

SAP Business Warehouse

30 Kennzahlen in 30 Tagen!

BI (Business Intelligence) ist weit mehr als nur Berichtswesen und umfasst die gesamte entscheidungsorientierte Sammlung, Aufbereitung und Darstellung der geschäftsrelevanten Informationen (BARC Studie 13, 2002).



Die Einführung von SAP Business Warehouse (BW) bei der Brauerei Eichhof hat zum Ziel, Führungsinformationen schnell und einfach verfügbar zu machen. Kennzahlen aus dem Finanzbereich, kombiniert mit Kunden- und Logistikinformatoren, machen das BW zum bewährten Informationslieferanten auf Knopfdruck.

Der Auftrag für ABİLITA beinhaltete die Beratung über den Aufbau und die Integration des SAP Business Warehouse (BW) Systems unter Berücksichtigung der aktuellen SAP R/3-Installation hinsichtlich technischer und betriebswirtschaftlicher Aspekte.

Der Projektscope beinhaltete folgende Elemente: Projekt vorbereiten, Hardware einrichten, Datenmodell erarbeiten, System einrichten und konfigurieren, Aufbau technischer Objekte, Verifizieren der Daten, Integrationstests, Abnahme und Freigabe, Produktiver Einsatz, Fehlerbehebung. Die Durchlaufzeit war von Februar bis Juni 2003 mit einem Berateraufwand von 30 Beratertagen.

Phasen, Termin & Aufgaben

Vorgehensmodell				
Einsatzuntersuchung, Projektvorbereitung bis 14.3.	Business Blueprint Konzeption bis 18.4.	Realisierung, Implementierung bis 30.5.	Testing, Produktivvorbereitung bis 29.6.	Post Golive Phase ab 30.6.
Aufgaben in Projektphasen	Strategieüberlegungen unternehmensweiter Ansatz	Datenextraktion	Endanwenderschulung	Anwendungssupport
	Machbarkeitsstudie Kosten-Nutzen Analyse Projektgrobplanung Risikoanalyse	Datenintegration Aufbau (multi-dimensionaler) Datenmodelle Entwicklung Von BI-Anwendungen	Datenverifikation Simulation der Ladeprozesse Berechtigungen	Optimierungen Systemtuning Stabilisierung Rollout der Werkzeuge

Im Projekt wurden folgende Punkte definiert:

- **Beschreibung der Kennzahlen** (Definition + Abnahme)
- **Dimensionen** (Produkt, Kunden, Gruppen, Organisationselemente, Zeit, Währungen + Wechselkurse, Mengeneinheiten, Sprachen etc.)
- **Datenzugriff** (online / offline, Web / non-Web, interaktiv / nur Anzeige, Berechtigungen etc.)
- **Aktualisierungsgrad** der Daten (täglich, wöchentlich, monatlich etc.)
- **Systemverfügbarkeit**
- **Automatismen** (Data extraction, Fehlerbehandlung, Delta-Fortschreibung etc.)

Die erwarteten Kennzahlen

Erfolg

- Margenentwicklung
- Cash-Flow-Marge
- Investitionen in % des Cash-Flow

Umsatz

- Umsatz pro Bestellung
 - Sortiment
 - Kanal
- Preisentwicklung
 - Sortiment
 - Kanal
- Absatz in Hektoliter (hl)
- Preisnachlassquote
- Umsatz pro Kunde

Herstellkosten

- Einstandspreisentwicklung
 - Getränke
 - Abfüllmaterial
 - Rohstoffe

Vertriebskosten

- Logistik-Personalkosten / hl
- Gesamtkosten Logistik / hl
- Kapazitätsauslastung Fahrzeuge
- Anzahl Zweiertouren
- Transportzeit pro hl / Tonne
 - Tour
 - Fahrzeug
 - Fahrer

Lagerkosten

- Lagerumschlag

Personalkosten

- Personalkosten pro KOS
- Mann-Monate pro KOS
- Überzeiterwicklung
- Marketingkosten in % vom Umsatz resp. Nettoerlös

Ausschnitte aus der produktiven Lösung

Absatz Kunden in HL



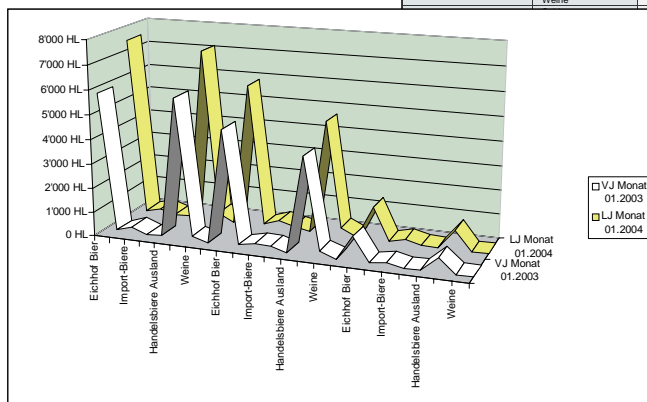
Vertriebsweg	
Kundengruppe 1	
Key Account/KT-Leite	
Kunde	

Vorgangsart	
-------------	--

Sortiment	
Periodenvergleich Absatz	
Verkaufsorganisation	

Marke	
-------	--

Verkaufsorganisation	Sortiment	VJ Monat 01.2003	LJ Monat 01.2004	Abw. in %	VJ kum. per 05.2003	LJ kum. per 05.2004	Abw. in % kum.
Kundenteam Zentral	Eichhof Bier	5723 HL	7384 HL	29.03	9'440 HL	9'486 HL	0.48
	Clausthaler	194 HL	118 HL	-38.83	169 HL	156 HL	-7.81
	Import-Biere	306 HL	247 HL	-19.42	392 HL	327 HL	-16.27
	Handelsbiere Inland	82 HL	83 HL	34.07	133 HL	95 HL	-28.71
	Handelsbiere Ausland	108 HL	125 HL	16.17	140 HL	131 HL	-6.99
	AfG	5796 HL	7197 HL	23.50	8'842 HL	8'965 HL	1.39
	Weine	229 HL	379 HL	65.18	314 HL	281 HL	-10.40
	Sprituosen	29 HL	40 HL	36.33	86 HL	90 HL	4.74
Kundenteam Nord	Eichhof Bier	4727 HL	5885 HL	24.51	7'100 HL	7'219 HL	1.68
	Clausthaler	117 HL	130 HL	11.04	164 HL	146 HL	-10.88
	Import-Biere	243 HL	347 HL	42.60	439 HL	362 HL	-17.43
	Handelsbiere Inland	238 HL	188 HL	-21.03	235 HL	198 HL	-15.76
	Handelsbiere Ausland	41 HL	49 HL	17.55	89 HL	49 HL	-44.52
	AfG	3'975 HL	4'689 HL	18.20	6'015 HL	5'493 HL	-8.67
	Weine	250 HL	331 HL	32.02	336 HL	326 HL	-2.98
	Sprituosen	27 HL	29 HL	9.88	55 HL	56 HL	1.13
	Import-Biere	1012 HL	1'364 HL	34.82	1'800 HL	2'255 HL	25.29
	Handelsbiere Inland	34 HL	39 HL	14.47	54 HL	50 HL	-6.30
	Handelsbiere Ausland	150 HL	189 HL	26.54	160 HL	211 HL	31.79
	Weine	0 HL	9 HL	9.00	14 HL	14 HL	0.00
	Sprituosen	4 HL	2 HL	-42.12	8 HL	10 HL	31.38
	Import-Biere	599 HL	795 HL	32.66	1'103 HL	1'191 HL	8.00
	Handelsbiere Inland	1 HL	1 HL	9.25	1 HL	0 HL	-100.00
	Handelsbiere Ausland	1 HL	1 HL	-30.81	28 HL	49 HL	77.75
	Weine	23'777 HL	29'593 HL	24.46	37'289 HL	37'174 HL	-0.31



So wird die Erlössituation auf Knopfdruck transparent

think big – start small

Erfahrungen aus SAP BW Projekten

- Schaffung einer einheitliche Begriffswelt oder „Was ist Umsatz“
- Verwendung von Business Contents und Projektbeschleunigern
- Projektumfang genau definieren und dabei bleiben
- Zyklisches Vorgehen
- Hardwarelieferzeiten und Aufbau der HW/SW-Infrastruktur nicht unterschätzen
- End-User vom ersten Tag miteinbeziehen
- Qualität der Daten – „SISU“ (Seich ine, Seich use)
- Bedienbarkeit der Werkzeuge
- Einfachheit kann trügen
- „90 Tage Regel“

ABILITA freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme!

ABILITA AG
Sandra Völler
Althardstrasse 80
8105 Regensdorf
Tel.: 01 842 74 02
info@abilita.ch

