

timeXtender®



Cisco

CUSTOMER STORY

## Cisco legt fundament voor efficiëntere BI rapporteringen met timeXtender

“In timeXtender vonden we de perfecte aanvulling voor onze BI oplossing. Het is een bijzonder gebruiksvriendelijke tool waarmee zelfs een leek via ‘drag & drop’ de gegevenssets kan bouwen die hij nodig heeft. Zonder beroep te doen op de ICT-afdeling. Daar waar het vroeger drie dagen duurde om een nieuw rapport te creëren, duurt dit nu 45 minuten. We kunnen gerust stellen dat we met timeXtender in een tijdsbesparing van 80% realiseren.”

Frederic De Meyer, Market Intelligence Manager, Cisco Europe.

Cisco is een toonaangevende en beursgenoteerde leverancier van op IP gebaseerde netwerkoplossingen. Mede als gevolg van voortdurende technologische innovaties, werd het bepalen van de optimale product- en marktsegmentatie steeds complexer. De marketing afdeling keek dan ook uit naar een gecentraliseerde omgeving voor Business Intelligence die, naast interne bedrijfsinformatie, ook externe marktinformatie moest kunnen integreren. Naast de BI oplossing TARGIT BI Suite, vond Cisco in timeXtender het ideale instrument om medewerkers in de marketing afdeling toe te laten om zelf de gewenste gegevenssets op te bouwen zonder beroep te doen op de ICT-afdeling. Na een snelle implementatie en een korte opleiding rond timeXtender, realiseert Cisco vandaag een tijdsbesparing van 80% bij het samenstellen van BI rapporten.

### Nieuwe producten, gesegmenteerde marktbenadering

Cisco investeert vandaag volop in de ontwikkeling en commercialisatie van innovatieve technologieën, in domeinen zoals virtualisatie, collaboration en borderless networking. Daarbovenop worden deze technologieën op de markt gebracht via kanalen die steeds gevarieerder worden. Ook Cloud Computing, SaaS en Managed Services staan hoog op de prioriteiten van Cisco. De Marketing afdeling van Cisco Europa staat dan ook voor de moeilijke taak om de mix van technologieën en verkoopkanalen te optimaliseren.

Frederic De Meyer, Market Intelligence Manager bij Cisco Europe: “De strategische uitdaging bestaat er dus uit om de juiste technologieën via de juiste kanalen op de markt te brengen. Om ons daarbij te helpen hebben we een holistisch zicht nodig op onze opportuniteit, waarvoor we beroep moeten doen op een combinatie van twee verschillende informatiebronnen: enerzijds de eigen bedrijfsinformatie die we uit onze eigen bedrijfssoftware halen, en anderzijds informatie van externe onderzoeksbureaus.”

### Interne bedrijfsinformatie samenbrengen met externe market intelligence

Cisco maakt wereldwijd gebruik van verschillende bedrijfstoeepassingen, waaronder Oracle Financials. Een belangrijke informatiebron is ook de ‘deal desk’, die waardevolle informatie bevat over prospecten en verkoopcycli bij Cisco. De echte uitdaging bestond er echter in om deze interne bedrijfsinformatie aan te vullen met externe marktinformatie van marktonderzoeksbureaus en klantentevredenheidsonderzoeken (CSAT). Hiermee wilde het bedrijf niet alleen de aangeleverde externe marktinformatie beter begrijpen, maar ook een betere controle uitvoeren op eventuele fouten.

“Externe marktonderzoeksbureaus zoals IDC, Gartner, Canalys, en MRA leveren waardevolle informatie aan, maar gaan vaak uit van verkeerde assumpties, vooral als het om statistieken over kleinere landen gaat. Het is net door deze informatie te toetsen aan onze eigen informatie dat we een deel van deze fouten kunnen achterhalen: we weten immers zelf hoeveel we verkopen en via welke kanalen”, stelt De Meyer.

” Daar waar het vroeger drie dagen duurde om een nieuw rapport te creëren, duurt dit nu 45 minuten. We kunnen gerust stellen dat we met timeXtender in een tijdsbesparing van 80% realiseren.”

Frederic De Meyer, Market Intelligence Manager, Cisco Europe.



## Naar één Business Intelligence oplossing

Cisco werkte in het verleden met verschillende systemen voor Business Intelligence en beschikte over niet minder dan 14 verschillende Enterprise Dashboards. Dit bleek in de praktijk niet meer werkbaar, temeer daar de externe marktgegevens niet mee in de systemen konden verwerkt worden.

Een eerste opdracht bestond erin om alles te consolideren naar één Business Intelligence oplossing: de keuze ging daarvoor naar TARGIT BI Suite, een krachtige Deense oplossing waarvoor Cisco lokaal uitstekend ondersteund werd door Targit Benelux.

Bovenaan het verlanglijstje stond dat de BI oplossing, samen met de informatie uit de eigen bedrijfssystemen van Cisco, marktinformatie van externe onderzoeksbureaus moest bevatten in een en dezelfde tool. Het bedrijf moest met andere woorden werk maken van een data warehouse die informatie uit verschillende interne en externe gegevensbronnen kon combineren.

## timeXtender als fundament voor Business Intelligence

Ronny Luyten, Business Operations Manager bij Cisco Europe: "De gepercipieerde waarde van een Business Intelligence oplossing zit in de front end, maar 80% van het werk kruipt in het bouwen van een data warehouse. De realiteit is dat dit meestal voer is voor de interne ICT-afdeling: traditionele tools voor data warehousing zijn immers te technisch en vergen nogal wat programmeerwerk."

Softwarecode gebruiken was voor Cisco echter geen optie: de medewerkers van de marketing afdeling moesten zelf in staat zijn om hun 'cubes' te bouwen. Zij beschikken immers over de business kennis en weten welke informatie ze nodig hebben.

Na een korte zoektocht kwam Cisco op aanraden van BI-leverancier Targit terecht bij timeXtender: "In timeXtender vonden we de perfecte aanvulling voor onze BI oplossing. Het is een bijzonder gebruiksvriendelijke tool waarmee zelfs een leek via 'drag & drop' de gegevenssets kan bouwen die hij nodig heeft. Zonder beroep te doen op de ICT-afdeling", stelt Ronny Luyten.

Op amper drie weken tijd werd timeXtender bij Cisco geïmplementeerd. Na een opleiding van twee dagen waren de medewerkers in de marketing en in de financiële afdeling, zonder technische achtergrond, voldoende gewapend om timeXtender optimaal te gebruiken.

## Niets dan voordelen

Het gebruik van timeXtender brengt vandaag bij Cisco een aanzienlijke tijdbesparing met zich mee en het ploeteren met ingewikkelde Excel sheets is voortaan verleden tijd volgens Frederic De Meyer: "Daar waar het vroeger drie dagen duurde om een nieuw rapport te creëren, duurt dit nu 45 minuten. We kunnen gerust stellen dat we met timeXtender in een tijdbesparing van 80% realiseren."

In combinatie met TARGIT BI Suite helpt timeXtender Cisco ook bij het nemen van betere beslissingen. Kortom, de oplossing is een onmisbaar instrument geworden voor het bedrijf: "timeXtender is voor Cisco een strategisch instrument; de samenwerking met onze leverancier is dan ook een echt partnership. Zij houden ook rekening met suggesties om het product verder te verbeteren", besluit Frederic De Meyer.

©2010 Lemarco



#### About timeXtender:

timeXtender® is a world leading vendor of agile ETL and data warehousing software dedicated to the Microsoft® SQL Server® platform. timeXtender was named Microsoft ISV Partner of the Year in Denmark in both 2010 and 2008. More than 1500 satisfied customers in 29 countries can't be wrong.

[www.timextender.com](http://www.timextender.com)

#### About Cisco:

Cisco ontwerpt en verkoopt IP-gebaseerde oplossingen voor networking en telecommunicatie. Het bedrijf biedt onder andere oplossingen om publieke en private IP netwerken te ontsluiten voor spraak, data, video en mobiele toepassingen. Cisco haalt een jaarmzet van 36 miljard Euro met ongeveer 65,000 werknemers.

Met een uitgebreid aanbod in IP-gebaseerde oplossingen voor networking en telecommunicatie, richt Cisco zich op heel wat verschillende marktsegmenten. Naast de bedrijfswereeld met grote ondernemingen, KMO's, telecommunicatie-bedrijven en, overheden, neemt het belang van de consumentenmarkt voor Cisco steeds toe.

[www.cisco.com](http://www.cisco.com)