



Vemas.GF-COCKPIT

Unternehmenscontrolling auf Knopfdruck

Funktionen im Überblick

- ✓ Planung von Vorgaben und Umsatzzielen
- ✓ Einfache Erstellung von Umsatzvorgaben für den Vertrieb, definierbar für Kunden, Produkte und Profitcenter
- ✓ Freie Wahl der Vorgabezeiträume (z.B. je Monat, je Quartal, Datum von-bis, aktuelles Jahr)
- ✓ Soll-Ist-Vergleiche gegenüber den Vorgaben in Reports oder in grafischen Darstellungen
- ✓ Einfache Kontrolle der Ist-Werte durch Drill-Down bis auf die Rechnungsebene
- ✓ Definition von eigenen Dashboards mit Wunsch-Auswertungen und grafischen Darstellungen
- ✓ Pivotauswertungen direkt aus dem gewählten Report
- ✓ Verwaltung von Kostenblöcken (z.B. Personal-, Miet- und Leasingkosten, Marketingaktivitäten) zur Ermittlung des DB^{II}
- ✓ DB2 Vergleich: Vergleich Kosten zu Umsätzen - tabellarisch und grafisch
- ✓ Balanced Scorecard zur Erfassung von quantitativen Zielwerten und Ursache-Wirkungsbeziehung
- ✓ Kennzahlen des GF-Cockpits als eigene Perspektive in der BSC
- ✓ Mögliche Zielvorgaben (in Zielwährung):
 1. Je Adresse (Kunde / Interessent)
 2. Je Profitcenter
 3. Je Mitarbeiter
 4. Je Produktgruppe, Produkt
 5. Je Jahr, Quartal, Monat
 6. Je Adresse / Produktgruppe pro Jahr



Ausgewählte Vorteile mit Vemas.GF-COCKPIT

- ▶ **Infos auf Knopfdruck**
Mit dem Modul VEMAS.GF-COCKPIT bieten sich Führungskräften und Umsatzverantwortlichen in Ihrem Unternehmen vollkommen neue Möglichkeiten, Umsatzziele im Auge zu behalten und tagesaktuelle Soll-Ist-Vergleiche auf Knopfdruck zu erhalten. Auswertungen von Kunden, Mitarbeitern oder Projekterfolgen werden so erst möglich. Vergleichen Sie die Zahlen einfach mal mit dem Vertriebsaufwand, den Sie im Vorfeld in einen Kunden investiert haben.
- ▶ **Reporting-Tools**
Ausgestattet mit grafischen und zahlreichen tabellarischen Reporting-Tools ermöglicht das GF-Cockpit die übersichtliche Darstellung geplanter und tatsächlich erzielter Umsätze auf einem Bildschirm.
- ▶ **Umsatz- und Deckungsbeitragsprognosen**
Unter Einbeziehung Ihrer Forecastwerte aus Produkten, Projekten, Seminaren und Verträgen lassen sich auf einfachem Weg Umsatz- und Deckungsbeitragsprognosen erstellen und rechtzeitig ggf. notwendige Maßnahmen zur Erreichung der gesetzten Ziele in die Wege leiten.
- ▶ **Definition neuer Vorgaben**
Neue Vorgaben lassen sich jederzeit einfach für z.B. Kunden, Profitcenter und Mitarbeiter neu definieren und werden so in neue oder bestehende Auswertungen integriert.
- ▶ **Drill-Down**
Die erzielten Umsätze lassen sich durch Drill-Down bis in die kleinste Rechnungsposition nachvollziehen. Die Zeiträume für anzustellende Vergleiche sind dabei frei wählbar.

Voraussetzungen zur Nutzung von VEMAS.GF-Cockpit:

- Rechnungserstellung erfolgt mit Vemas.NET
- Vemas.Vertrag für Faktura
- Vemas.Projekt für Auftragsabwicklung und Faktura
- Opportunities mit Vemas.NET für Forecast
- Ggf. Vemas.Seminar für die Seminarfaktura

scholz.msconsulting GmbH
Moerser Str. 660
D-47802 Krefeld

Tel.: + 49 (2151) 5697 - 30
Fax.: + 49 (2151) 5697 - 57
vertrieb@msconsulting.de

WWW.MSCONSULTING.DE

