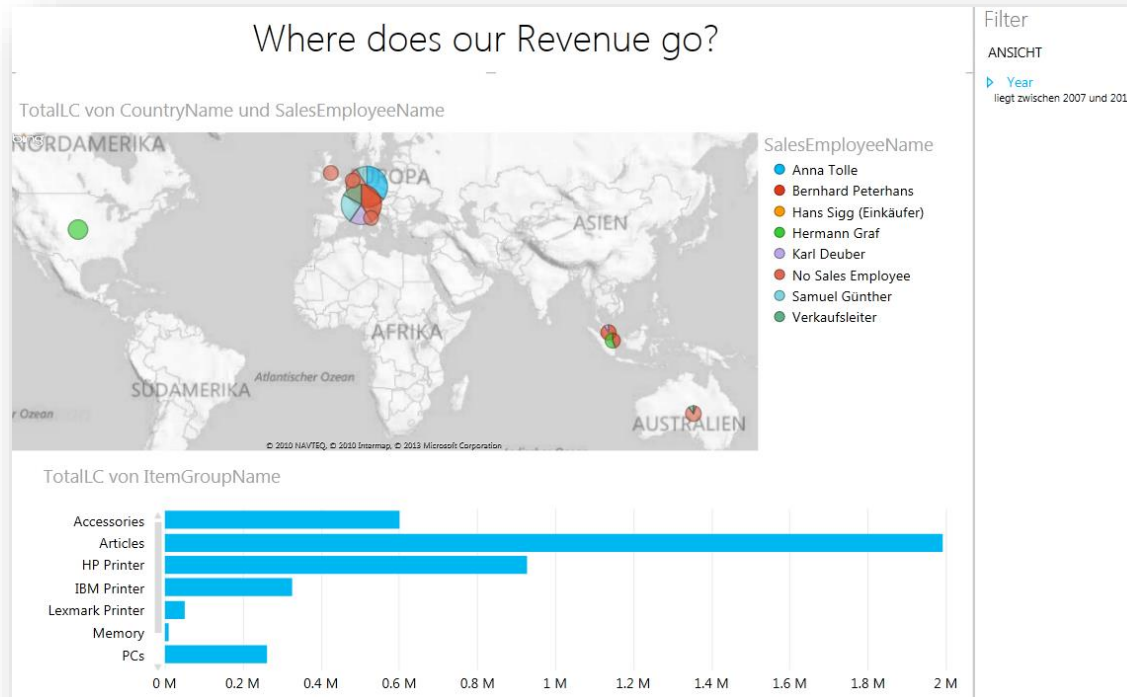
## Grafische Analyse des Deckungsbeitrages/Bruttogewinns pro Artikelgruppe





# Sales Cube – Beispiel (4)

## Geografische Analyse der Umsätze und Artikelgruppen (ab Excel 2013 möglich)



# Inventory Cube - Themen

Beim Inventory Cube stehen zwei Themengebiete standardmässig zur Verfügung:

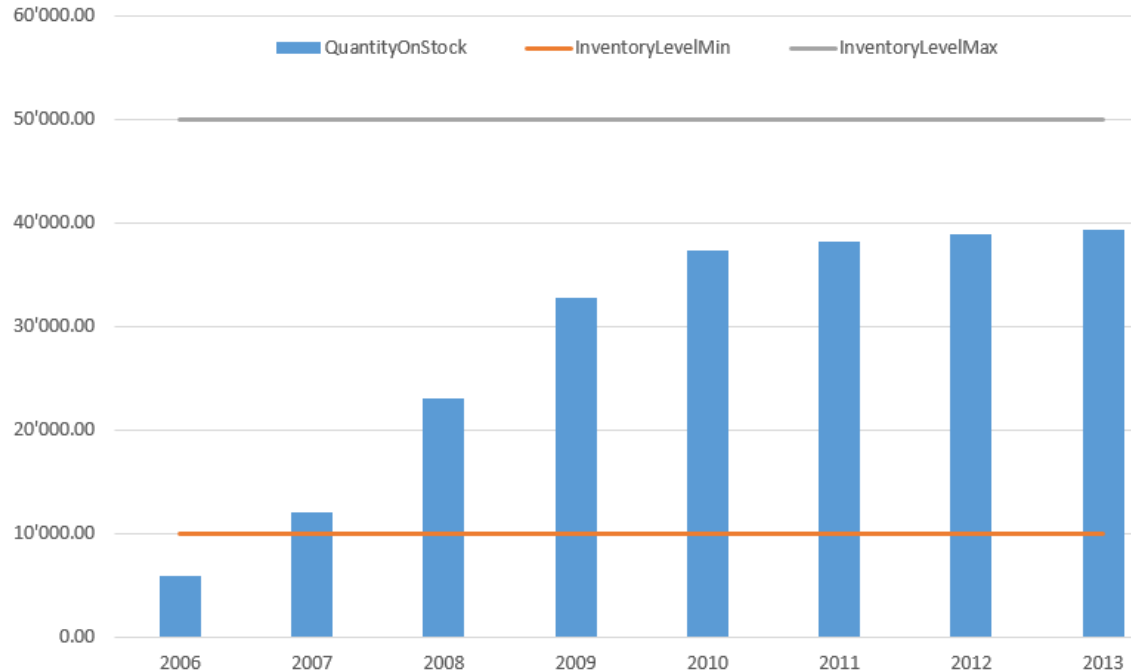
## Inventory

- » Inventory Audit Reporting (Bestandprüfungsberichte)
- » Available-to-Promise (Prognosen)



# Inventory Cube – Beispiel (1)

## Grafische Mengen-Analyse auf der Zeitachse



Vergleich der Lagerbestände, minimale und maximale Mengen im Laufe der Zeit.

# Inventory Cube – Beispiel (2)

## Bestandsprüfungsbericht

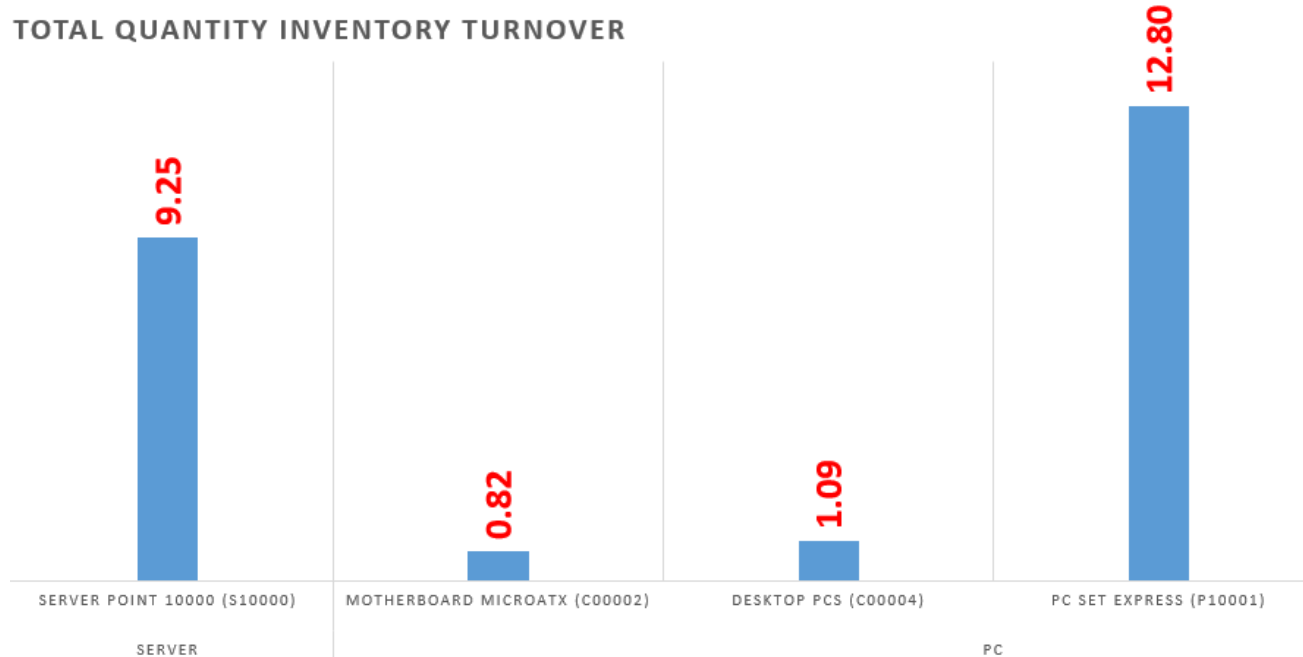
Row Labels	Quantity_Change	QuantityOnStock	StockValue_Change	StockValue
<b>2012</b>	<b>679.00</b>	<b>38'871.00</b>	<b>11'238.62</b>	<b>4'440'211.88</b>
Artikel	604.00	11'979.00	6'241.70	784'143.20
J.B. Drucker	1.00	3'410.00	-776.52	776'905.71
Rainbow Drucker	12.00	4'368.00	-763.28	851'002.56
Zubehör	34.00	13'522.00	-484.08	989'408.49
Server		40.00		43'849.50
PC	28.00	5'552.00	7'020.80	994'902.42
<b>2013</b>	<b>507.00</b>	<b>39'378.00</b>	<b>-17'939.83</b>	<b>4'422'272.05</b>
Artikel	581.00	12'560.00	5'113.00	789'256.20
J.B. Drucker	-24.00	3'386.00	-5'122.78	771'782.93
Rainbow Drucker	4.00	4'372.00	-8'704.73	842'297.83
Zubehör	1.00	13'523.00	-90.57	989'317.92
Server		40.00		43'849.50
PC	-55.00	5'497.00	-9'134.75	985'767.67
<b>Grand Total</b>	<b>1'186.00</b>	<b>39'378.00</b>	<b>-6'701.21</b>	<b>4'422'272.05</b>



Artikel-Wertbewegungen inkl. Bestandsbewertung

# Inventory Cube – Beispiel (3)

## Lagerkennzahlen z.B. Umschlagsraten



Analyse der Finanz- oder Mengen-Umschlagsrate

# Inventory Cube – Beispiel (4)

## Inventur-Bewertungs-Vergleich

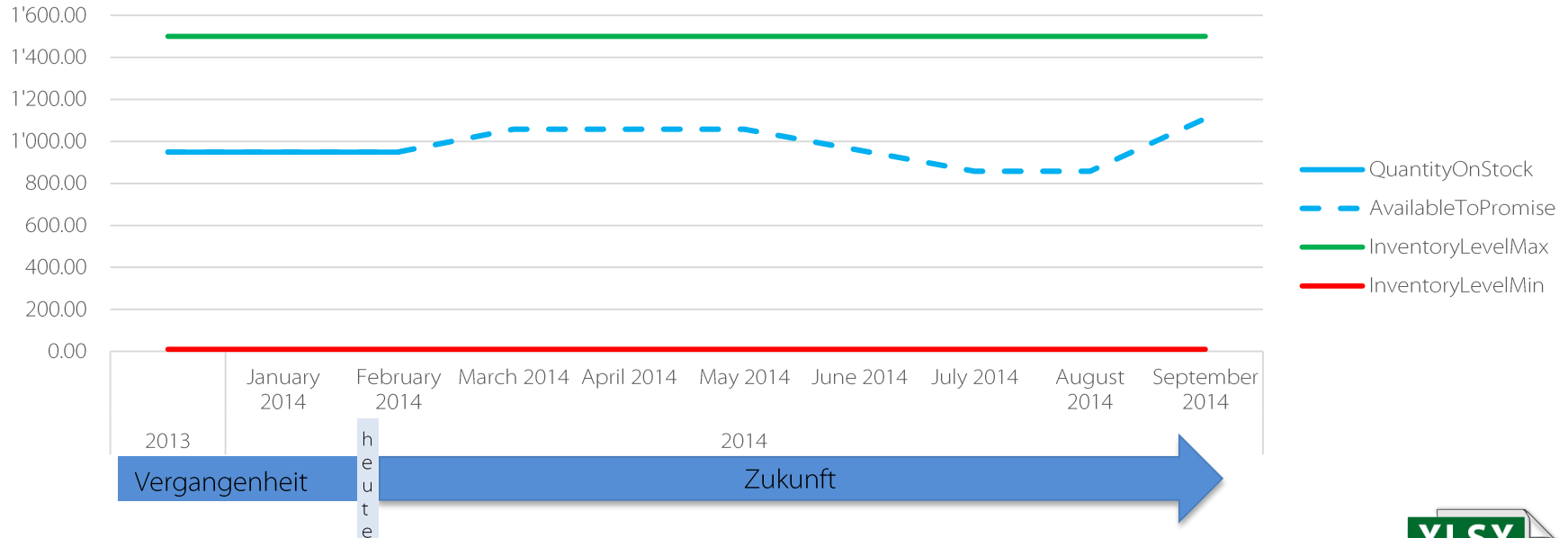
StockValue	Column Labels	
Row Labels	120000 - Inventory Account	Grand Total
01 - Default Warehouse		
Server	43'849.50	43'849.50
Server Point 10000 (S10000)	43'849.50	43'849.50
PC	899'267.67	899'267.67
Motherboard BTX (C00001)	423'457.72	423'457.72
Motherboard MicroATX (C00002)	294'087.63	294'087.63
PC Gehäuse mit Netzteil (C00004)	28'060.54	28'060.54
PC Set 1 (P10003)	16'292.58	16'292.58
PC Set Express (P10001)	28'244.28	28'244.28
PC Set Professional (P10002)	4'778.56	4'778.56
Quadcore Prozessor 3.4 GHz (C00003)	104'346.36	104'346.36
02 - Warehouse Spare Parts		
PC	86'500.00	86'500.00
Motherboard BTX (C00001)	40'000.00	40'000.00
Motherboard MicroATX (C00002)	30'000.00	30'000.00
PC Gehäuse mit Netzteil (C00004)	3'500.00	3'500.00
Quadcore Prozessor 3.4 GHz (C00003)	13'000.00	13'000.00
<b>Grand Total</b>	<b>1'029'617.17</b>	<b>1'029'617.17</b>



Wert des Lagerbestandes pro Lagerhaus, Artikel und Inventurkonto

# Inventory Cube – Beispiel (5)

## Available-to-Promise



- » Zukunftsorientierte Steuerung des Lagers
- » Analyse Veränderung des Warenbestandes unter Berücksichtigung von Warenbewegungen in der Zukunft



# Inventory Cube – Beispiel (6)

## Verspätungen z.B. von Kundenaufträgen

DocType1	Sales Order	
Document No.	DelayDaysAverage	DelayedDocuments
⊕ 2013	<b>188.20</b>	<b>8.00</b>
254	362.00	1.00
255	361.00	1.00
257	347.00	1.00
258	220.00	1.00
259	210.00	1.00
260	93.00	1.00
261	76.00	1.00
262	80.00	1.00
⊖ 2014	<b>38.75</b>	<b>2.00</b>
⊖ January 2014	<b>46.00</b>	<b>1.00</b>
2014-01-16	46.00	1.00
263	46.00	1.00
⊖ February 2014	<b>17.00</b>	<b>1.00</b>
2014-02-14	17.00	1.00
265	17.00	1.00
<b>Grand Total</b>	<b>163.29</b>	<b>10.00</b>

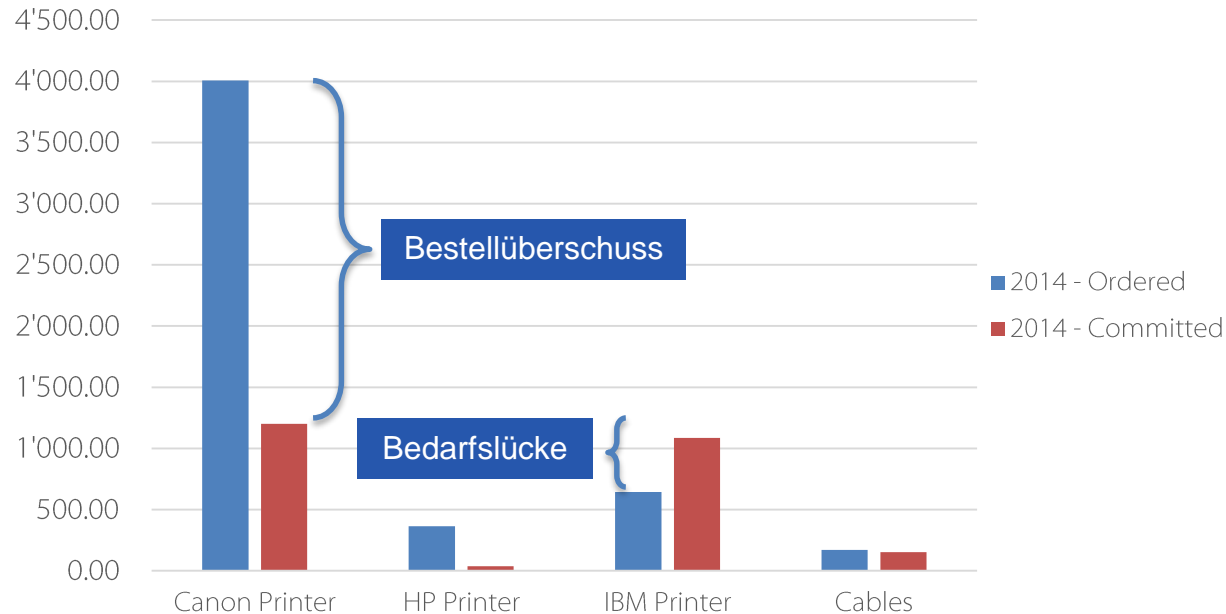
- » Die Übersicht über Verspätungen ermöglicht es Ihnen, blitzschnell die richtigen Entscheidungen zu treffen
- » Analyse von durchschnittlichen Verspätungen





# Inventory Cube – Beispiel (7)

## Zukünftige Bestellungen im Vergleich zu offenen Kundenaufträgen



# Highlights / Sonderfunktionen

## Berichte automatisch versenden (abonnieren)

Definieren Sie, wer welchen Bericht wann in welchem Format erhalten soll.

The screenshot displays the SQL Server Reporting Services (SSRS) interface. On the left, the 'Sales' folder is expanded to show 'Revenue Customers', with 'Revenue YearToYear ItemGroup' selected and the 'Subscribe...' option highlighted in a red box. The 'Report Delivery Options' dialog is open, showing 'Delivered by: E-Mail' and the recipient email address 'sales@coresystems.ch' highlighted in a red box. The 'Subject' field contains '@ReportName was executed' and the 'Include Report' and 'Include Link' checkboxes are checked. The 'Priority' is set to 'Normal'. On the right, a preview of the 'Subscription: Revenue Year' report is shown, featuring four charts: 'New Offer Volume (Unweighted, by Creation Month)', 'Offer Backlog as per 4/22/2013 (Unweighted)', 'Overdue Offer Volume (Unweighted, by Creation Year)', and 'Offer Backlog History (Unweighted)'. A 'CSV' icon is visible in the bottom right corner of the report preview. Three blue arrows point to the key steps: 'Report Server Bericht auswählen', 'Empfänger und Frequenz einstellen', and 'Bericht bequem via E-Mail automatisch erhalten'.

Report Server  
Bericht auswählen

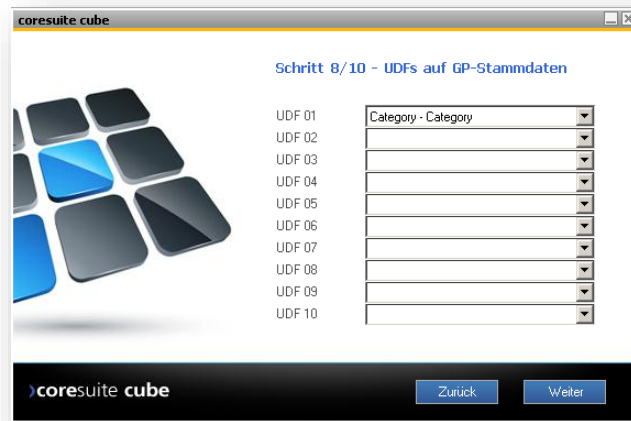
Empfänger und  
Frequenz  
einstellen

Bericht bequem via  
E-Mail automatisch  
erhalten

# Highlights / Sonderfunktionen

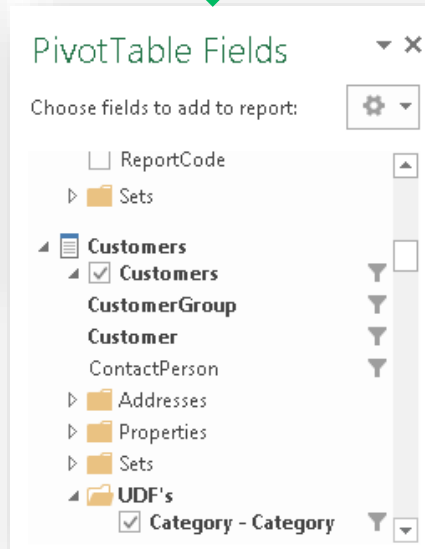
## UDF Mapping

Erstellen Sie Berichte mit Ihren eigenen, individuellen, benutzerdefinierten Feldern.



1. UDFs bei der Installation auswählen

2. UDF als Filter auswählen



Screenshot of a PivotTable report. The table has two columns: 'Row Labels' and 'TotalLC'. The data is as follows:

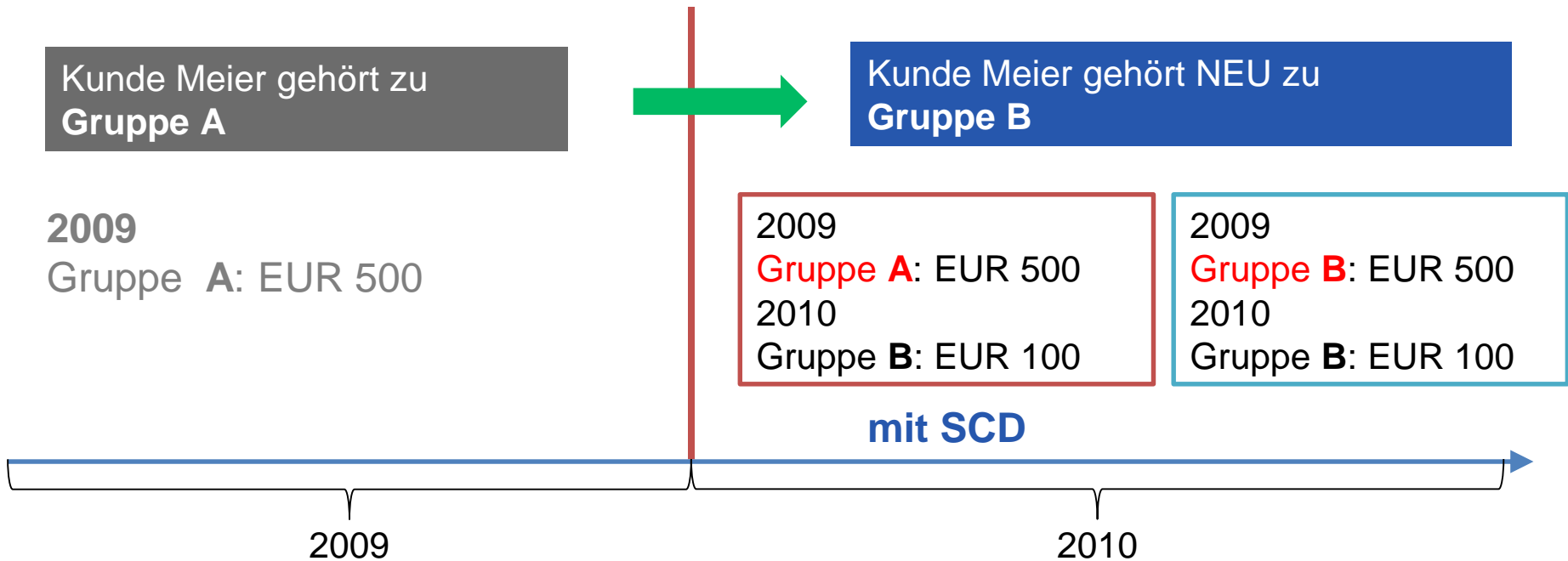
Row Labels	TotalLC
<b>A</b>	<b>1'012'435.07</b>
<b>Einzelhandel</b>	<b>562'038.75</b>
+ Broup Inc. (C70000)	562'038.75
<b>Produktion</b>	<b>450'396.32</b>
+ SG Elektronik (C60000)	450'396.32
<b>B</b>	<b>12'250.00</b>
<b>Produktion</b>	<b>12'250.00</b>
+ Kaiserschmarrn GmbH (C56669)	12'250.00
<b>C</b>	<b>317'125.00</b>
<b>Wiederverkäufer</b>	<b>317'125.00</b>
+ INTINT, Inc (C50000)	317'125.00
<b>Grand Total</b>	<b>1'341'810.07</b>

3. Umsatz der A, B und C Kunden bereits ersichtlich.

# Highlights / Sonderfunktionen

## Slowly Changing Dimensions (SCD)

Entscheiden Sie selbst, was mit Ihren Vergangenheitsdaten geschehen soll, wenn Sie in der Gegenwart die Stammdaten verändern.

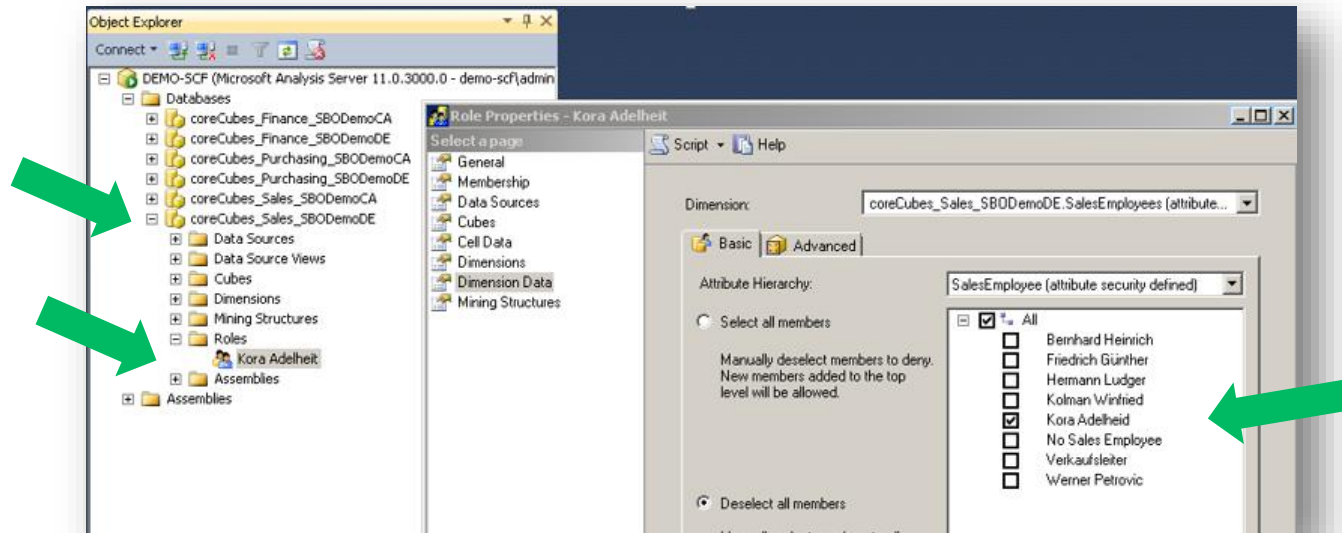


# Highlights / Sonderfunktionen

## Berechtigungen

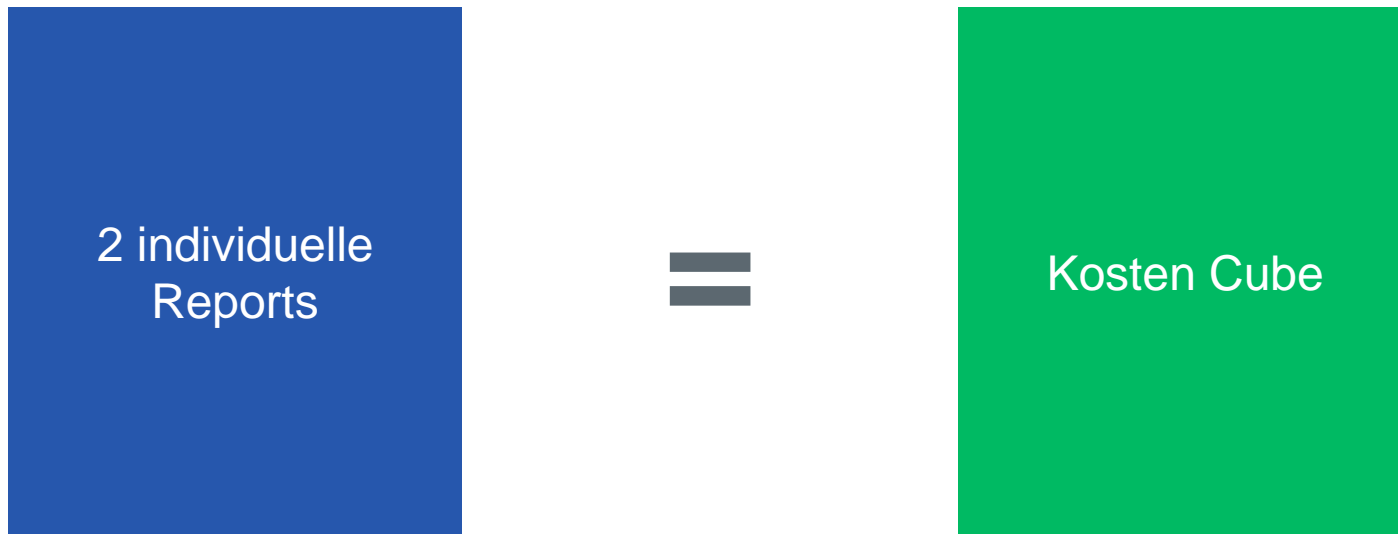
Bestimmen Sie mittels Dynamic Dimension Security, welche Daten der Cube Anwender sehen darf und welche nicht.

Beispiel: Verkäuferin Kora Adelheid darf nur ihre eigenen Belege sehen.



# ROI Kalkulation Cube

**Bereits ab zwei individuellen Reports zahlt sich Ihre Cube-Investition aus**





---

## Coresystems

Sales Team

✉ [sales@coresystems.ch](mailto:sales@coresystems.ch)

☎ +41 56 500 22 22