



Sage X3

Sage Data & Analytics

Daten aus unterschiedlichen Anwendungen und Datenquellen in Sage X3 schnell und einfach integrieren, verwalten und analysieren

Sage

Inhalt

Seite 3

Was ist Sage Data & Analytics

Seite 4

Die Lösung im Überblick

Seite 6

Datenverwaltung und -analyse, nahtlos integriert in Sage X3

Seite 7

Vorkonfigurierte funktionale Analysen und rollenbasierte Darstellung

Seite 8

Finanzen: Hauptbuch

Seite 11

Finanzen: Debitoren

Seite 13

Finanzen: Kreditoren

Seite 15

Einkauf

Seite 19

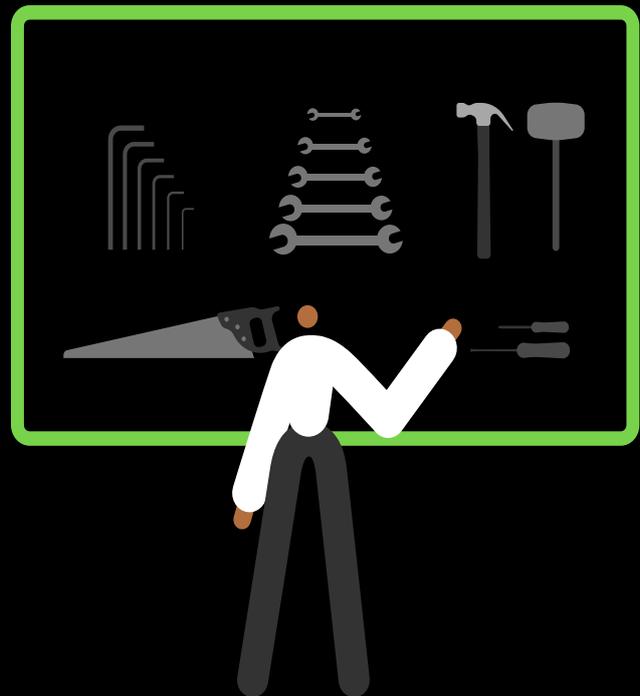
Vertrieb

Seite 21

Lagerbestandsverwaltung

Seite 23

Produktion



Was ist Sage Data & Analytics

Entscheidende Vorteile für Ihr Unternehmen

Sage Data & Analytics (SD&A) ermöglicht souveräne Entscheidungen auf einer soliden Datenbasis, die sich positiv auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Strategie, Ausrichtung und Investitionsentscheidungen von Unternehmen stützen sich somit auf verlässliche Daten und Fakten.

Vom Finanzergebnis über die Weiterentwicklung des Kundenangebots und die Prozessoptimierung bis hin zur strategischen Planung: Erfolgreiche Unternehmen generieren heute in allen Bereichen große Mengen verknüpfter Daten, die künftig noch weiter anwachsen werden und eine wichtige Grundlage für die Geschäftsführung bilden.

Sage Data & Analytics beinhaltet erstklassige Tools, Strategien und Methoden für die Datenverwaltung und -analyse. Sie erleichtern eine datenbasierte Entscheidungsfindung und bringen folgende Vorteile für Unternehmen mit sich:

- Daten aus Sage X3 werden automatisch in andere Unternehmensanwendungen wie ERP, CRM und HRM integriert. So haben Entscheider stets das gesamte Unternehmen im Blick und gewinnen wertvolle neue Erkenntnisse.
- Auf der Grundlage zuverlässiger Daten lassen sich rasch sinnvolle Entscheidungen treffen. Ineffiziente und/oder fehleranfällige manuelle Datenverarbeitungsprozesse gehören der Vergangenheit an.
- Dank der benutzerfreundlichen integrierten Tools für Data Governance, Datenschutz und -sicherheit sowie Systemverwaltung lassen sich die Compliance-Anforderungen problemlos erfüllen. Zugleich bleiben der IT-Aufwand und die Kosten im Rahmen.
- Vorkonfigurierte branchenspezifische Analysetools, Leistungskennzahlen und Kalkulationen machen Erfolge eindeutig messbar. Über rollenbasierte Dashboards sind jederzeit Echtzeitdaten aus Sage X3 abrufbar.



Die Lösung im Überblick

Heute sind Daten jederzeit von überall aus verfügbar und werden ohne zeitliche Verzögerung gesichert. Gleichzeitig nehmen die Datenschutzbedenken des Gesetzgebers und der Öffentlichkeit immer mehr zu.

Sage Data & Analytics berücksichtigt diese beiden Aspekte. Dadurch können Sie die Sicherheit und den Schutz Ihrer Daten gewährleisten und profitieren gleichzeitig von einem uneingeschränkten Zugriff.

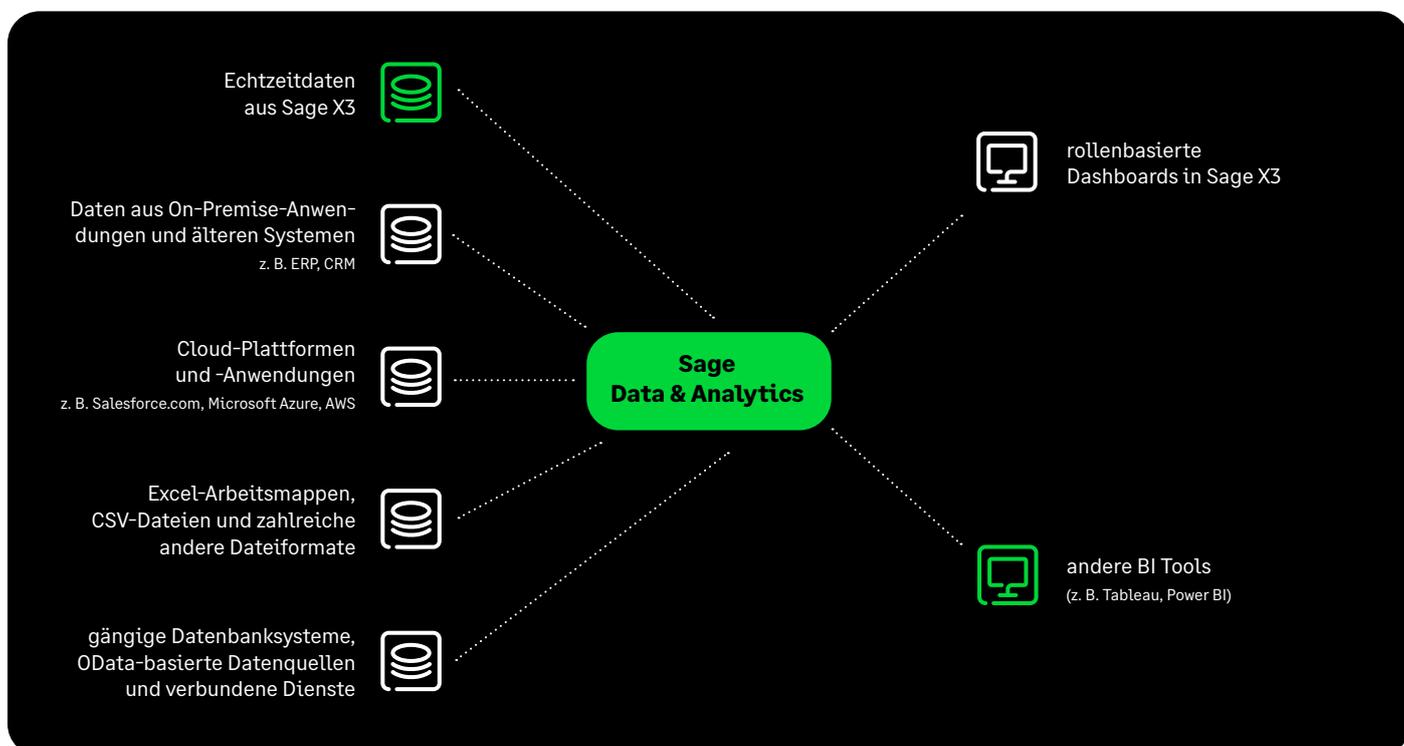
Es bietet eine regulierte, sichere und gesetzeskonforme Möglichkeit, Geschäftseinblicke aus Sage X3 sowie aus anderen Anwendungen und Datenquellen zu gewinnen. SD&A ist verfügbar als reine native Cloud-Lösung (SaaS), als On-Premise- oder private Cloud-Installation sowie als Hybrid-Lösung.

Es umfasst unter anderem leistungsstarke Self-Service-Reporting- und Analysetools sowie rollenbasierte Dashboards. Die vielseitig verwendbaren Kennzahlen, Messgrößen, Kalkulationen und Grafiken ermöglichen eine effektivere Zusammenarbeit und mehr Konsistenz.

Darüber hinaus sind all diese Elemente dynamisch und lassen sich auf mobilen Devices wie Smartphones, Tablets und anderen Geräten per Touch-Eingabe bedienen.

Die Herausforderungen im Umgang mit Unternehmensdaten sind komplex. SD&A vereinfacht die Prozesse und unterstützt alle Versionen von Sage X3 ab Version 7. Die Lösung erkennt individuelle Anpassungen von Sage X3 automatisch und passt sich ihrerseits an. SD&A kann als eigenständiges System, als Modul von Sage X3 oder im Rahmen einer umfassenderen Infrastruktur integrierter Geschäftsanwendungen bereitgestellt werden. Zudem werden Daten aus früheren Versionen von Sage X3 oder anderen ERP-Systemen in Sage Data & Analytics gespeichert, damit auch aus älteren Daten noch Berichte erstellt werden können.

Dadurch erfolgt die Umstellung auf die neueste Version von Sage X3 noch schneller und unkomplizierter, weil die Daten nicht umständlich in die aktive Sage X3-Datenbank migriert werden müssen.



Skalierbare Business-Intelligence-Lösung mit Hybrid-Option

- native Cloud-Lösung (SaaS)
- alternativ auch als private oder hybride Cloud oder als On-Premise-Lösung
- Daten-Gateway für den einfachen, optimierten Zugriff auf Cloud- oder lokale Datenquellen
- höchst flexible Architektur, die sich an wachsende Benutzer- und Datenanforderungen anpassen lässt

Automatisierte Datenintegration

- vorkonfigurierter Smart Data Connector für Sage X3 sowie andere Anwendungen und Datenquellen
- umfassende Datenverknüpfung und Lokalisierung von Metadaten
- automatisierte Zusammenführung von Daten und Angleichung von Tabellenstrukturen
- Extraktion mehrsprachiger Überschriften und automatische Änderungserkennung

Flexible vorkonfigurierte Datenmodelle

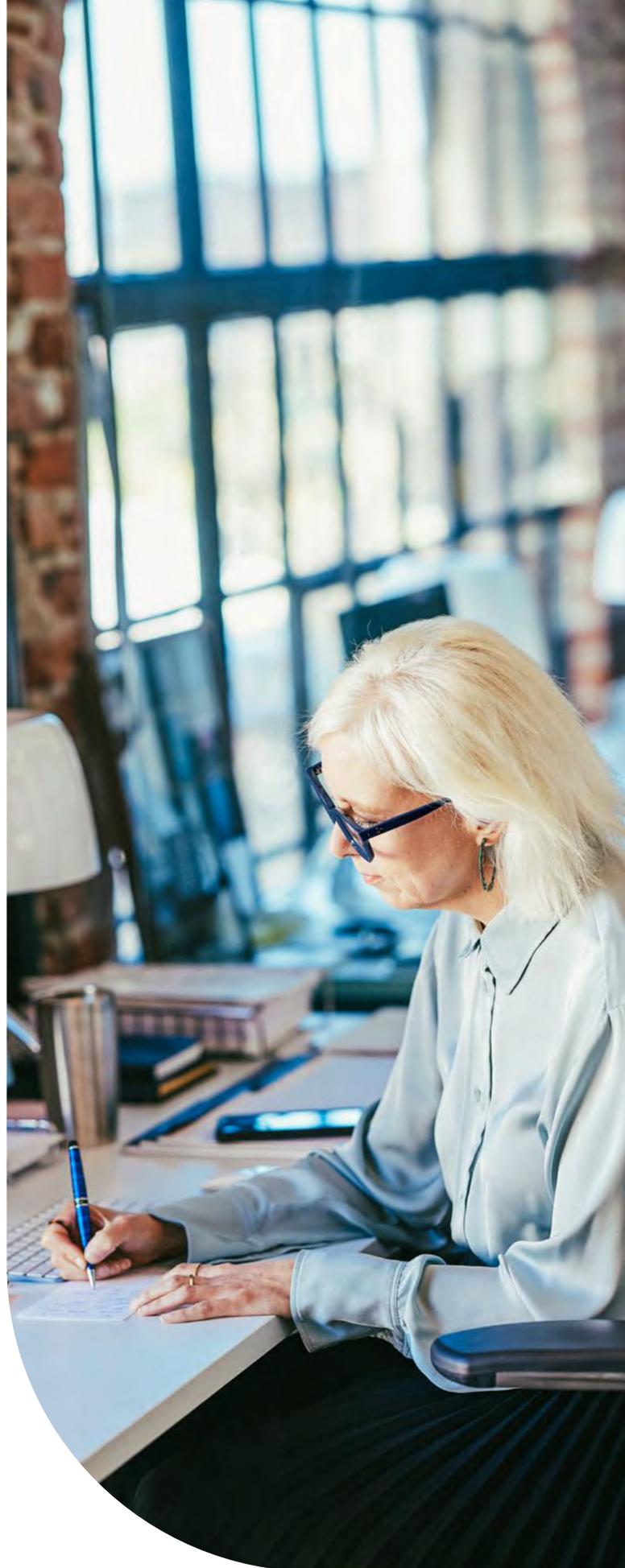
- integrierte Datenmodelle für Sage X3 und andere Anwendungen, z. B. ERP, CRM oder HRM
- flexible, je nach Reporting-Anforderungen frei konfigurierbare Datenmodellarchitektur
- keine Kenntnis zugrunde liegender Daten erforderlich dank benutzerfreundlicher Datenmodellierung
- weniger Komplexität und schnellerer Erkenntnisgewinn dank Automatisierung des Data Warehouse und der semantischen Ebene

Integrierte Data Governance

- Verwaltung und Datensicherheit auf vier Konfigurationsebenen
- dynamische Extraktion der Benutzerzugriffseinstellungen aus Sage X3 und Übernahme in Sage Data & Analytics
- Prüfung, Überwachung und ausführliche Aktivitätsprotokollierung mit Dashboard- Visualisierung
- geringere IT-Kosten und betriebliche Kontinuität dank Versionierung

Integrierte Analyse- und Visualisierungstools

- leistungsstarke Funktionen für Self-Service-Reporting, grafische Darstellung und Dashboard- Erstellung
- effektivere Zusammenarbeit und mehr Konsistenz dank wiederverwendbarer Elemente
- bereichsübergreifende Berichterstattung und Analyse
- dynamische, für Touch-Eingaben optimierte Visualisierung mit anpassbarer Detailgenauigkeit auf allen Datenebenen und sämtlichen Geräten



Datenverwaltung und -analyse nahtlos integriert in Sage X3

Sage Data & Analytics verbessert die operative Leistung und erleichtert die Gewinnung verwertbarer Erkenntnisse sowie die Entscheidungsfindung.

Die Lösung ist eng mit der Sage X3-Plattform verzahnt. Sie verfügt über eine einsatzfertig integrierte Smart Data Source zur Erfassung von Sage X3-Daten, dem Sage X3-Datenmodell, eingebetteten Analysedaten und Visualisierungen. Dadurch lässt sich Sage Data & Analytics innerhalb weniger Tage bereitstellen und in Betrieb nehmen. Im Vergleich zu herkömmlichen Business-Intelligence-Projekten lassen sich somit deutlich schneller verwertbare Erkenntnisse gewinnen.

Smart Data Source für Sage X3

- Metadaten (lokalisierte Überschriften, Schlüssel, Beziehungen, Module)
- einzelne oder mehrere Ordner
- Extraktion unternehmensspezifischer sowie mehrsprachiger Überschriften
- automatische Konfiguration von Analysedimensionen
- statistischer Support
- automatische Beschriftung lokalisierter Menüs
- automatische Änderungserkennung
- verschiedene Tabellen
- Währungsumrechnung

Vorkonfiguriertes Sage X3-Datenmodell

- vormodelliertes Data Warehouse für Finanzen, Debitoren, Kreditoren, Vertrieb, Einkauf, Fertigung und Bestandsmanagement
- konfigurierbare Währungsumrechnung
- benutzerdefinierte Kontokategorien für Konsolidierungszwecke
- Unterstützung von Kontopyramiden und Reporting-Codes
- benutzerfreundliches Data-Warehouse-Schema für die betriebliche Berichterstattung
- generische Datumsangaben sowie Abbildung des Geschäftsjahres
- georeferenzierte Adressen für Kartendiagramme

Analyseerstellung über die Benutzeroberfläche von Sage

- Zugriff auf bereichsübergreifende Analysen über die Benutzeroberfläche von Sage X3
- Leistungsmessung mithilfe vorkonfigurierter Best-Practice-Kalkulationen
- einsatzfertige auf die Sage X3-Rollen zugeschnittene Dashboards
- vorkonfigurierte Analysen für sämtliche Sage X3-Funktionen von Finanzen über Fertigung, Handel und Vertrieb bis hin zu Services
- dynamische, für Touch-Eingaben optimierte und vollständig responsive Benutzeroberfläche für alle Geräte



Vorkonfigurierte funktionale Analysen und rollenbasierte Darstellung

Werfen Sie einen genaueren Blick auf die Optionen für funktionale Analysen und eine rollenbasierte Darstellung in Sage Data & Analytics. Im Folgenden erläutern wir die Herausforderungen und Zusammenhänge der verschiedenen Benutzerrollen. Zudem stellen wir die vorkonfigurierten Module und Kennzahlen vor, die den einzelnen Benutzertypen zur Verfügung stehen.

Finanzen: Hauptbuch

Finanzleiter

Das Dashboard für Finanzleiter liefert wichtige Messgrößen zur laufenden Einschätzung von Rentabilität und Liquidität. Mithilfe verschiedener branchenüblicher Kennzahlen können sich die Benutzer rasch einen Überblick über die Geschäftsentwicklung verschaffen.

Bei Bedarf lassen sich Detailinformationen zu den Analysen anzeigen. Auch zusammenfassende Berichte sind schnell und einfach abrufbar.

Multinationalen Unternehmen stehen verschiedene Berichtswährungen und eine benutzerdefinierte Währungsumrechnung zur Verfügung.

Zielgruppe

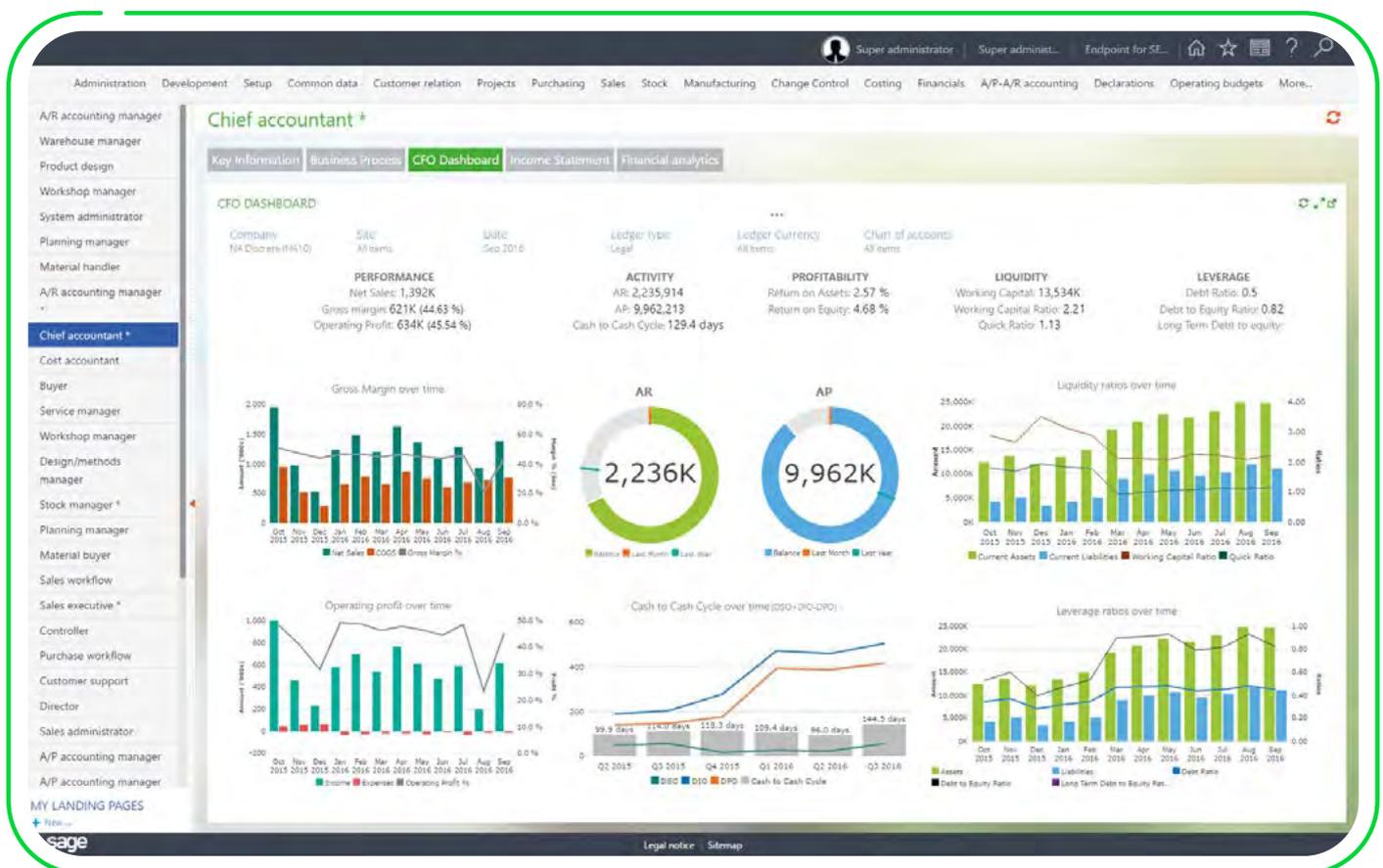
- Finanzleiter
- Leitende Angestellte
- Bereichsleiter Betrieb

Geschäftsvorteile

- Sie können sich jederzeit einen Überblick über die wichtigsten Leistungskennzahlen verschaffen
- Sie behalten die Entwicklung der Rentabilitäts und Bilanzkennzahlen stets im Auge
- Dank der übersichtlichen Zusammenfassung sehen Sie auf einen Blick, wo Ihr Unternehmen steht

Interaktive Funktionen

- Filtern nach: Unternehmen, Monat
- Anzeigen zusätzlicher Informationen durch Bewegen des Mauszeigers über eine Zelle oder ein Diagrammelement
- Drillthrough: Analyse der X3-Transaktionen, die einer Zelle oder einem Segment zugrunde liegen
- Drillup/Drilldown: Anzeigen von Zusammenfassungen bzw. Detailinformationen zu einzelnen Diagrammelementen



Finanzen: Hauptbuch

Wichtige Kennzahlen für Finanzleiter

Geschäftsentwicklung

- ausgewählte monatliche Nettoumsätze (Umsätze abzüglich Retouren und Preisnachlässen)
- ausgewählte monatliche Bruttomargen und Prozentsätze (Nettoumsätze abzüglich Wareneinsatz)
- ausgewählte monatliche Betriebsgewinne (Bruttomarge abzüglich betrieblicher Aufwendungen)

Aktivität

- ausgewählte monatliche Debitorensalden
- ausgewählte monatliche Kreditorensalden
- Geldumschlag (Lagerdauer zuzüglich Inkassoperiode abzüglich Lieferantenzahlungsziel)

Rentabilität

- Gesamtkapitalrentabilität (Nettobetriebsgewinn nach Steuern dividiert durch das Gesamtvermögen)
- Eigenkapitalrentabilität (Nettobetriebsgewinn nach Steuern dividiert durch das gesamte Eigenkapital)

Liquidität

- Working Capital (Umlaufvermögen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten)
- Working Capital Ratio (Umlaufvermögen dividiert durch die kurzfristigen Verbindlichkeiten)
- Quick Ratio (Umlaufvermögen abzüglich Lagerbeständen dividiert durch die kurzfristigen Verbindlichkeiten)

Fremdkapitalanteil

- Fremdkapitalquote (Fremdkapital dividiert durch die Bilanzsumme)
- Verschuldungsgrad (Fremdkapital dividiert durch das Eigenkapital)
- langfristiger Verschuldungsgrad (langfristige Verbindlichkeiten dividiert durch das Eigenkapital)

Bruttomarge im Zeitverlauf

- Vergleich von Nettoumsätzen und Kosten der verkauften Waren über die letzten zwölf Monate

Betriebsgewinn im Zeitverlauf

- Vergleich von Bruttomarge und Aufwendungen über die letzten zwölf Monate
- Liniendiagramm: Betriebsgewinn in Prozent über die letzten zwölf Monate

Debitoren-Ringdiagramm

- Debitorensalden des aktuellen, des vergangenen und des Vorjahresmonats

Kreditoren-Ringdiagramm

- Kreditorensalden des aktuellen, des vergangenen und des Vorjahresmonats
- Liquiditätskennzahlen im Zeitverlauf
- Vergleich von aktuellen Vermögenswerten und aktuellen Verbindlichkeiten über die letzten zwölf Monate
- Liniendiagramm: Working Capital Ratio und Quick Ratio über die letzten zwölf Monate

Verschuldungsquote im Zeitverlauf

- Vergleich von Gesamtvermögen und Gesamtverbindlichkeiten über die letzten zwölf Monate
- Liniendiagramm: Fremdkapitalquote, Verschuldungsgrad und langfristiger Verschuldungsgrad über die letzten zwölf Monate
- Geldumschlag im Zeitverlauf (Lagerdauer zuzüglich Inkassoperiode abzüglich Lieferantenzahlungsziel)
- Liniendiagramm: Vergleich von Inkassoperiode, Lagerdauer und Lieferantenzahlungsziel über die letzten zwölf Monate
- Vergleich Geldumschlag über die letzten zwölf Monate (mit Datenbeschriftungen)

Rentabilitätskennzahlen im Zeitverlauf

- Liniendiagramm: Gesamtkapitalrentabilität und Eigenkapitalrentabilität über die letzten zwölf Monate

Finanzen: Hauptbuch

Gewinn- und Verlustrechnung

Eine fristgerechte Finanzberichterstattung ist für Unternehmen entscheidend. Das GuV-Dashboard basiert auf der Gewinn- und Verlustrechnung, umfasst jedoch zusätzlich Trendanalysen und wichtige Margen.

Mithilfe des Dashboards können Entscheidungsträger die Ertragskraft des Unternehmens und Wachstumstendenzen auf einen Blick einschätzen. Für sämtliche Zahlen lassen sich Detailinformationen anzeigen.

Zielgruppe

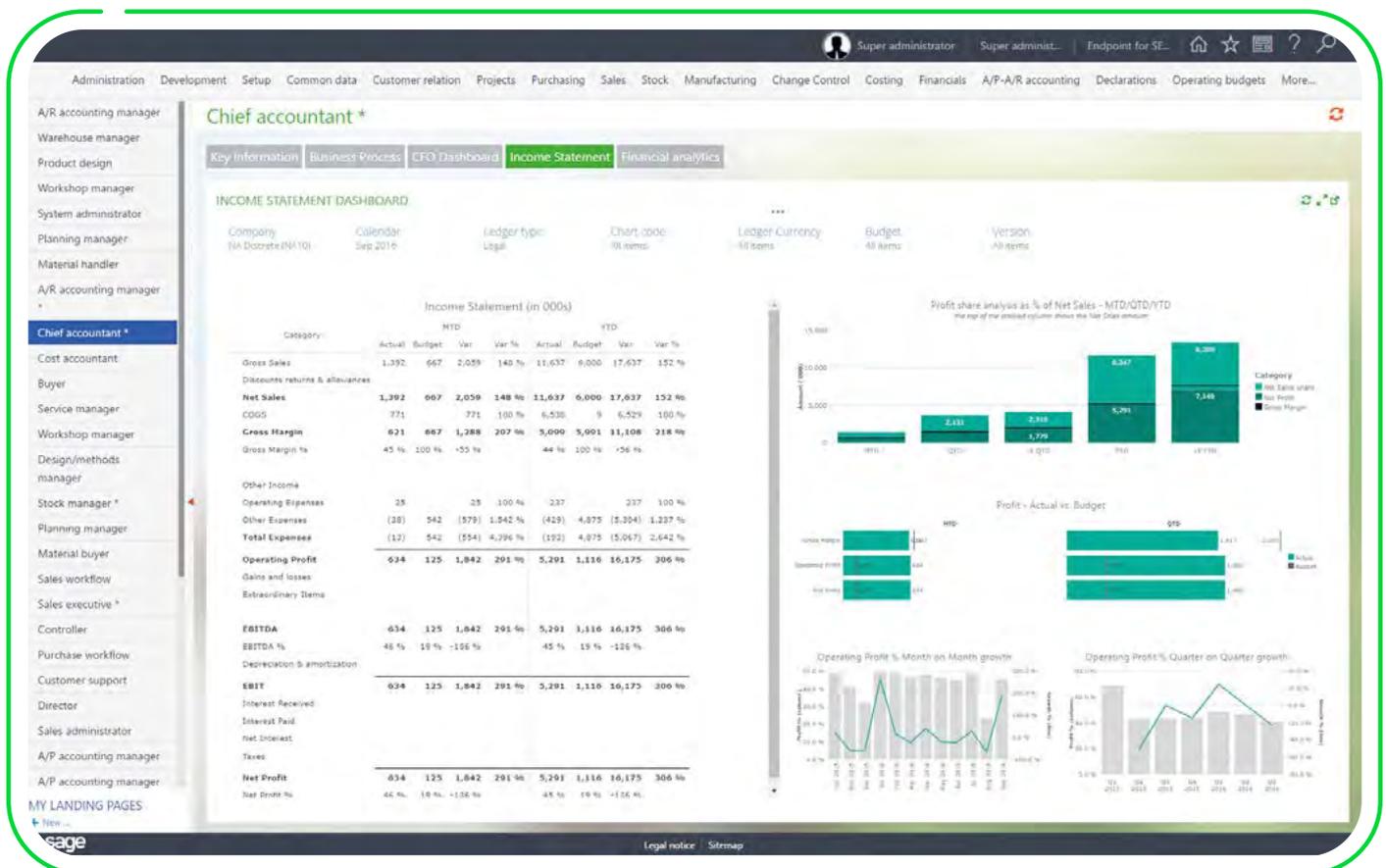
- Geschäftsführer/Vorstandsvorsitzender
- Finanzleiter
- Finanzbuchhalter

Geschäftsvorteile

- Sie behalten die Rentabilität und Wachstumstrends im Auge
- Sie können die Gewinnentwicklung und das Wachstum im Zeitverlauf prüfen und vergleichen
- Sie haben wichtige Margen immer im Blick

Interaktive Funktionen

- Filtern nach: Unternehmen, Geschäftsmonat und Finanzierungsmodell
- Anzeigen zusätzlicher Informationen durch Bewegen des Mauszeigers über eine Zelle oder ein Diagrammelement
- Drillthrough: Analyse der Sage X3-Transaktionen, die einer Zelle oder einem Segment zugrunde liegen
- Drillup/Drilldown: Anzeigen von Zusammenfassungen bzw. Detailinformationen zu einzelnen Diagrammelementen



Finanzen

Debitoren

Das Debitoren-Dashboard ist ein unverzichtbares Tool für Cashflow-Verbesserungen und ein effektiveres Inkasso. Wichtige Branchenkennzahlen in Kombination mit anderen Informationen auf dem Dashboard helfen Ihnen, die Durchlaufzeit von der Bestellung bis zur Kasse zu verkürzen. Inkassotrends und Sorgenkunden lassen sich auf einen Blick erkennen. Die mühsame Konsolidierung nach Fälligkeit aufgeschlüsselter Saldenbilanzen gehört der Vergangenheit an: Auf dem Dashboard sehen Sie sämtliche Interaktionen eines Kunden mit Ihrem Unternehmen und können sich bei Bedarf Detailinformationen zu einzelnen Posten anzeigen lassen.

Zielgruppe

- Geschäftsführer/Vorstandsvorsitzender
- Finanzleiter
- Leiter Forderungsmanagement
- Inkassobeauftragter
- Buchhalter

Geschäftsvorteile

- Sie sind jederzeit bestens über die Kundensalden und die Effektivität des Inkassomanagements informiert
- Sie können Kundenabrechnungs- und Inkassotrends nachvollziehen
- Sie können analysieren, wie sich der Forderungseinzug auf den Cashflow auswirkt
- Sie finden mühelos heraus, bei welchen Kunden immer wieder Zahlungsverzögerungen auftreten

Interaktive Funktionen

Die Kennzahlen zum Forderungseinzug basieren auf den Hauptbuchbeträgen und sind von den nachfolgend genannten Filtern ausgenommen.

- Filtern nach: Unternehmen, Monat
- Anzeigen zusätzlicher Informationen durch Bewegen des Mauszeigers über eine Zelle oder ein Diagrammelement
- Drillthrough: Analyse der X3-Transaktionen, die einer Zelle oder einem Segment zugrunde liegen
- Drillup/Drilldown: Anzeigen von Zusammenfassungen bzw. Detailinformationen zu einzelnen Diagrammelementen



Wichtige Kennzahlen zu Debitoren

Offene Transaktionen

- Anzahl von Kunden mit unbeglichenen Forderungen und Betrag
- Anzahl von Kunden mit überfälligen Verbindlichkeiten und Betrag
- durchschnittliche Anzahl von Tagen, seit denen Debitorenrechnungen überfällig sind
- Anzahl von Kunden mit aktuellen Forderungen und Betrag

Überfällige Forderungen nach Fälligkeit

- überfällige Forderungen nach Fälligkeitsperiode; Mauszeiger über Zellen bewegen, um Beträge anzuzeigen; Betrag in der Mitte ist überfälliger Gesamtbetrag

Aktuelle Forderungen nach Fälligkeit

- aktuelle Forderungen nach Fälligkeitsperiode; Mauszeiger über Zellen bewegen, um Beträge anzuzeigen; Betrag in der Mitte ist überfälliger Gesamtbetrag

Monatsergebnis seit Monatsbeginn

- Collection Effectiveness Index (CEI) im ausgewählten Monat: Der ist eine Kennzahl, welche die Effektivität des Inkassomanagements im Zeitverlauf in Prozent angibt; je näher sie bei 100 Prozent liegt, umso effektiver ist der Forderungseinzug
- Inkassoperiode (Days Sales Outstanding, DSO) im ausgewählten Monat: Mit dieser Kennzahl wird die Forderungslaufzeit gemessen, d. h. die Anzahl von Tagen bis zum Zahlungseingang beim Unternehmen
- bestmögliche Inkassoperiode (Best Possible Days Sales Outstanding, BPDSO) im ausgewählten Monat: Mit dieser Kennzahl wird die Anzahl von Tagen bis zur Begleichung laufender Rechnungen gemessen
- durchschnittliche Überfälligkeitstage (Average Days Delinquent, ADD) im ausgewählten Monat

Top Ten der überfälligen Forderungen

- Anzeige der zehn Kunden mit dem höchsten Umfang überfälliger Forderungen

Top Ten der aktuellen Forderungen

- Anzeige der zehn Kunden mit dem höchsten Umfang aktueller Forderungen

Effektivität des Inkassomanagements über Zeit

- Zusammenfassung der Kennzahlen zum Forderungseinzug über die letzten sechs Monate
- Nettoumsätze: Hauptbuchumsätze abzüglich Retouren und Preisnachlässen in diesem Monat
- Forderungen: allgemeiner Saldo in diesem Monat
- aktuell: in diesem Monat erstellte nicht fällige Rechnungen (ohne unbezahlte Rechnungen, deren Rechnungs- und Fälligkeitsdatum in den ausgewählten Monat fallen)
- Collection Effectiveness Index (CEI) im ausgewählten Monat Inkassoperiode (Days Sales Outstanding, DSO) im ausgewählten Monat
- bestmögliche Inkassoperiode (Best Possible Days Sales Outstanding, BPDSO) im ausgewählten Monat
- durchschnittliche Überfälligkeitstage (Average Days Delinquent, ADD) im ausgewählten Monat

Tage bis zur Zahlung im Zeitverlauf

- durchschnittliche Anzahl von Tagen bis zur Zahlung im Verlauf von vier Monaten
- Anzahl bearbeiteter Rechnungen in den letzten vier Monaten
- durchschnittliche Anzahl von Tagen in den letzten vier ausgewählten Monaten
- lineare Regressionsgerade über die durchschnittliche Anzahl von Tagen bis zur Zahlung in den letzten vier Monaten

CEI vs. DSO

- Vergleich von Collection Effectiveness Index (CEI) und Inkassoperiode (DSO) über die letzten vier Monate: Vergleich der Effizienz des Order-to-Cash- Prozesses mit der Effektivität des Inkassomanagements

DSO vs. ADD

- Vergleich von Inkassoperiode (DSO) und durchschnittlichen Überfälligkeitstagen (ADD): Vergleich der nicht säumigen Kunden mit den säumigen

Finanzen

Kreditoren

Eine effektive Kontrolle des Kreditorenteams ist entscheidend für die Beziehungspflege. Das Kreditoren-Dashboard zeigt Kennzahlen an, die wichtig für die Pflege guter Lieferantenbeziehungen, die Lieferkontinuität und die Beobachtung des Cashflows sind. Diese Informationen helfen, die Effektivität der Kreditorenprozesse und die Abwicklungseffizienz des Kreditorenteams zu überwachen.

Das Dashboard bietet einen Überblick über das gesamte Unternehmen. Mithilfe verschiedener Filter lässt sich die bereichsübergreifende Entwicklung einzelner Lieferanten oder Gruppen nachvollziehen.

Zielgruppe

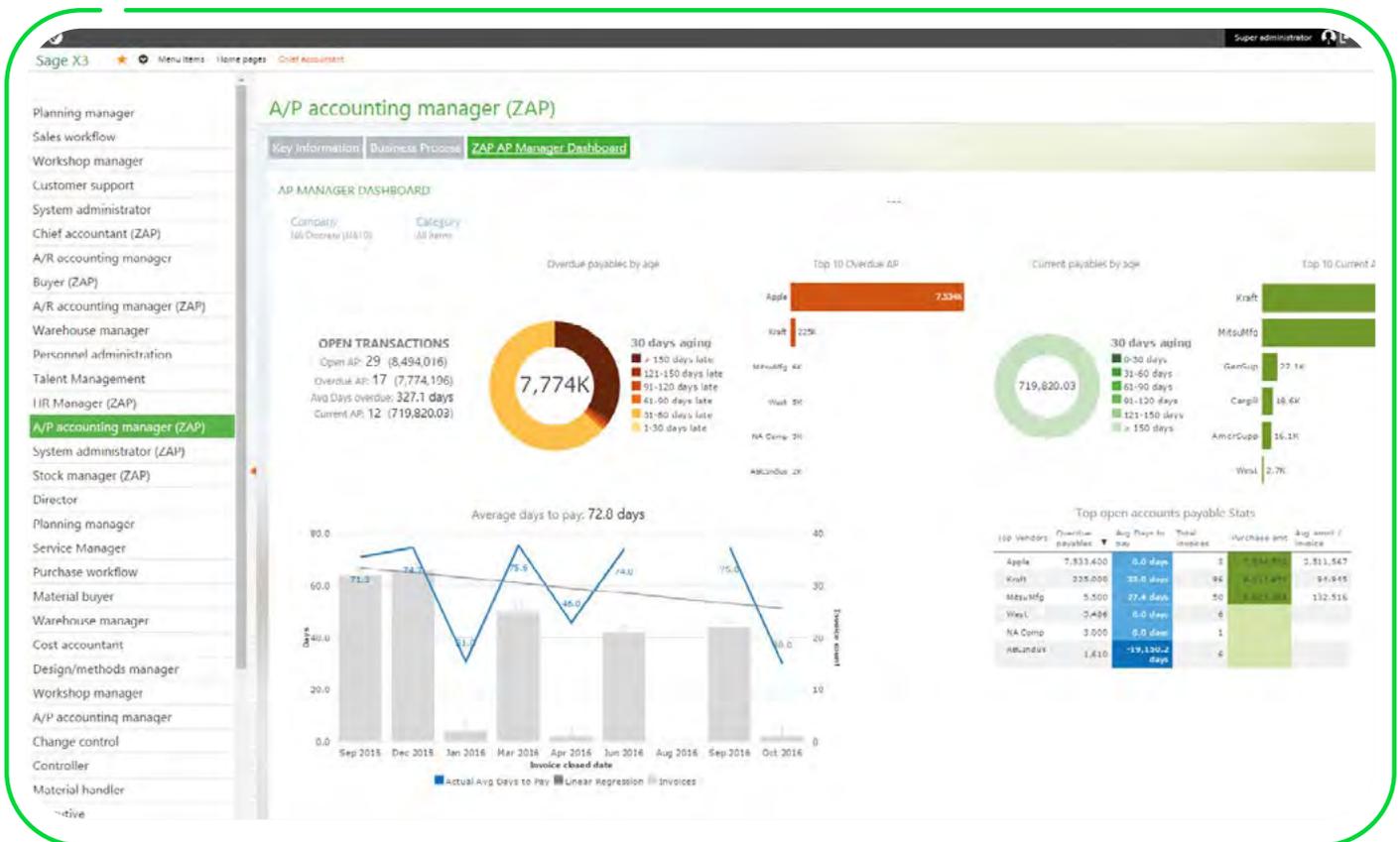
- Geschäftsführer/Vorstandsvorsitzender
- Finanzleiter
- Buchhalter
- Leiter Kreditorenbuchhaltung
- Accounts Payable Manager
- Sachbearbeiter Kreditorenbuchhaltung

Geschäftsvorteile

- Sie können sicherstellen, dass das Kreditorenteam effizient arbeitet und der Procure-to-Pay- Prozess reibungslos funktioniert
- Sie haben die Zahlungsabwicklung im Blick und kennen die besten Anbieter
- Sie pflegen Ihre Lieferantenbeziehungen

Interaktive Funktionen

- Filtern nach: Unternehmen, Kreditorengruppen
- Anzeigen zusätzlicher Informationen durch Bewegen des Mauszeigers über eine Zelle oder ein Diagrammelement
- Drillthrough: Analyse der zugrunde liegenden Sage X3-Transaktionen



Finanzen

Wichtige Kennzahlen zu Kreditoren

Offene Transaktionen

- Anzahl von Lieferanten mit unbeglichenen Verbindlichkeiten und Betrag
- Anzahl von Lieferanten mit überfälligen Verbindlichkeiten und Betrag
- durchschnittliche Anzahl von Tagen, seit denen Kreditorenrechnungen überfällig sind
- Anzahl von Lieferanten mit aktuellen Verbindlichkeiten und Betrag
- Skontogewährung in der Unternehmenswährung

Überfällige Forderungen nach Fälligkeit

- überfällige Verbindlichkeiten nach Fälligkeitsperiode; Mauszeiger über Zellen bewegen, um Beträge anzuzeigen; Betrag in der Mitte ist überfälliger Gesamtbetrag

Top Ten der überfälligen Verbindlichkeiten

- Anzeige der zehn Lieferanten mit dem höchsten Umfang überfälliger Verbindlichkeiten, sortiert nach absteigendem Saldo

Aktuelle Verbindlichkeiten nach Fälligkeit

- aktuelle Verbindlichkeiten nach Fälligkeitsperiode; Mauszeiger über Zellen bewegen, um Beträge anzuzeigen; Betrag in der Mitte ist überfälliger Gesamtbetrag

Top Ten der aktuellen Verbindlichkeiten

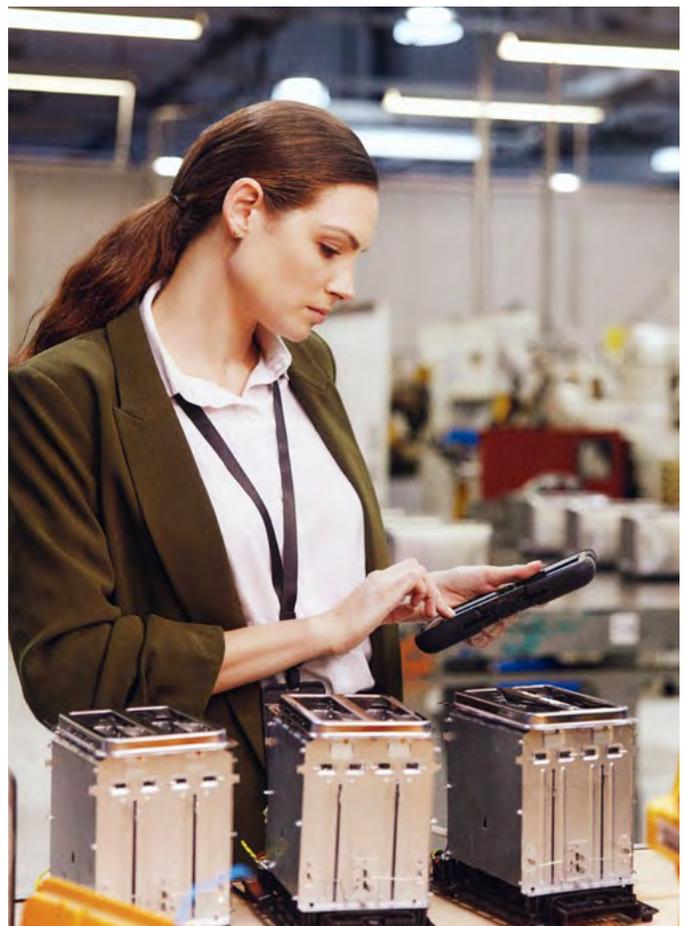
- Anzeige der zehn Lieferanten mit dem höchsten Umfang aktueller Verbindlichkeiten

Tage bis zur Zahlung im Zeitverlauf

- durchschnittliche Anzahl von Tagen bis zur Zahlung über zwölf Monate
- Spalten zeigen Anzahl bearbeiteter Rechnungen in den letzten zwölf Monaten
- Liniendiagramm: tatsächliche durchschnittliche Anzahl von Tagen bis zur Zahlung in den letzten zwölf Monaten
- lineare Regressionsgerade über die durchschnittliche Anzahl von Tagen bis zur Zahlung über die letzten zwölf Monate

Wichtigste Statistiken zu offenen Verbindlichkeiten

- wichtigste Lieferanten nach überfälligen Beträgen; Mauszeiger über Lieferantennamen bewegen, um Lieferantendaten anzuzeigen
- überfällige Verbindlichkeiten gegenüber dem Lieferanten
- durchschnittliche Anzahl von Tagen bis zur Zahlung an den Lieferanten für alle Zeiträume
- Anzahl bearbeiteter Rechnungen des Lieferanten für alle Zeiträume
- Gesamtwert bearbeiteter Rechnungen des Lieferanten in der Unternehmenswährung für alle Zeiträume
- durchschnittlicher Rechnungsbetrag des Lieferanten



Einkauf

Einkaufsleiter

Das Dashboard des Einkaufsleiters bietet dem Anwender einen umfassenden Einblick in die Beschaffungsvorgänge. Es zeigt alle Informationen an, die Sie benötigen, um den Procure-to-Pay-Prozess zu verwalten und die langfristige Zuverlässigkeit Ihrer Lieferkette sicherzustellen. Es bietet nicht nur eine Übersicht über die wichtigsten Lieferanten, sondern beinhaltet auch entsprechende Messgrößen, die Sie zur Pflege der Lieferantenbeziehungen benötigen. Durch Ausgabenanalysen werden die meistbestellten Artikel ersichtlich. Dank der Datenschnittfunktion lassen sich Analyseergebnisse für ausgewählte Lieferanten oder Artikel anzeigen.

Zielgruppe

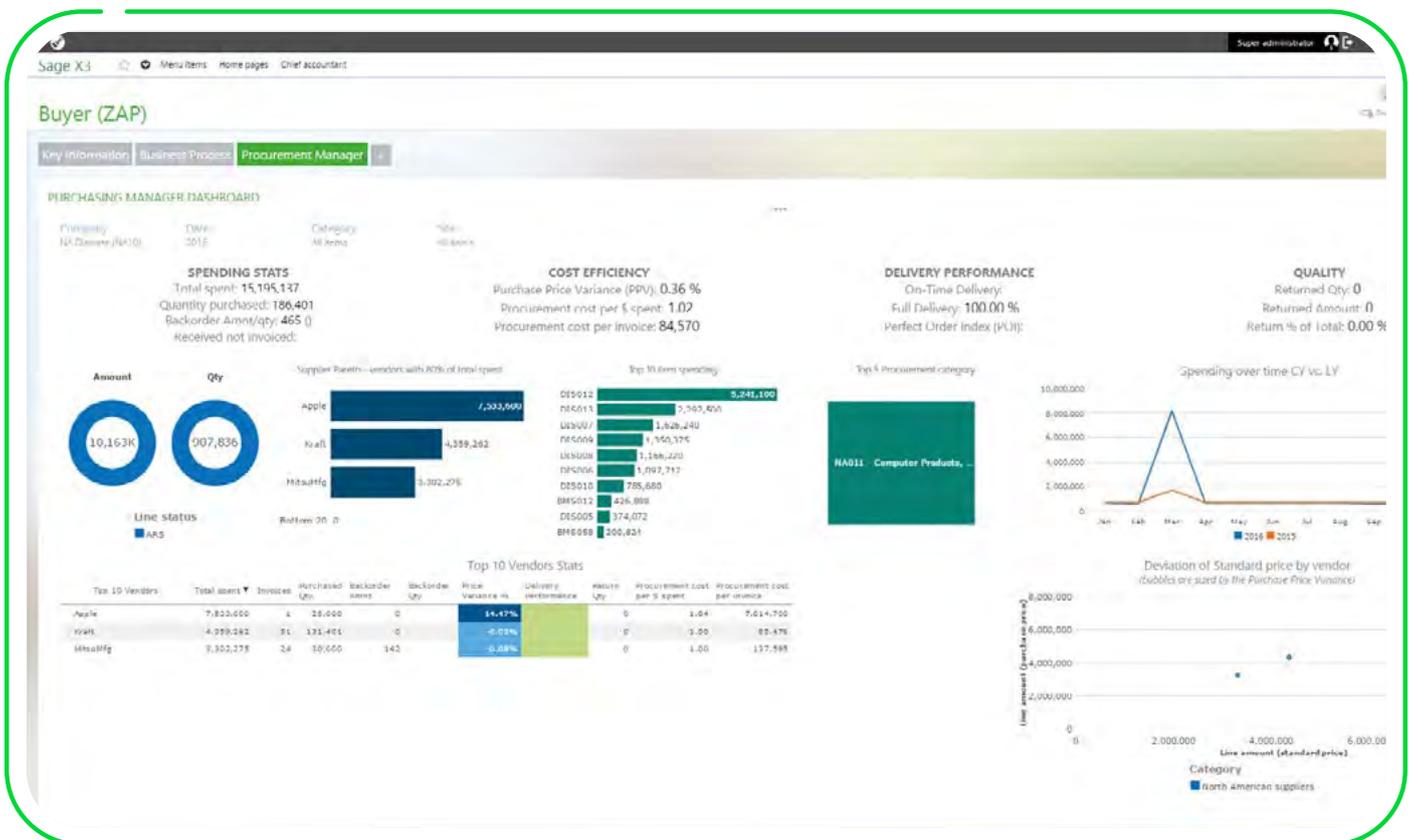
- Einkaufsleiter

Geschäftsvorteile

- Sie behalten die Anbieterleistung und die Ausgaben stets im Auge
- Sie erkennen Lieferperformance- und Ausgabentrends auf einen Blick
- Sie erfahren alles Wissenswerte über Ihre Lieferanten

Interaktive Funktionen

- Filtern nach: Unternehmen, Datum, Lieferantengruppe und Beschaffungskategorie
- Anzeigen zusätzlicher Informationen durch Bewegen des Mauszeigers über eine Zelle oder ein Diagrammelement
- Drillthrough: Analyse der Sage X3-Transaktionen, die einer Zelle oder einem Segment zugrunde liegen
- Drillup/Drilldown: Anzeigen von Zusammenfassungen bzw. Detailinformationen zu einzelnen Diagrammelementen



Einkauf

Wichtige Kennzahlen für Einkaufsleiter

Ausgabenstatistiken

- Gesamtausgaben: Gesamtwert der im laufenden Jahr aufgegebenen Bestellungen
- Abnahmemenge: in den im laufenden Jahr bearbeiteten Rechnungen angegebene Gesamtmenge nach Kaufeinheit derzeitige Rückstandsbeiträge und -mengen
- empfangen, nicht fakturiert: Wert entgegengenommener Bestellpositionen, für die keine Rechnungsabwicklung erfolgt ist

Kosteneffizienz

- Einkaufspreisabweichung in Prozent (Ist-Betrag der Auftragsrechnung dividiert durch den Rechnungsbetrag bei Zugrundelegung des Standardkostenpreises): zeigt die durchschnittliche Differenz zwischen dem Stückpreis auf der Rechnung und den Standardkosten im System
- Beschaffungskosten pro ausgegebenem Euro (Rechnungsbetrag auf Basis des Inventarwerts dividiert durch den Ist-Betrag der Auftragsrechnung); ein Wert über 1 deutet auf einen Aufschlag auf Lagerartikel hin, ein Wert unter 1 auf Preisnachlässe oder Abschreibungen auf Artikel
- Beschaffungskosten pro Rechnung (Rechnungsbetrag auf Basis des Inventarwerts dividiert durch den Ist-Betrag der Auftragsrechnung); gibt Aufschluss über den Umfang von Aufschlägen oder Preisnachlässen, die für eine Rechnung verbucht wurden.

Lieferperformance

- pünktliche Lieferung: Prozentsatz von innerhalb der vorgesehenen Lieferfrist ausgelieferten Bestellungen; entspricht der Liefer(termin)treue
- vollständige Lieferung: Prozentsatz von mit der ersten Lieferung vollständig ausgelieferten Bestellungen; entspricht der Liefergenauigkeit
- Perfect Order Index (POI): fehlerfreie Auftragsabwicklung, berechnet aus der Liefertreue multipliziert mit der Liefergenauigkeit

Qualität

- retournierte Menge im laufenden Jahr in Kaufeinheiten
- retournierter Betrag im laufenden Jahr
- Retouren in Prozent des Gesamtwerts: Wert retournierter Artikel im Vergleich zum Gesamtbestellwert des laufenden Jahres; ein Maß für die Lieferantenqualität

Offener Bestellpositionsstatus

- Wert der Bestellpositionen nach aktuellem Positionsstatus im laufenden Jahr
- Menge der Bestellpositionen nach aktuellem Positionsstatus im laufenden Jahr auf Basis der Kaufeinheit

Lieferanten-Pareto-Analyse: Anbieter, auf die 80 Prozent der Gesamtausgaben entfallen

- Auflistung der Anbieter, auf die 80 Prozent des gesamten Einkaufsvolumens entfallen, und des jeweiligen Ausgaben-volumens; wichtigste Anbieter in der Lieferkette werden grafisch dargestellt

Die zehn wichtigsten Ausgabenposten

- Anzeige der zehn gefragtesten Bestandspositionen des laufenden Jahres nach Rechnungsbetrag

Die fünf wichtigsten Beschaffungskategorien

- Anzeige der fünf gefragtesten Beschaffungskategorien des laufenden Jahres nach Rechnungsbetrag

Ausgabenentwicklung im Vergleich zum letzten Jahr

- in diesem Monat bewegte Bestände in Lagermaßeinheiten
- bewegte Bestände in Lagermaßeinheiten nach Richtung über die letzten zwölf Monate

Die elf wichtigsten Anbieterstatistiken (nach Gesamtausgaben im laufenden Jahr)

- Gesamtausgaben im laufenden Jahr
- Anzahl bearbeiteter Rechnungen im laufenden Jahr
- Abnahmemenge im laufenden Jahr in Kaufeinheiten
- derzeitiger Lieferrückstandsbeitrag
- derzeitige Lieferrückstandsmenge
- für den Anbieter errechnete Preisabweichung bei vorhandenem Standardkostenpreis für bezogene Artikel
- Lieferperformance: Perfect Order Index (POI) des Anbieters im laufenden Jahr
- retournierte Mengen des Anbieters im laufenden Jahr
- retournierte Beträge des Anbieters im laufenden Jahr
- Beschaffungskosten pro ausgegebenem Euro
- Beschaffungskosten pro Rechnung

Vertrieb

Bereichsleiter Vertrieb

Mithilfe dieses Dashboards können Vertriebsleiter über eine zentrale Ansicht sämtliche Vertriebsbereiche im Unternehmen effektiv monitoren. Bei multinationalen Unternehmen ist dank Währungsumrechnung und Unterstützung verschiedener Berichtswährungen eine konsolidierte Darstellung in der gewünschten Währung möglich.

Mit unseren bewährten Analysetools können Vertriebsleiter Trends analysieren und anhand korrekter, topaktueller Daten fundierte Entscheidungen treffen.

Mit der Datenschnittfunktion können sie innerhalb eines Dashboards unterschiedliche Analysen durchführen. Die Drillthrough-Funktion ermöglicht eine ausführlichere Untersuchung der zugrunde liegenden Daten und eine rasche Erkennung etwaiger Probleme.

Zielgruppe

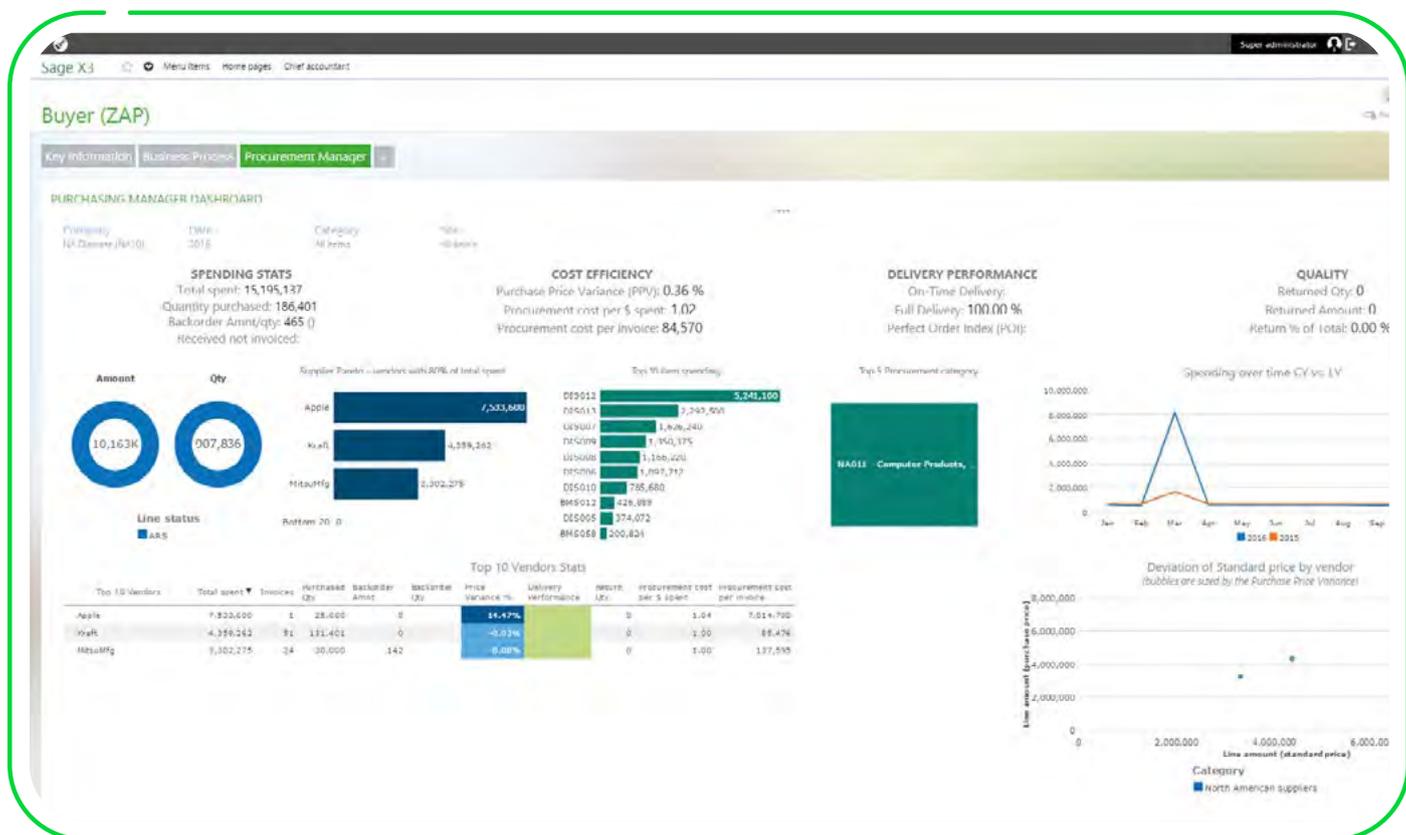
- Geschäftsführer/Vorstandsvorsitzender
- Finanzleiter
- Vertriebsleiter

Geschäftsvorteile

- Sie können wichtige Umsatzkennzahlen prüfen
- Sie behalten Ihre Kunden und die Umsatzentwicklung im Auge
- Sie erfahren, welche Regionen, Kunden und Produkte besonders wichtig sind

Interaktive Funktionen

- Filtern nach: Unternehmen
- Anzeigen zusätzlicher Informationen durch Bewegen des Mauszeigers über eine Zelle oder ein Diagrammelement
- Drillthrough: Analyse der Sage X3-Transaktionen, die einer Zelle oder einem Segment zugrunde liegen
- Drillup/Drilldown: Anzeigen von Zusammenfassungen bzw. Detailinformationen zu einzelnen Diagrammelementen
- Anzeigen weiterführender Informationen zu bestimmten Zellen mittels Datenschnittfunktion durch Klicken auf Diagrammwerte



Einkauf

Wichtige Kennzahlen für Bereichsleiter Vertrieb

Umsatzstatistiken

- fakturierte Umsätze laufender Monat (Vormonat)
- fakturierte Umsätze laufendes Quartal (Vorquartal)
- fakturierte Umsätze laufendes Jahr seit Jahresbeginn (Vorjahr seit Jahresbeginn)

Kundenstatistiken für dieses Quartal

- Kunden mit Umsatz: Anzahl von Kunden, denen in diesem Quartal Beträge in Rechnung gestellt wurden
- Neukunden: Anzahl von Kunden, denen in diesem Quartal erstmals Beträge in Rechnung gestellt wurden
- in diesem Quartal erstellte Rechnungen an Einmalkunden

Ist-Umsatz vs. Soll-Umsatz seit Quartalsbeginn

- Wachstum in Prozent im Vergleich zum letzten Quartal
- laufendes Quartal seit Quartalsbeginn: Wert in der Mitte
- Vorquartal seit Quartalsbeginn
- Wert im selben Quartal des Vorjahres
- prognostizierter Umsatz laufendes Quartal

Ist-Umsatz vs. Soll-Umsatz seit Jahresbeginn

- Wachstum in Prozent im Vergleich zum letzten Jahr
- laufendes Jahr seit Jahresbeginn: Wert in der Mitte
- Vorjahr seit Jahresbeginn
- prognostizierter Umsatz laufendes Jahr

Die fünf wichtigsten Regionen

- fakturierte Umsätze nach Standort des Auftragskontos des Kunden

Umsatzprognose

- Spalten: prognostizierter Betrag
- Liniendiagramm: fakturierter Verkaufswert
- Umsatzentwicklung
- Spalten: Wachstum pro Quartal in den letzten vier Quartalen
- Liniendiagramm: Umsätze im laufenden Jahr vs. Umsätze im Vorjahr nach Quartal; Mauszeiger über Diagrammlinien bewegen, um Werte anzuzeigen



Vertrieb

Vertriebsleiter

Für ein gutes Vertriebsmanagement ist es entscheidend, dass Sie zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Informationen zur Hand haben. Das Vertriebsleiter-Dashboard liefert aktuelle Daten zur Umsatzentwicklung und beinhaltet leistungsstarke Analysefunktionen. Dadurch ermöglicht es eine effiziente Ressourcenallokation.

Dank Datenschnittfunktion erfahren Sie mit einem Klick, was Ihr wichtigster Kunde kauft, wie sich das Umsatzvolumen im Zeitverlauf entwickelt und vieles andere mehr.

Das Dashboard bietet eine umfassende Übersicht über das gesamte Unternehmen. Bei Bedarf können Sie Detailinformationen zu wichtigen Bereichen anzeigen.

Zudem können Sie über das Dashboard schnell und einfach Vergleiche mit früheren Zeiträumen anstellen.

Zielgruppe

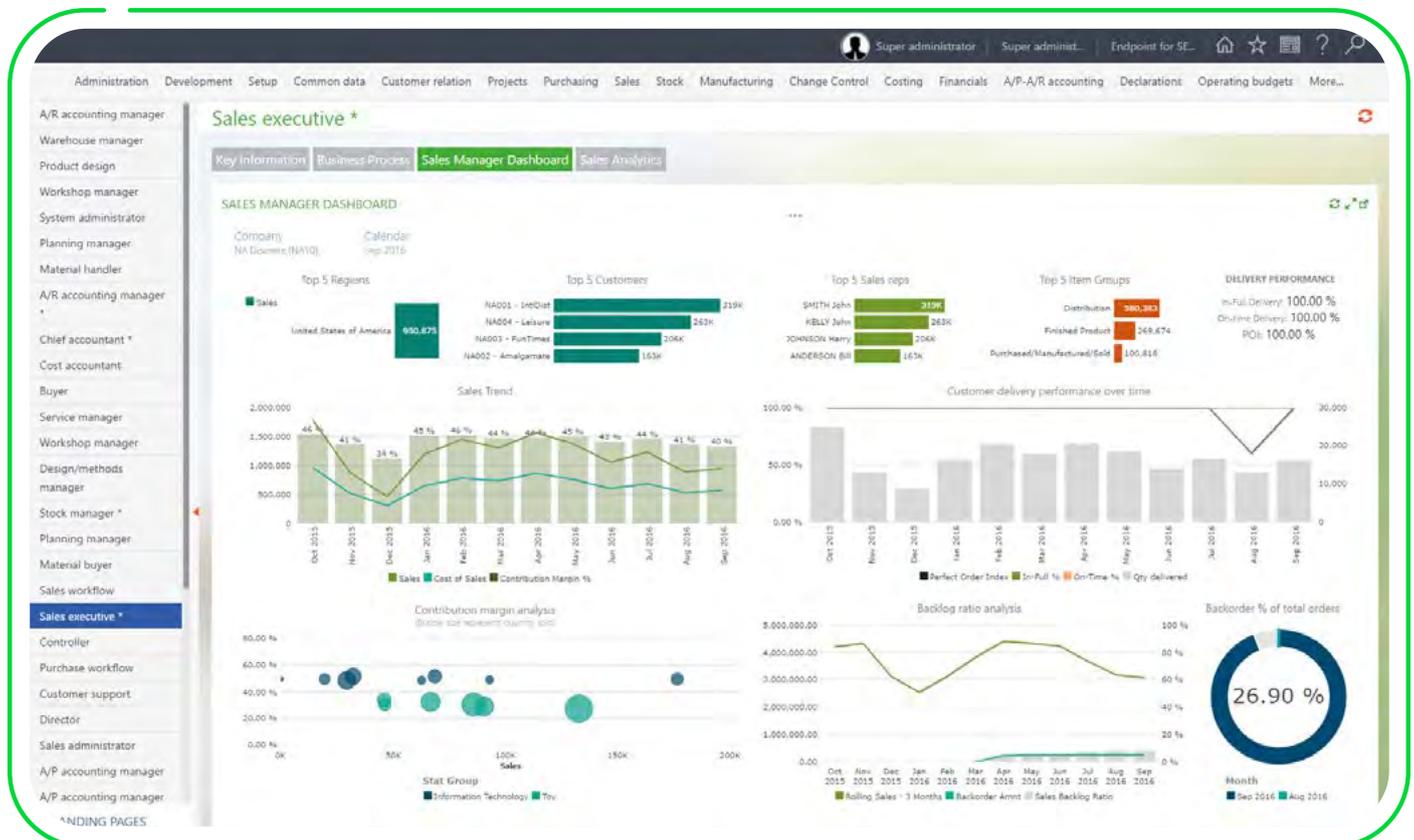
- Vertriebsleiter
- Vertriebsmanager

Geschäftsvorteile

- Sie können die Umsätze und die Leistung des Vertriebsteams laufend beobachten
- Sie behalten die Leistungs- und Umsatzentwicklung genau im Auge
- Sie finden heraus, welche Regionen und Produkte besonders wichtig sind

Interaktive Funktionen

- Filtern nach: Unternehmen und Datum
- Anzeigen zusätzlicher Informationen durch Bewegen des Mauszeigers über eine Zelle oder ein Diagrammelement
- Drillthrough: Analyse der Sage X3-Transaktionen, die einer Zelle oder einem Segment zugrunde liegen
- Drillup/Drilldown: Anzeigen von Zusammenfassungen bzw. Detailinformationen zu einzelnen Diagrammelementen
- Anzeigen weiterführender Informationen zu bestimmten Zellen mittels Datenschnittfunktion durch Klicken auf Diagrammwerte



Vertrieb

Wichtige Kennzahlen für Vertriebsleiter

Die fünf wichtigsten Regionen

- fakturierte Umsätze nach Auftrag, Kunde und Kundenstandort

Die fünf wichtigsten Kunden

- fakturierte Umsätze nach Auftragskonto, sortiert
- nach absteigendem Gesamtumsatz

Die fünf wichtigsten Auftragsersteller

- fakturierte Umsätze nach Personen, die den Auftrag erfasst haben; Rechnungen ohne Auftragsersteller werden nicht berücksichtigt Die fünf wichtigsten Artikelgruppen
- fakturierte Umsätze nach Artikelgruppe; Rechnungen ohne Artikelgruppe (z. B. Freitextrechnungen) werden nicht berücksichtigt

Lieferperformance

- vollständige Lieferung: Prozentsatz von mit der ersten Lieferung vollständig ausgelieferten Bestellungen;
- entspricht der Liefergenauigkeit
- pünktliche Lieferung: Prozentsatz von innerhalb der vorgesehenen Lieferfrist ausgelieferten Bestellungen;
- entspricht der Liefer(termin)treue
- Perfect Order Index (POI): fehlerfreie Auftragsabwicklung, berechnet aus der Liefertreue multipliziert mit der Liefergenauigkeit

Umsatzentwicklung

- Anzeige des Deckungsbeitrags nach Quartal für die letzten neun Quartale
- Liniendiagramm: Umsatz und Wareneinsatz nach Quartal

Kundenaufträge nach Status

- Kundenauftragswert nach aktuellem Positionsstatus;
- Mauszeiger über Ringdiagrammfarben bewegen, um Beträge je nach Status anzuzeigen;
- Betrag in der Mitte entspricht gesamtem Kundenauftragswert

Lieferperformance im Zeitverlauf

- vollständige Lieferung in Prozent über die letzten zwölf Monate
- pünktliche Lieferung in Prozent über die letzten zwölf Monate
- Perfect Order Index (POI) (Liefertreue multipliziert mit der Liefergenauigkeit) über die letzten zwölf Monate;
- Mauszeiger über Linie bewegen, um die Linienwerte für den ausgewählten Monat anzuzeigen

Ist vs. Soll (seit Jahresbeginn)

- fakturierte Umsätze seit Jahresbeginn
- fakturierte Umsätze Vorjahr seit Jahresbeginn
- Prognose laufendes Jahr seit Jahresbeginn

Deckungsbeitragsanalyse

- Blasengröße entspricht verkaufter Menge
- Legende zeigt relevante Regionen und verwendete Farben; Mauszeiger über Blase bewegen, um Umsätze in Tausenderbeträgen, Deckungsbeitrag und verkaufte Menge in Verkaufseinheiten anzuzeigen

Rückstandsanalyse

- Liniendiagramm: rollierende Viermonatsverkäufe über zwei Jahre Auftragsrückstand

Rückstandsquote

- Anteil der Rückstände am gesamten Auftragsvolumen in Prozent
- Liniendiagramm: rollierende Viermonatsverkäufe über zwei Jahre Auftragsrückstand
- Rückstandsquote

Lagerbestandsverwaltung

Lagerleiter

Das Bestandsmanagement-Dashboard liefert wichtige Informationen für die Bestandsverwaltung. Es bietet sowohl branchenübliche als auch innovative neue Analyseoptionen zur Untersuchung zentraler Messgrößen. Das Dashboard lässt sich flexibel anpassen: Die gewünschten Bestandsdimensionen lassen sich ganz einfach per Drag-and-drop hinzufügen.

Mithilfe des Dashboards lassen sich interne und externe Bestandsbewegungen sowie das Lagervolumen analysieren, das zum Zweck der Lagerbestandsoptimierung bewegt wird.

Nutzen Sie dabei die Drilldown-Funktion, um sich zunächst einen groben Überblick zu verschaffen und anschließend Detailinformationen anzuzeigen.

Zielgruppe

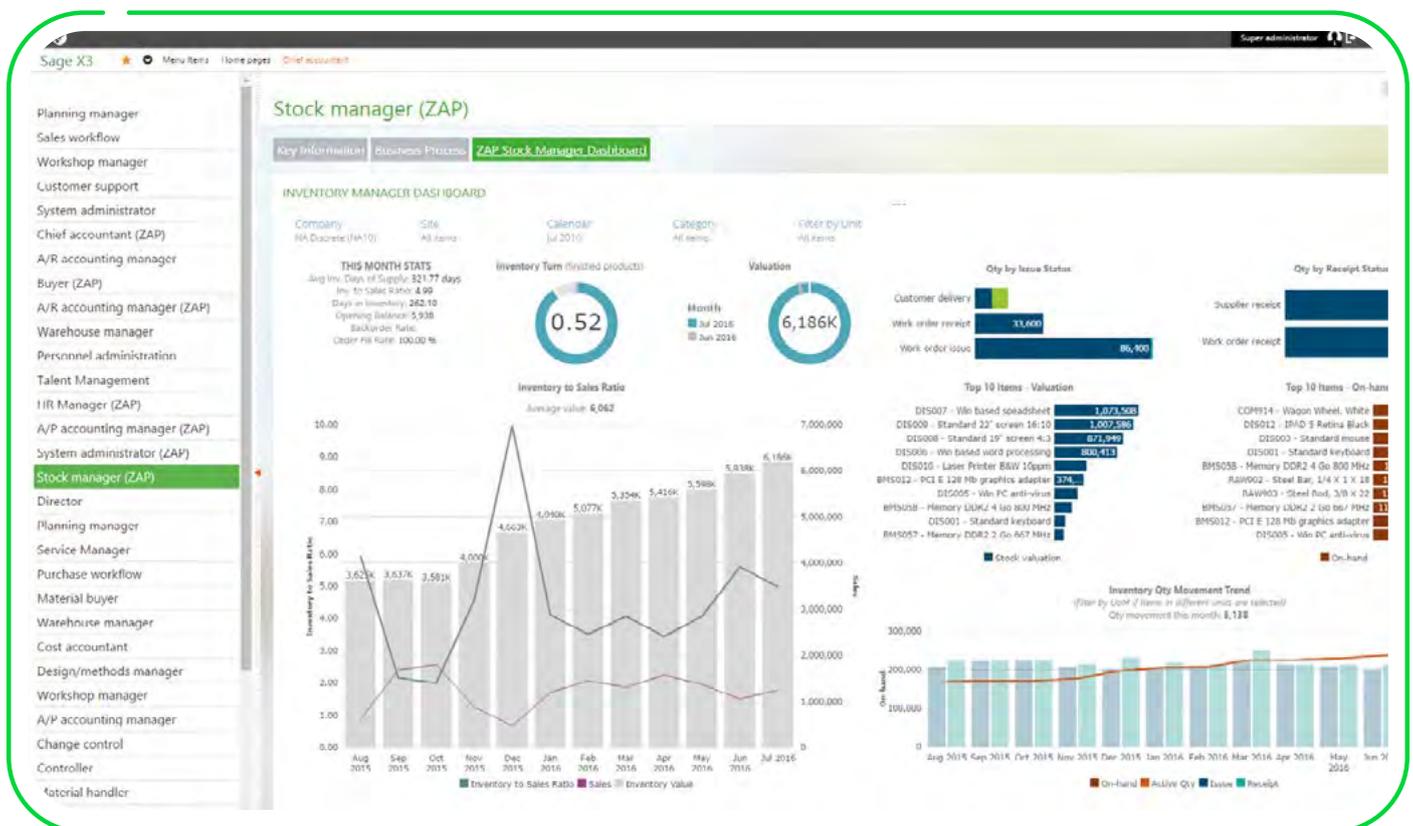
- Supply Chain Manager
- Einkaufsleiter
- Lagerbeauftragter

Geschäftsvorteile

- Sie können die Bestandsentwicklung ganz einfach überwachen
- Sie sind immer bestens über die Entwicklung der Warenbewegungen und der Bestandsbewertung informiert
- Sie erhalten eine übersichtliche Zusammenfassung aller wichtigen Informationen für die Bestandsüberwachung

Interaktive Funktionen

- Filtern nach: Unternehmen, Datum, Artikelgruppe und Maßeinheit
- Anzeigen zusätzlicher Informationen durch Bewegen des Mauszeigers über eine Zelle oder ein Diagrammelement
- Drillthrough: Analyse der Sage X3-Transaktionen, die einer Zelle oder einem Segment zugrunde liegen
- Drillup/Drilldown: Anzeigen von Zusammenfassungen bzw. Detailinformationen zu einzelnen Diagrammelementen



Lagerbestandsverwaltung

Wichtige Kennzahlen für Lagerleiter

Statistiken zu diesem Monat

- durchschnittliche Lagerdauer (Bestandsbewertung dividiert durch die durchschnittlichen Kosten der verkauften Waren pro Tag)
- Inventar-Umsatz-Verhältnis (Bestandsbewertung dividiert durch die Umsätze)
- Lagerreichweite (durchschnittlicher Inventarwert dividiert durch die durchschnittlichen Kosten der verkauften Waren pro Tag)
- Eröffnungsbilanz für den ausgewählten Monat
- Rückstandsquote für den ausgewählten Monat (Lieferrückstandsbetrag dividiert durch gesamten für diesen Monat eingegebenen Kundenauftragswert)
- Auftragserfüllungsquote: Prozentsatz der im Rahmen einer Lieferung abgewickelten Bestellpositionen

Lagerumschlag

- Vergleich Lagerumschlag (Kosten der verkauften Waren dividiert durch den durchschnittlichen Lagerbestand) ausgewählter Monat vs. Vormonat

Bewertung

- Vergleich Bestandsbewertung ausgewählter Monat vs. Vormonat
- Menge nach Warenausgangstatus
- Anzahl von Artikeln, die nach ihrem derzeitigen Warenausgangstatus aus dem Lager versandt wurden
- Menge nach Wareneingangstatus
- Anzahl von Artikeln, die nach ihrem derzeitigen Wareneingangstatus im Lager eingegangen sind

Inventar-Umsatz-Verhältnis im Zeitverlauf

- durchschnittlicher Inventarwert über die ausgewählten zwölf Monate
- Nettobewertungsänderung zwischen ausgewählter Periode und Vorperiode
- Vergleich Bestandsbewertung über die letzten zwölf Monate (mit Datenbeschriftungen)
- Liniendiagramm: Vergleich von Umsatz und Inventar-Umsatz-Verhältnis über die letzten zwölf Monate

Die fünf wichtigsten Artikelgruppen

- Anzeige der fünf wichtigsten Artikelgruppen nach Bestandsbewegungen in Lagermaßeinheiten, unterteilt nach Richtung
- Darstellung der Auswirkungen auf die Bestandsbewertung und -bewegungen im Zeitverlauf mithilfe der Datenschnittfunktion

Die fünf wichtigsten Bestandsbewegungen nach Herkunft

- Anzeige der fünf wichtigsten Transaktionsarten nach Bestandsbewegungen in Lagermaßeinheiten, unterteilt nach Richtung
- Darstellung der Auswirkungen auf die Bestandsbewertung und -bewegungen im Zeitverlauf mithilfe der Datenschnittfunktion
- Vergleich von internem und externem Transfervolumen

Entwicklung der Bestandsbewegungen

- in diesem Monat bewegte Bestände in Lagermaßeinheiten
- bewegte Bestände in Lagermaßeinheiten nach Richtung über die letzten zwölf Monate
- gesondert aufgeführte Bestandsberichte
- Analysebericht zur Altersstruktur der Lagerbestände: Bestandsbewegungen im Zeitverlauf
- Artikelanalysebericht: Vergleich des Lagerbestands mit den zuletzt verkauften und eingekauften Beständen und dem jeweiligen Datum
- Analyse von Artikeln mit geringer Umschlagshäufigkeit: nicht verkaufte oder verbrauchte Bestände, sortiert nach absteigendem Alter

Produktion

Produktionsleiter

Das Produktions-Dashboard bietet eine äußerst nützliche Übersichtsansicht mit der Möglichkeit, Geschäftsabläufe zusammenzulegen. Daneben lassen sich jedoch auch Detailinformationen zu einzelnen Arbeitsbereichen abrufen.

Als Produktionscontroller gewinnen Sie wertvolle Einblicke in die Produktionskapazitäten und -effizienz. Das Dashboard ist ein hilfreiches Tool für die Termin und Kapazitätsplanung. Zudem liefert es nützliche Effizienzkennzahlen, an denen sich die Leistung und die Produktionsqualität ablesen lassen.

Die Drillthrough-Funktion ermöglicht eine ausführlichere Untersuchung der zugrunde liegenden Daten und eine rasche Erkennung etwaiger Probleme.

Zielgruppe

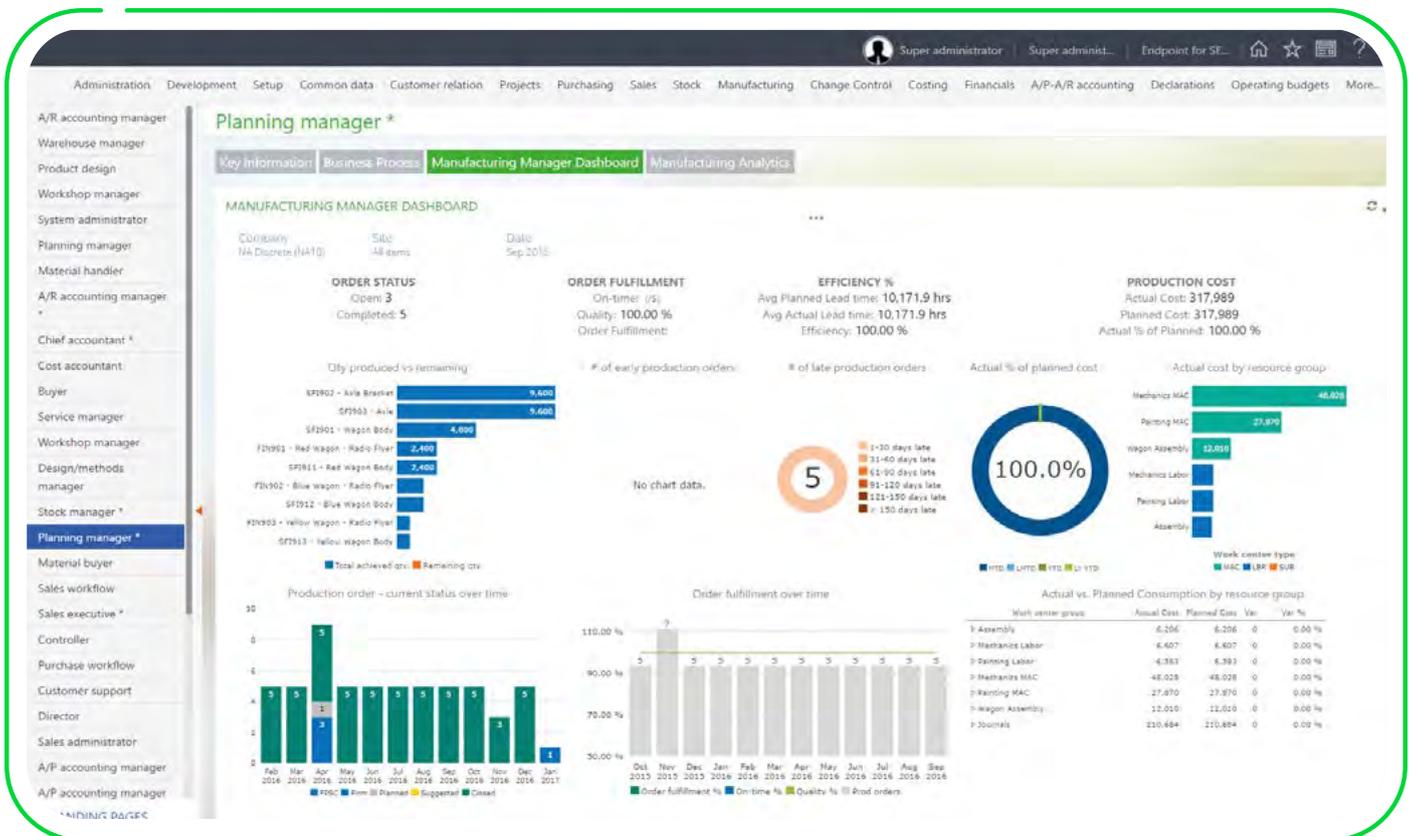
- Supply Chain Manager
- Produktionsleiter
- Produktionscontroller

Geschäftsvorteile

- Sie können die Produktionskosten und -leistung ganz einfach überwachen
- Sie behalten die Kapazitätsauslastung und die Produktionskosten stets im Blick
- Sie finden heraus, an welchen Stellen terminliche Engpässe auftreten

Interaktive Funktionen

- Filtern nach: Unternehmen, Datum, Art des Produktionsauftrags, Planungsstatus und Standort
- Anzeigen zusätzlicher Informationen durch Bewegen des Mauszeigers über eine Zelle oder ein Diagrammelement
- Drillthrough: Analyse der Sage X3-Transaktionen, die einer Zelle oder einem Segment zugrunde liegen
- Drillup/Drilldown: Anzeigen von Zusammenfassungen bzw. Detailinformationen zu einzelnen Diagrammelementen



Produktion

Wichtige Kennzahlen für Produktionsleiter

Auftragsstatus

- Anzahl offener Produktionsaufträge im laufenden Monat (nicht abgeschlossen oder als erledigt vermerkt)
- Anzahl abgeschlossener Produktionsaufträge im laufenden Monat (als abgeschlossen gekennzeichnet oder als erledigt vermerkt)

Auftragsabwicklung

- pünktliche Lieferung: Prozentsatz von innerhalb der vorgesehenen Lieferfrist abgeschlossenen Produktionsaufträgen
- Qualität: Prozentsatz qualitativ hochwertiger Artikel im Vergleich zur Gesamtzahl produzierter Artikel
- Auftragsabwicklung: Prozentsatz pünktlich abgeschlossener Aufträge multipliziert mit dem Prozentsatz qualitativ hochwertiger Artikel

Effizienz

- durchschnittliche geplante Vorlaufzeit auf Basis der geplanten Abwicklungszeit dividiert durch die Anzahl von Produktionsaufträgen
- durchschnittliche tatsächliche Vorlaufzeit auf Basis der tatsächlichen Abwicklungszeit dividiert durch die Anzahl von Produktionsaufträgen
- Effizienz in Prozent: Verhältnis von tatsächlichen zu geplanten Durchlaufzeiten

Produktionskosten

- tatsächliche Kosten für alle Produktionsaufträge im laufenden Monat
- geplante oder geschätzte Kosten für alle Produktionsaufträge im laufenden Monat
- Anteil tatsächlicher Kosten an den geplanten Kosten in Prozent (tatsächliche Kosten dividiert durch geplante Kosten)

Produzierte vs. verbleibende Menge

- Anzeige der zehn wichtigsten Artikel nach Produktionsvolumen, produzierte vs. verbleibende Menge

Anzahl der Early Production Orders

- Anzahl von Produktionsaufträgen, die vor der vorgesehenen Termin abgeschlossen wurden

Anzahl der Late Production Orders

- Anzahl verspätet abgeschlossener Produktionsaufträge nach Fälligkeitsperiode
- Mauszeiger über Ringdiagrammfarben bewegen, um die Anzahl der Produktionsaufträge in den einzelnen Fälligkeitsperioden anzuzeigen
- Zahl in der Mitte zeigt die Gesamtzahl verspätet abgeschlossener Produktionsaufträge

Anteil tatsächlicher Kosten an den geplanten Kosten in Prozent

- Anteil tatsächlicher Kosten an den geplanten Kosten in Prozent (tatsächliche Kosten dividiert durch geplante Kosten) im laufenden Monat, im Vormonat, im laufenden Jahr seit Jahresbeginn und im Vorjahr seit Jahresbeginn
- Wert in der Mitte des Diagramms zeigt den Prozentsatz des laufenden Monats
- Mauszeiger über Ringdiagrammlinien bewegen, um die Prozentsätze der anderen Perioden anzuzeigen

Tatsächliche Kosten nach Ressourcengruppe

- tatsächliche Produktionsauftragskosten nach Ressourcengruppe, aufgeschlüsselt nach Ressourcentyp
- sortiert nach absteigendem Betrag

Produktionsauftragsstatus im Zeitverlauf

- Anzahl von Produktionsaufträgen im laufenden Jahr nach Status
- Datenbeschriftungen zeigen die Anzahl abgeschlossener Produktionsaufträge
- Mauszeiger über die Balkenfarbe bewegen, um die anderen Statuswerte anzuzeigen

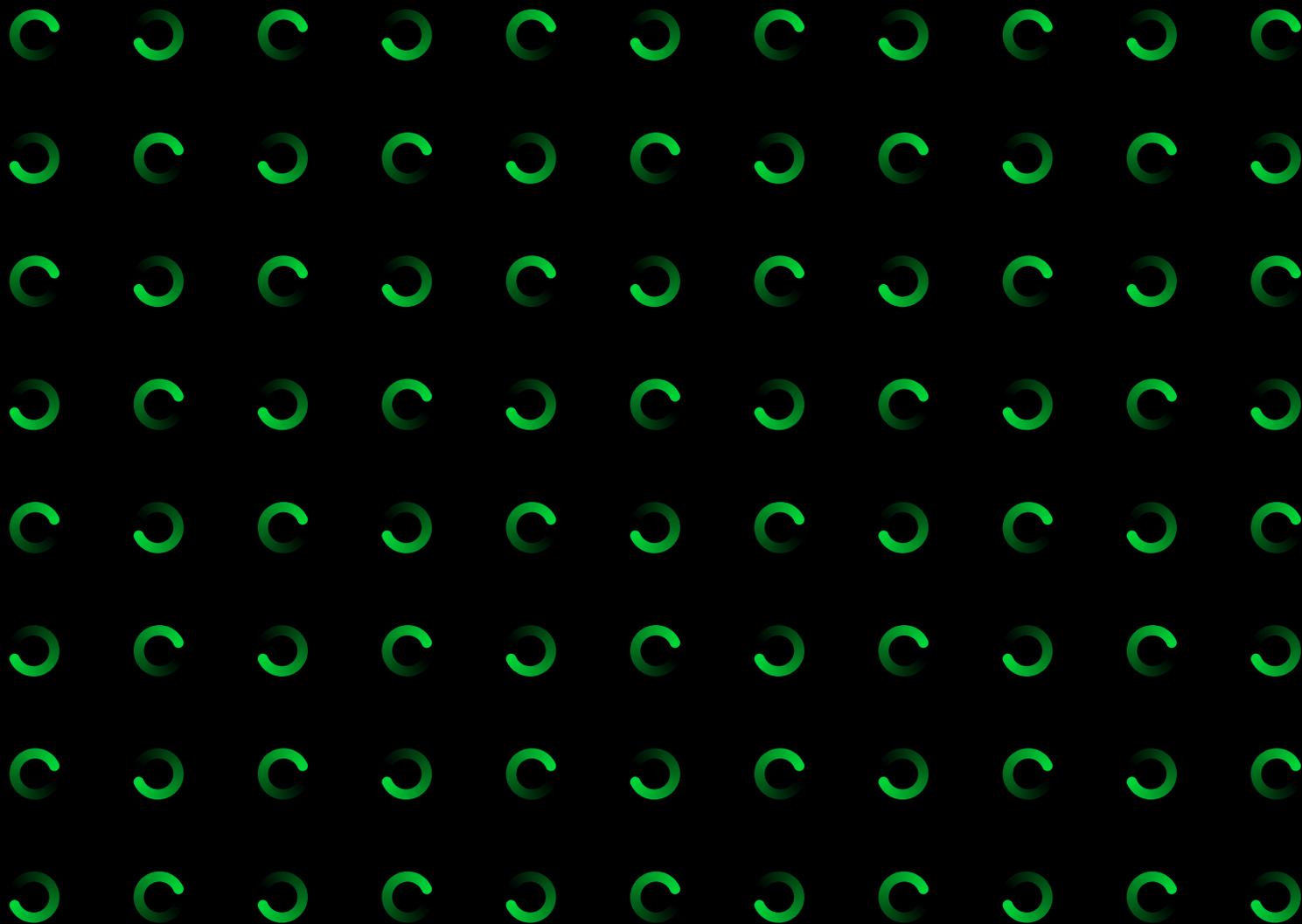
Auftragsabwicklung im Zeitverlauf

- Anzahl von Produktionsaufträgen im laufenden Jahr nach Status
- Datenbeschriftungen zeigen die Anzahl abgeschlossene Produktionsaufträge
- Liniendiagramm: Auftragsabwicklung als Prozentsatz pünktlich abgeschlossener Aufträge und qualitativ hochwertiger Artikel

Tatsächlicher vs. geplanter Verbrauch nach Ressourcengruppe

- Kennung und Beschreibung der Ressourcengruppe
- Betrag geplanter Kosten im laufenden Monat
- Betrag tatsächlicher Kosten im laufenden Monat
- Abweichung (tatsächliche Kosten abzüglich der geplanten Kosten)
- Abweichung in Prozent (Abweichung dividiert durch die tatsächlichen Kosten)





Business Software GmbH

Primoschgasse 3
9020 Klagenfurt

0463 3843

kundenbetreuung@bsoftware.at

www.business-software.at



Sage

© 2022 Sage GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sage, das Sage Logo sowie hier genannte Sage Produktnamen sind eingetragene Markennamen der Sage Global Services Limited bzw. ihrer Lizenzgeber. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten.