

**SAP Customer Success Story
mySAP Business Intelligence**



Mit SAP® Business Information Warehouse, der Data-Warehouse-Lösung innerhalb von mySAP Business Intelligence, rückt die **Hamberger Industriewerke GmbH** näher an ihre Kunden und Märkte. **Aussagekräftige Auswertungen, welche die Besonderheiten der Holzbranche berücksichtigen, vermitteln Vertrieb und Controlling ein detailliertes Bild der Geschäfts- und Erlösentwicklung. Durch den einfachen Zugriff auf relevante Informationen kann sich das Unternehmen auf die Datenanalyse konzentrieren und schneller auf Marktveränderungen reagieren – und das nach nur vier Monaten Projektlaufzeit.**

DATA WAREHOUSING MIT mySAP™ BUSINESS INTELLIGENCE

**MITTELSTÄNDLER GENERIERT AUSSAGEKRÄFTIGE
AUSWERTUNGEN IN VERTRIEB UND CONTROLLING
NACH NUR VIER MONATEN**

Die 1866 gegründete Hamberger Industriewerke GmbH stellt unter der Dachmarke Hamberger Markenartikel aus den Werkstoffen Holz und Kunststoff her. Das in Rosenheim ansässige Traditionsunternehmen ist aus einer Ziegelei und Zündholz-Produktion, einem Sägewerk und aus Aktivitäten in der Land- und Forstwirtschaft entstanden. Die Schwerpunkte der Geschäftstätigkeit liegen in den Bereichen Innenausbau, Sportbodenbau, Sanitär sowie Land- und Forstwirtschaft. Das international renommierte Familienunternehmen erwirtschaftet mit rund 1.400 Mitarbeitern einen Umsatz von 200 Mio. .

WACHSENDE ANFORDERUNGEN AN DAS REPORTING

Um die führende Position in der wettbewerbsintensiven Holzbranche für die Zukunft abzusichern und auszubauen, investiert Hamberger nicht nur in Produktionsmaschinen und -anlagen, sondern auch in modernste Informationstechnologie. Als einer der ersten Mittelständler hat das Unternehmen bereits im Herbst 1994 SAP R/3® eingeführt. Von Materialwirtschaft und Produktionsplanung über Rechnungswesen, Controlling und Ergebnisrechnung bis zu Personalwirtschaft und Vertrieb setzt Hamberger auf die Lösungen der SAP. Für Berichte und Aus-

HAMBERGER®



HARO®
DER MARKENBODEN

wertungen war bisher das Logistik-Informationssystem (LIS) innerhalb von SAP R/3 verantwortlich. Doch die wachsenden Anforderungen an umfassende und aktuelle Informationen konnte LIS nicht mehr erfüllen. Berichte und Analysen mussten in der Regel aufwändig zusammengeführt und aufbereitet werden. Dies führte zu langen Antwortzeiten.

„Wer am Markt bestehen will, muss flexibel und reaktionsschnell sein. Das setzt voraus, dass wir zu jeder Zeit den kompletten Überblick über unsere Märkte und Kunden haben.“

Franz-Xaver Frischhut, Leiter Rechnungswesen und IT,
Hamberger Industrierwerke GmbH

KOMPLETTER ÜBERBLICK ÜBER MÄRKTE UND KUNDEN

„Wer am Markt bestehen will, muss flexibel und reaktionsschnell sein. Das setzt voraus, dass wir zu jeder Zeit den kompletten Überblick über unsere Märkte und Kunden haben“, skizziert Franz-Xaver Frischhut, Leiter Rechnungswesen und IT, die Herausforderung. Dazu ist ein Berichtswesen erforderlich, das zuverlässig und schnell umfassende Daten liefert. Insbesondere hinsichtlich des Vergleichs von Absatz- und Umsatzzahlen über mehrere Hierarchiestufen, zum Beispiel im Jahresvergleich sowie nach Verkaufsgebiet, Produktgruppe und Kunde, hatte Hamberger klare Vorstellungen von der Leistungsfähigkeit der neuen Reporting-Lösung. „Nur auf dieser Grundlage sind fundierte und damit strategisch richtige Entscheidungen möglich“, berichtet Franz-Xaver Frischhut.

KLARE ENTSCHEIDUNG FÜR SAP BW

Die Entscheidung für SAP Business Information Warehouse (Version 2.0B) fiel im Wesentlichen auf der Grundlage von zwei Kriterien. Zum einen überzeugte die Lösung durch ihre Flexibilität, ihre vordefinierte Berichts- und Analyseszenarien (Business Content) und deren technische Definition wie Extraktions- und Transformationsregeln. Zum anderen ließ sich SAP BW leicht in die bestehende SAP-R/3-Systemlandschaft integrieren, da die Daten über Standard-Extraktoren geladen werden. Weitere Aspekte waren die Möglichkeit, Fremddaten einzubinden und die Investitionssicherheit, die mit SAP BW verbunden ist. „Wir können sicher sein, dass SAP BW von der SAP kontinuierlich weiterentwickelt wird“, ist Thomas Brumbauer, Applikations-Koordinator für SAP bei Hamberger, überzeugt.

IN VIER MONATEN IMPLEMENTIERT

Nach dem Projektstart Mitte September 2000 war SAP BW bereits Mitte Januar 2001 produktiv. „Wir hätten es auch in weniger als vier Monaten geschafft“, erklärt Projektleiter Johann Englmaier aus dem Controlling von Hamberger, „aber die Einführung von SAP BW fiel in die Phase der Unternehmensplanung und musste neben dem Tagesgeschäft durchgeführt werden“.

„Dank der kompetenten Berater der ICM ist die Einführung sehr positiv verlaufen.“

Johann Englmaier, Controller und Projektleiter,
Hamberger Industrierwerke GmbH

Die Implementierung verlief unter anderem deshalb reibungslos, weil Hamberger SAP BW im Standard eingeführt und den Business Content genutzt hat, um unternehmensspezifische Anforderungen abzubilden. Die erfolgreiche Einführung ist jedoch auch das Verdienst des Beratungspartners. „Dank der kompetenten Berater der ICM ist die Einführung sehr positiv verlaufen“, sagt Johann Englmaier. Für diese Bewertung spricht, dass lediglich 19,5 Beratertage erforderlich waren. Auch die Schulung ist mit Unterstützung der ICM durchgeführt worden.

„Innerhalb der GAP-Analyse wurde deutlich, dass ca. 80 Prozent der Anforderungen an das Reporting durch den vorhandenen Business Content abgedeckt wurden“, erläutert Patrick von Aufschnaiter, Berater der ICM. Michael Staade – Manager Enterprise Management der ICM AG – ergänzt: „Diese hohe Abdeckung war ein wesentlicher Punkt für den schnellen und kostengünstigen Projektverlauf“.

Die rund 30 Anwender in Vertrieb und Controlling waren schnell von den Vorteilen von SAP BW überzeugt. Denn die Praxis hat gezeigt, dass Berichte nun mit weit weniger Aufwand – sozusagen auf Knopfdruck – erstellt werden können. Die Nutzer konzentrieren sich jetzt auf die Analyse der Informationen und nicht auf die Frage, wie sie die Daten erhalten, die sie benötigen. Darüber hinaus hat sich durch die einfachere Auswertung die Aktualität der Daten verbessert, und die Antwortzeiten haben sich mit SAP BW wesentlich verkürzt.

AUSSAGEKRÄFTIGE BERICHTE FÜR VERTRIEB UND CONTROLLING

Mit dem Start von SAP BW können Auswertungen flexibel nach Absatz und Umsatz (Plan/Ist), Kunde, Verkaufsgebiet und -büro, Preisen (Plan/Ist), Produktgruppen und Erlösen gefahren werden. Dabei werden auch branchenspezifische Merkmale berücksichtigt, beispielsweise die Oberfläche und Behandlung einer Parkettart, das Design sowie die Holzart. Die Darstellung erfolgt über den Business Explorer des SAP BW und auf Basis von MS Excel, das den Anwendern vertraut ist.

„Im Vertrieb sind es die Sachgebietsleiter, die sich wesentlich schneller und flexibler als bisher vor allem über Absätze und Umsätze informieren und ihre

Außendienstmitarbeiter entsprechend führen“, sagt Thomas Brumbauer. Die Controller nutzen SAP BW über das Vertriebscontrolling hinaus zur Unterstützung der Ergebnisrechnung. In diesem Bereich wird die bisherige Funktionalität innerhalb von SAP R/3 durch die weitergehenden Möglichkeiten der Data-Warehouse-Lösung abgelöst.

Während die Anwender im Vertrieb in der Regel auf festgelegte Berichte zugreifen, können ausgewählte Nutzer im Controlling Auswertungen nach speziellen Kriterien selbst definieren und erstellen.

„Innerhalb der GAP-Analyse wurde deutlich, dass ca. 80 Prozent der Anforderungen an das Reporting durch den vorhandenen Business Content abgedeckt wurden.“

Patrick von Aufschnaiter, Berater, ICM Deutschland GmbH

„Diese hohe Abdeckung war ein wesentlicher Punkt für den schnellen und kostengünstigen Projektverlauf.“

Michael Staade, Manager Enterprise Management, ICM AG



**SAP Deutschland
AG & Co. KG**
Neurottstraße 15a
69190 Walldorf
T +49/1805/34 34 24*
F +49/1805/34 34 20*
*DM 0,24/Minute (in Deutschland)
www.sap.de/bi

WICHTIGES INSTRUMENT FÜR AUSWERTUNG UND PLANUNG

„Unsere Führungskräfte in Vertrieb und Controlling erhalten mit SAP BW ein wichtiges Auswertungs- und Planungsinstrument, das ihnen aktuellste Daten über die Geschäfts- und Erlösentwicklung liefert“, fasst Franz-Xaver Frischhut die Vorteile der Data-Warehouse-Lösung zusammen. Dadurch ist Hamberger näher an seinen Kunden, Märkten und Wettbewerbern. Denn mit SAP BW lässt sich beispielsweise feststellen, welche Preise im Markt durchgesetzt werden können. Dies ist ein entscheidender Vorteil für die strategische Führung des Vertriebs. Auch für die Einbindung von Fremddaten hat Hamberger mit SAP BW die Voraussetzungen geschaffen. So können künftig Marktdaten integriert werden, um vorhandene Potenziale besser auszuschöpfen.

„Unsere Führungskräfte in Vertrieb und Controlling erhalten mit SAP BW ein wichtiges Auswertungs- und Planungsinstrument, das ihnen aktuellste Daten über die Geschäfts- und Erlösentwicklung liefert“.

Franz-Xaver Frischhut, Leiter Rechnungswesen und IT,
Hamberger Industrierwerke GmbH

Hamberger hat mit SAP BW konkrete strategische Ziele. Im nächsten Schritt ist geplant, das Bestandcontrolling einzubinden. Mittelfristig soll die SAP-Lösung die zentrale Informationsdrehscheibe im Unternehmen werden und damit die Basis für ein Management-Informationssystem bilden.

BERATUNG

ICM Deutschland GmbH
Carl-Zeiss-Ring 4
85737 Ismaning
Tel: 089 99 65 59-0
E-Mail: bw@icm.de
www.icm.de