

Cubeware ist bester Anbieter für die Zielerreichung von BI-Projekten

BI-Markt wächst – Cubeware mit Spitzenwerten dabei

Business Intelligence-Lösungen sind längst eine feste Größe bei den unternehmenskritischen Applikationen geworden. Und auch der Anbieter-Markt wächst beständig. Für Unternehmen, die auf der Suche nach den für sie geeigneten Produkten sind, ist der BI Survey als größte internationale BI-Studie ein äußerst wertvolles Hilfsmittel und Orientierungswerk.

Im aktuellen BI Survey 10 wurden dafür die Angaben von 2.665 BI-Anwendern zu ihren Software-Installationen ausgewertet. 57 BI-Produkte wurden in die Studie einbezogen – mehr als je zuvor. Um den Überblick zu wahren und die Vergleichbarkeit ähnlicher Softwaretypen zu sichern, hat der Herausgeber der Studie, das Analystenhaus BARC, erstmals neben den Gesamtauswertungen auch eine Einteilung der untersuchten Produkte in sechs Untergruppen, die sogenannten „Peer Groups“, vorgenommen.

In den Peer Groups wurden Anbieter bzw. Produkte zusammengefasst, die ein ähnliches Markt- bzw. Technologie-Segment bedienen. Die Gruppe der nicht weiter spezifizierten „IT Giants“ besteht ausschließlich aus den vier Anbietern IBM, Microsoft, Oracle und SAP. Deren BI-Produktlinien tauchen zusammen mit Produktreihen anderer Komplettanbieter in der zweiten Peer Group „BI Giants“ auf. Weitere Peer Groups sind „Enterprise BI“, „Analysis Products“, „CPM Products“ (Planungswerkzeuge) und „Databases“.

Erfolgsfaktor im BI-Projekt: Gezielte Evaluierung

Auch an den Bewertungskategorien hat BARC nochmals gefeilt. Erstmals wurden die Ergebnisse aller Detailfragen zu neun übergeordneten KPI aggregiert, die sich wiederum aus 25 Teil-KPI, den „Root KPI“ zu jedem Produkt, zusammensetzen. Die wichtigsten KPI sind die Kennzahlen, die sich auf die Kategorien „Business Benefits“ (also erzielter Business-Nutzen durch die BI-Anwendung) und „Goal Achievement“ (Wurden die definierten Projektziele mit der BI-Anwendung erreicht?) beziehen. Aus den Antworten zu den entsprechenden Fragen werden der Business Benefits Index (BBI) und der Goal Achievement Index (GAI) abgeleitet. Die Kombination dieser beiden Schlüssel-KPI ergibt den zentralen Wert „Business Achievement“, also die Zusammenfassung aus realisiertem Nutzen und Zielerreichung im BI-Projekt.

Sowohl die Gruppierung der Produkte als auch die detaillierte KPI-Analyse sollen helfen, den inzwischen breitgestreuten BI-Markt sinnvoll zu sondieren, die Produkte richtig einzuordnen und die Aussagen der Studie transparent zu machen. Die Strukturierung soll auch verhindern, dass bei der Software-Evaluierung „Äpfel mit Birnen verglichen werden“.

Die sorgfältige Evaluierung und gezielte Auswahl der Software gemäß der definierten Anforderungen und Projektziele sieht der BI Guide als Schlüsselfaktor für den Erfolg von BI-Anwendungen. Die Analysten empfehlen daher auch, genügend Zeit für die Anforderungsanalyse einzuplanen und einen mehrstufigen Auswahlprozess anzusetzen: von der Marktanalyse über die Shortlist bis zur finalen Entscheidung auf Basis des Proof of Concept, das die ausgewählten Anbieter präsentieren sollten.

”

Assessing the market can be time consuming, and company politics may make the process even more difficult. But the effort is well worth it.

BI Survey 10, 2011 – Best Practices

Cubeware vorne in Kern-Kategorien

Cubeware Cockpit V6pro wird in der Gruppe „Analysis Products“ geführt und behauptet sich hier mit konstant guten Werten. Auch im Vergleich zu den Global Playern aus den Gruppen „IT Giants“ und „BI Giants“ kann sich die Cubeware Technologie sehen lassen. Cubeware Cockpit V6pro gehört zu den 26 führenden Produkten der weltweiten Gesamtliste und hat Spitzenwerte in verschiedenen wichtigen Kern-Kategorien erzielt.

Cubeware ist Nummer 1

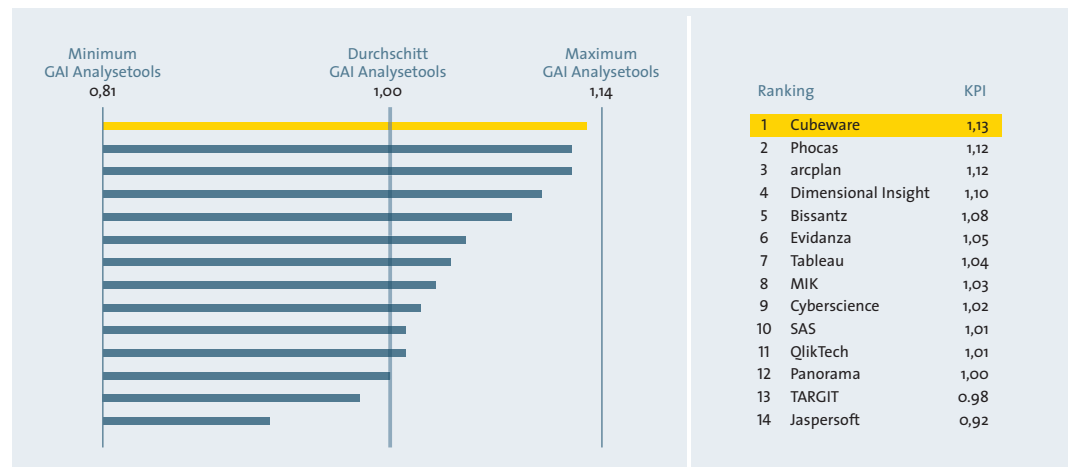
- Bestes Erreichen von Business Zielen mit Analysetools
- Beste Umsetzung in der Unternehmenspraxis
- Bester Support durch den Implementierer
- Bester Vor-Ort-Support
- Am besten für weiteren Ausbau im Unternehmen geeignet

TOP-Platzierungen in wichtigen Kategorien

- Nummer 3 der weltweit führenden 26 Produkte beim Thema Business Achievement
- Beste Informationsversorgung von Reportempfängern und optimale Selbstversorgung von Fachanwendern
- Spitzenplätze bei Produkt- und Projekt-Support
- Analyse-Software mit niedrigstem Administration Headcount, bester Praxistauglichkeit sowie idealer Passung zu den Projektzielen

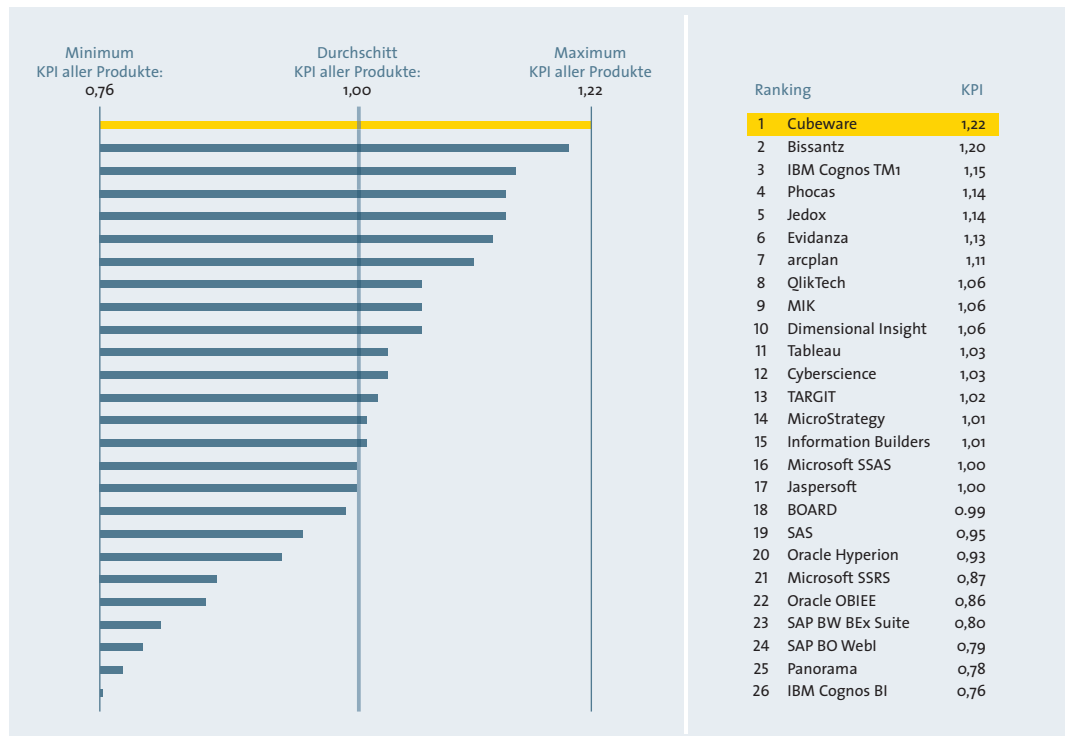
Mit Cubeware werden BI-Lösungen zum Erfolg, und das ist genau das, was am Ende des Tages zählt. Dies bestätigen die Nummer-eins-Platzierungen bei Umsetzung und Support – und auch gegen einen weiteren Ausbau der Lösung im Unternehmen spricht laut der befragten Kunden nichts. Die Kunden bestätigen damit, dass sie mit ihrer Entscheidung für Cubeware absolut richtig lagen und die gesteckten Ziele damit optimal erreicht wurden.

1
Bestes Erreichen von Business Zielen mit Analysetools (KPI: Goal Achievement Index GAI)



2

Von allen Produkten am besten geeignet in der Unternehmenspraxis (KPI: Suitability)



Zielerreichung Mit Cubeware geht's am besten

”

Cubeware users reported that Cubeware projects reached their goals better than the projects of any other analysis tool in the Survey.

Analystenkommentar zu Cubeware im BI Survey 10, 2011

Beim Schlüsselfaktor „Zielerreichung im BI-Projekt“ erhält Cubeware Bestnoten.

- Platz 1 in der Gruppe Analysetools
- Platz 2 in der Gesamtliste aller BI-Produkte
- 95,7% der Anwender haben ihre Ziele mit Cubeware erreicht oder sogar übertroffen.

Die Zielerreichung ist der aggregierte KPI GAI (Goal Achievement Index), der sich aus vielen Nutzenfaktoren für die Anwender zusammensetzt. Gefragt wird vor allem danach, ob die anfangs gesteckten Business-Ziele im Projekt erreicht wurden. Cubeware belegt hier in vielen Kategorien den Spitzenplatz unter den Analysetools:

- Beste Zielerreichung durch Fachanwender-orientierte Implementierung
- Beste Zielerreichung im Verhältnis zur Einsatzzeit der Software; nachhaltiger Nutzen
- Bester Support durch die Implementierer
- Bester Vor-Ort-Support
- Keine produktbezogenen Probleme
- Niedrigster Administration Headcount
- Beste Praxistauglichkeit, Software passend zu den Projektzielen
- Beste Umsetzung der Informationsversorgung von Reportempfängern
- Bestes Zielerreichung bezüglich Selbstversorgung durch Fachanwender

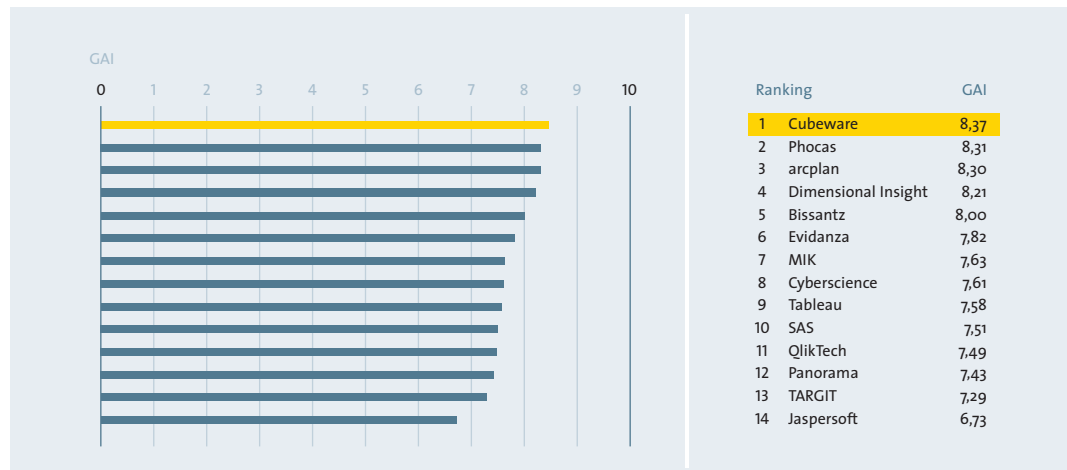
Gezielte Informationsversorgung generiert den angestrebten BI-Mehrwert

Der BI Survey fragt die Kategorie „Self Service Tasks“ ab, weil Fachanwender die Selbstversorgung mit Informationen bei BI-Anwendungen inzwischen als selbstverständlich einfordern. In den Fachabteilungen sind heute täglich schnelle Entscheidungen gefragt – der Umweg über die IT-Abteilung zur Beschaffung der dafür nötigen flexiblen und aktuellen Informationsgrundlagen wird kaum noch akzeptiert. Self-Service-Funktionalität und leichte Bedienbarkeit von BI-Lösungen für die Fachanwender entlasten die IT-Abteilung und fördern schnelle Entscheidungen auf allen Unternehmensebenen. Auf diese Weise erst generieren BI-Systeme den Mehrwert, der Wettbewerbsvorteile ausmacht und das Unternehmen voranbringt.

Auch die gezielte und effiziente Push-Versorgung von vielen Informationsempfängern im gesamten Unternehmen, z.B. durch ein individualisiertes, automatisiertes Standardreporting, unterstützt dieses erfolgreiche Informationskonzept. Das Cubeware Cockpit V6pro steht in diesen Kategorien an der Spitze der bewerteten Analysetools. Die effektive Informationsversorgung und damit zeitnahe und richtige Entscheidungen in allen Fachbereichen sind damit gesichert!

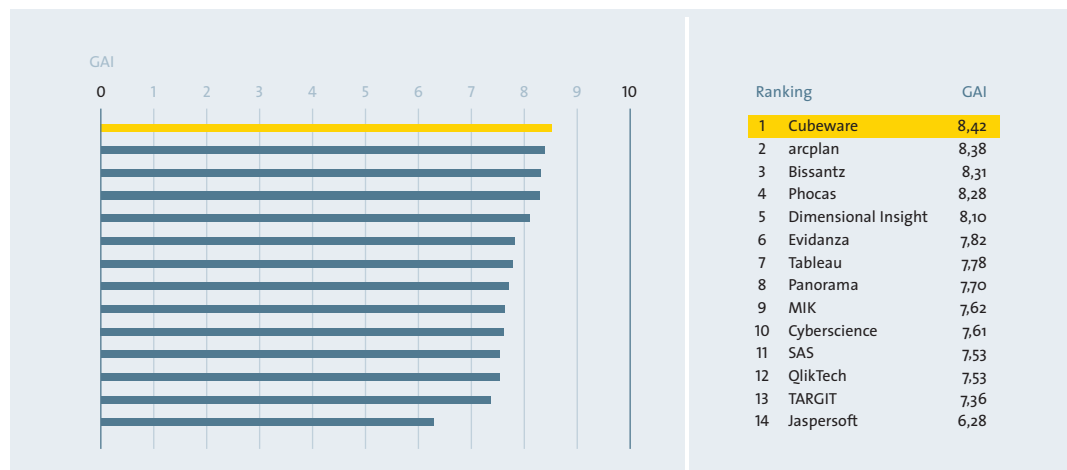
3

Beste Zielerreichung der Analysetools bei Informationsversorgung der Reportempfänger



4

Beste Zielerreichung der Analysetools bei der Selbstversorgung der Fachanwender (Self Service tasks)



Nutzeneffekt Anwender lieben Cubeware

Beim zweiten Schlüsselwert neben der Zielerreichung, den aggregierten Nutzeneffekten im KPI BBI (Business Benefit Index) erhält Cubeware bei den Einzelbewertungen die Bestätigung für seinen hohen Nutzen. Die Kunden zählen Cubeware hier mit vielen Werten zu den Top 5 aller Produkte:

- Schnelle Implementierung, geringe Implementierungskosten
- Niedrige Lizenzkosten, hohe Nutzungsrate der gekauften Lizenzen
- Geringer Administrationsaufwand der laufenden Anwendung
- Hohe Integrationsfähigkeit mit Produkten anderer Anbieter
- Schnelle Antwortzeit bei Abfragen der End User
- Hoher Nutzungsgrad in mehreren Abteilungen im Unternehmen

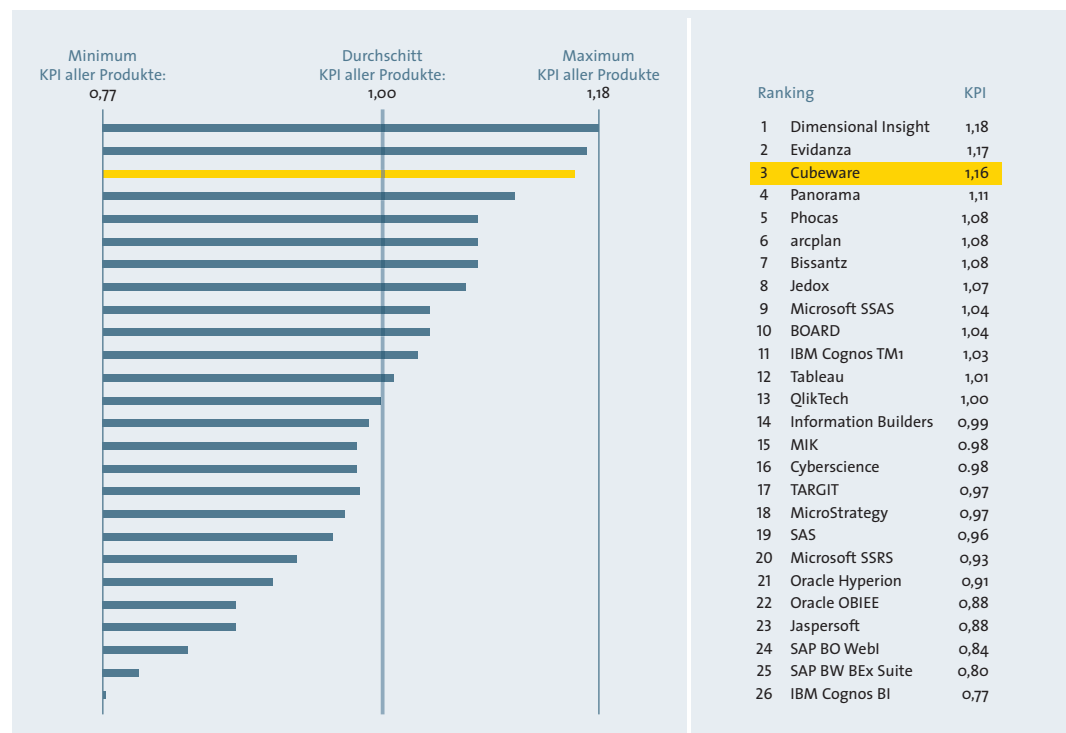
Bei den Einzelkategorien zeigt sich, dass die Kunden das Kosten-Nutzen-Verhältnis von Cubeware als sehr gut bewerten. Insgesamt bescheinigen die befragten Anwender den spezialisierten Anbietern der „Analysis Products-Gruppe“ im Vergleich zu den Anbietern der „Giant-Gruppen“ die im Schnitt besseren Nutzeneffekte aus ihren BI-Projekten. Cubeware selbst liegt in der Gesamtliste der 26 Besten auf Platz vier und ist damit einer der führenden Top-5-Anbieter im weltweiten BI-Markt.

Business Achievement Cubeware schafft eindeutigen Mehrwert

Die Zusammenfassung der beiden entscheidenden KPI BBI und GAI ergibt die KPI Business Achievement. Die Kennzahl zeigt, wie hoch der generierte geschäftliche Mehrwert durch eine BI-Anwendung ist und wie gut eine Organisation damit ihre Ziele erreichen konnte. Während andere BI-Studien bei ihren Auswertungen meist auf der technischen und organisatorischen Ebene stehenbleiben, fragt der BI Survey weiter und ermittelt mit dem Business Achievement den wirklich erfolgskritischen Punkt jeder IT-Anwendung: Was hat die Anwendung der Organisation wirklich gebracht, haben sich Aufwand und Investitionen dafür gelohnt?

Cubeware gehört bei der KPI Business Achievement zu den drei Besten der weltweit führenden 26 Produkte. Das TOP-3-Spitzenfeld ist dabei sehr eng aufgestellt und wird jeweils nur durch ein 100-stel Prozentpunkt voneinander getrennt.

5
Top 3
unter allen Produkten
beim KPI »Overall
Business Achievement«:
Realisierter Nutzen und
erreichte Ziele mit
der BI-Anwendung





Finding the right implementer is crucial to project success.

Choose small specialized firms or vendor consultants for implementation rather than large general-purpose consulting-firms.

Cubeware has a large team of consultants and does much of its implementation itself, or through its OEM partners.

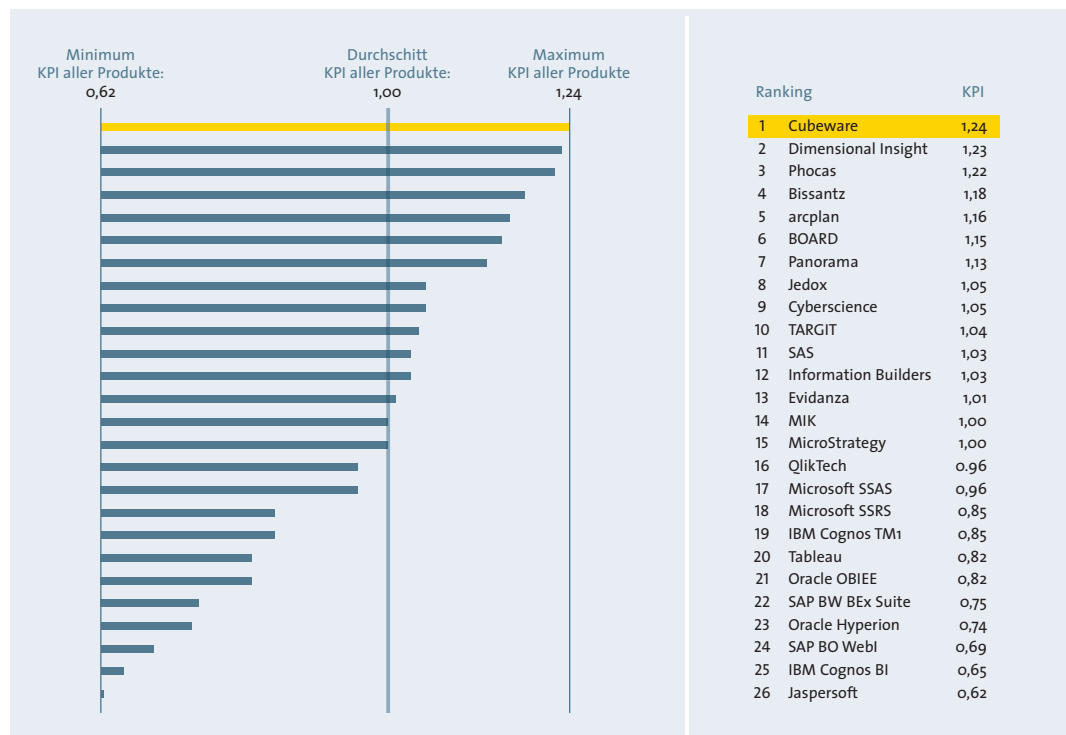
BI Survey 10, 2011 – Best Practices

Implementierung und Support Cubeware bietet Unterstützung total

Ausschlaggebend für den Erfolg einer BI-Lösung ist die Unterstützung durch BI Professionals. Dies gilt sowohl während der Einführung der Lösung als auch im laufenden Betrieb. Der richtige Implementierer, der auch nach der Einführung der Lösung für Fragen bereitsteht, wird im BI Survey als zentraler Erfolgsfaktor von BI-Anwendungen identifiziert.

Bei Cubeware und den zertifizierten Cubeware Partnern sind Sie hier in den besten Händen; Cubeware wird von den Anwendern in verschiedenen Support-Disziplinen auf Platz eins gesetzt.

- Bester Implementierer-Support
- Bester Vor-Ort-Support
- Bester Produkt-Support

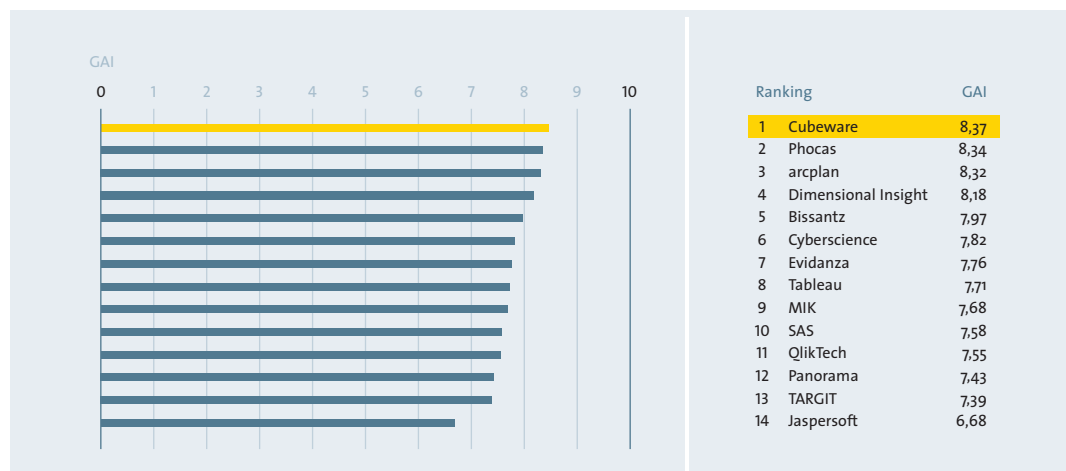


6

Bester Support durch den Implementierer (KPI: Implementer Support)

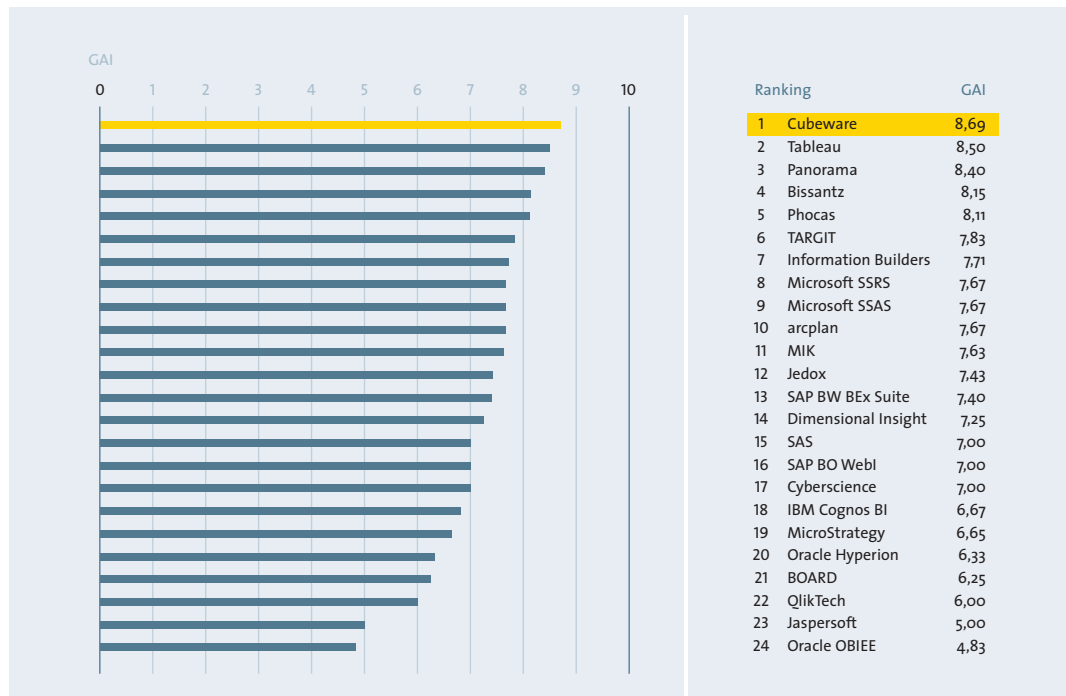
7

Zielerreichung durch besten Hersteller-Support



8

Bester Vor-Ort-Support
aller Produkte



Der Support durch den Implementierer wird in einer KPI gemessen, die anzeigt, wie gut die Kunden bei der Implementierung und bei der Betreuung des laufenden Betriebs vom Implementierungspartner unterstützt werden. Cubeware steht hier unter allen Produkten auf Platz 1. Dazu trägt neben den Cubeware Beratern auch das kompetente Netzwerk aus zertifizierten Partnern bei: Cubeware setzt bewusst auf hochqualifizierte Partnerunternehmen, die nicht nur umfangreiches Produktwissen, sondern auch ihr hohes Servicebewusstsein in die Projekte einbringen.

Auch beim Hersteller-Support und Vor-Ort-Support bescheinigen die Anwender, dass sie mit Cubeware ihre Ziele am besten unter allen bewerteten Analysetools erreicht haben. Kompetente Ansprechpartner im Consulting und Support sind wichtige Kriterien für die Anwender – und damit fühlen sie sich bei Cubeware gut aufgehoben.

”

Wir von Cubeware setzen stark auf die Unterstützung unserer Kunden und leben ganz bewusst einen fairen Umgang. Deshalb freuen wir uns auch sehr über die guten Bewertungen in den Bereichen Support und Kundenbeziehung. Das Ergebnis für unsere Kunden stimmt: Die Anwender bestätigen, dass sie ihre Ziele mit Cubeware erreichen und greifbare Erfolge einfahren.



The results illustrate that a well thought out and executed go to market strategy can deliver real value to the customers. Cubewaretops the list when it comes to finding the right projects for its products and helping its customers achieve the goals they set with good service.

Analyst Comment zu Cubeware im BI Survey 10, 2011

Fazit

Die detaillierten Analysen des BI Survey bestätigen: Cubeware Cockpit V6pro ist das bevorzugte BI-Frontend von Fachanwendern, die ihre Projektziele klar formulieren und das ausgewählte BI-Produkt dann auch optimal einsetzen. Die Cubeware Anwender erreichen mit Cubeware ihre Ziele und realisieren einen hohen Business-Nutzen für ihr Unternehmen.

Die Unterstützung bei Implementierung und Support durch kompetente Cubeware Berater und zertifizierte Cubeware Partner wird dabei von den Kunden sehr geschätzt. Auch beim Kosten-Nutzen-Verhältnis stehen Cubeware Anwender gut da, wozu neben niedrigen Lizenzkosten auch die hohe Nutzungsrate der gekauften Lizenzen beiträgt.

Das sagen Kunden zu Cubeware



Mit dem Cubeware Cockpit V6pro können wir in kurzer Zeit Berichte mit absolut zuverlässigen Kennzahlen erstellen. Das Controlling ist damit sehr konstruktiv geworden und unterstützt schnelle, gezielte Aktionen in der Unternehmenssteuerung.

Michael Unterreitmeier, Leitung Organisation EDV, Konzernberichtswesen bei der Rohrdorfer Gruppe

Mit Cubeware können unsere Auslandsbüros mit wenigen Mausclicks Monatsabrechnungen als PDF generieren, für die wir früher viele Stunden oder Tage benötigten.

André Drewelowsky, Projektleiter PASTIS bei der Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.

Über die webbasierte Cubeware Lösung versorgen wir unsere weltweit verteilten Entscheider gezielt und sicher mit aktuellen Informationen, von der Geschäftsleitung bis zu jedem einzelnen Außendienst-Mitarbeiter.

Stefan Stahl, Leiter Controlling der Telegärtner Karl Gärtner GmbH

Mit Cubeware können wir direkt Berichte aus SAP generieren und unsere Buchungsleistungen konsolidieren. Das bringt uns eine enorme Zeitersparnis.

Carsten Hellwig, Kaufmännischer Leiter der TITAL GmbH

Grafiken im Text

- 1 *Bestes Erreichen von Business Zielen mit Analysetools (KPI: GAI)*
- 2 *Von allen Produkten am besten geeignet in der Unternehmenspraxis (KPI: Suitability)*
- 3 *Beste Zielerreichung der Analysetools bei Informationsversorgung der Reportempfänger*
- 4 *Beste Zielerreichung der Analysetools bei der Selbstversorgung der Fachanwender (Self Service tasks)*
- 5 *Top 3 unter allen Produkten bei der KPI „Overall Business Achievement“*
- 6 *Bester Support durch den Implementierer (KPI: Implementer Support)*
- 7 *Zielerreichung durch besten Hersteller-Support*
- 8 *Bester Vor-Ort-Support aller Produkte*

Cubeware GmbH
Berlin, Darmstadt, Düsseldorf,
Hamburg, Rosenheim, Wien (A),
Zürich (CH) und Houston (USA)
www.cubeware.de