

## SAP Customer Success Story SAP für den Mittelstand



Mit ihrem Patent des Combi-Dämpfers hat sich die mittelständische **RATIONAL AG** einen Namen in der Profi-Gastronomie gemacht. Die High-Tech-Küchengeräte sorgen dafür, dass im Hotel Hilton die Spargelspitzen auf Temperatur gehalten werden und Urlauber im Robinson Club jederzeit warmes Essen am Büfett vorfinden. Über ein dichtes Vertriebsnetz und zwölf Tochtergesellschaften weltweit werden RATIONAL-Produkte in über 120 Länder geliefert. Die Basis legt ein IT-System, bestehend aus SAP® R/3® und SAP Business Information Warehouse, dem Data Warehouse von mySAP Business Intelligence.

## RATIONAL AG

Als Marktführer für Geräte zur thermischen Speisenzubereitung ist die RATIONAL AG in Haute-Cuisine-Küchen ebenso vertreten wie in Fast-Food-Restaurants. Mehr als 85 Millionen Mahlzeiten werden täglich mit Automaten aus Landsberg am Lech zubereitet. Rund 80 Prozent der Jahresproduktion entfallen auf den Export mit Schwerpunkt Amerika, Japan und China sowie europäisches Ausland – Tendenz steigend. Seine Spitzenstellung verdankt das mittelständische Unternehmen vor allem einem breit aufgestellten Außendienst und dem Vertrieb über Fachhändler.

### ZUGRIFF AUCH AUF EXTERNE DATENQUELLEN

Über dieses verzweigte Netz geht Tag für Tag eine Vielzahl von Informationen ein. Daten, die an sich noch keinen Wert darstellen, die aber – entsprechend aufbereitet – die Basis für operative und strategische Unternehmensentscheidungen bilden. Doch die Erzeugung der Kennzahlen gestaltete sich mit anhaltendem Unternehmenswachstum und steigender Vertriebsdichte zunehmend schwierig. „Bis zum Mai dieses Jahres waren unsere Daten in eigenprogrammierten Clustertabellen hinterlegt“, berichtet Ivan Slavtchevski, IT-Leiter bei RATIONAL. Seit der Einführung der mySAP™ All-in-One-Branchenlösung *All for Machine* verfügte man über ein integriertes IT-System, das den Datenaustausch erleichtert.

Mit der Menge an verfügbaren Kennzahlen wuchsen aber gleichzeitig auch die Anforderungen an das Reporting. Um das vorhandene Datenmaterial optimal auswerten zu können, sollte es in mehrdimensionale Analysen einfließen und auf einer einheitlichen Berichtsoberfläche zur Verfügung stehen. Deshalb entschloss man sich, das bestehende Vertriebsinformationssystem durch die All for One BW-Vertriebslösung zu ersetzen.




**SAP Deutschland  
AG & Co. KG**

 Neurottstraße 15a  
 69190 Walldorf  
 T 08 00/5 50 05 51\*  
 F 08 00/5 50 05 52\*

\* gebührenfrei in Deutschland

 T +49/18 05/34 34 24\*\*  
 F +49/18 05/34 34 20\*\*

\*\* gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

[www.sap.de/mittelstand](http://www.sap.de/mittelstand)

„Die hohe Integration zu All for Machine und die Internationalität von SAP waren für uns entscheidend, auch beim Data Warehouse Management auf SAP zu setzen“, so Ivan Slavtchevski. Zudem wollte man die vorhandene homogene Systemlandschaft beibehalten. Mit SAP Business Information Warehouse (SAP BW) entschied man sich schließlich für eine Lösung, die modernste Data Warehousing-Technologie mit vorkonfigurierten betriebswirtschaftlichen Inhalten (Business Content) verbindet. Sie greift dabei nicht nur auf das operative ERP-System zu, sondern ist auch in der Lage, Kennzahlen aus anderen Geschäftsanwendungen und externen Datenquellen auszuwerten. So kann SAP BW zum Beispiel Daten aus der internen Oracle-Datenbank, externen Online-Services oder dem Internet zusammenführen.

Als Projektpartner holte sich RATIONAL, wie schon bei der Implementierung der SAP-Branchenlösung, die All for One Systemhaus AG ins Boot. Der Mittelstandspartner der SAP wartete auch diesmal mit einem Konzept auf, das exakt auf die Bedürfnisse von RATIONAL zugeschnitten war. Denn mit der Einführung von SAP BW verfolgte RATIONAL ganz konkrete Ziele: Ist- und Plandaten zusammenführen, Informationen für den Abruf via Internet bereitstellen und eine durchgängige Berichterstattung ermöglichen. „Trotz der umfassenden Zielsetzung konnten wir gemeinsam mit dem SAP-BW-Team in nur vier Monaten alle anfallenden Projektschritte realisieren“, so Frank Rechsteiner, Projektleiter bei All for One. Im Zuge der Datenübernahme migrierten die Projektmitarbeiter die Kennziffern von sechs Auslandsgesellschaften – Plandaten inklusive. Trotz der ehrgeizigen Zielstellung war das Projekt ein echter „Schnellstart“ – dank SAP Best Practices for Business Intelligence. Das Lösungspaket basiert auf detailliert dokumentierten Szenarien und reduziert Einführungsdauer und Anpassungsaufwand merklich.

### MANUELLE DATENPFLEGE GEHÖRT DER VERGANGENHEIT AN

Ebenso deutlich treten die positiven Auswirkungen des Projektes in den verschiedenen Geschäftsbereichen zutage. „Manuelle

### AUF EINEN BLICK

<b>E-Business Lösung</b>	mySAP All-in-One-Branchenlösung All for Machine, SAP Best Practices for Business Intelligence
<b>Datenbank</b>	Oracle 9.2
<b>Hardware</b>	Server von HP (VA 7400)
<b>Betriebssystem</b>	Windows 2000
<b>SAP-Anwender</b>	ca. 350 All-for-Machine-User ca. 80 SAP-BW-User

Datenpflege gehört bei uns der Vergangenheit an. Dadurch sparen wir eine Menge Arbeitszeit. Dieser Vorteil und die benutzerfreundliche Oberfläche haben wesentlich zur hohen Akzeptanz auf Anwenderseite beigetragen“, resümiert Ivan Slavtchevski. Auch aus Sicht des Managements bietet die neue Data Warehouse-Lösung konkrete Vorteile. Mit Hilfe der in SAP BW enthaltenen OLAP-Funktionalität (Online Analytical Processing) kann eine große Menge operativer und historischer Daten analysiert werden.

Flexible Reporting- und Analysewerkzeuge, die Verknüpfung unterschiedlicher Datenquellen und die umfassenden Möglichkeiten zur Basismodellierung gehören für Ivan Slavtchevski zu den wichtigsten Vorteilen der neuen Lösung. „Es gibt kein vergleichbares Tool auf dem Markt“, so sein zusammenfassendes Urteil. Ein Folgeprojekt ist bereits in Planung. In naher Zukunft sollen weitere Fremdsysteme an SAP angebunden und die Möglichkeit zum Reporting über das Intra- und Internet realisiert werden. Schließlich wächst die Datenbasis mit jedem neuen Vertriebsmitarbeiter. Und wenn der Außendienst – wie ebenfalls geplant – über mySAP CRM zusätzlich jederzeit Kundenprofile und Auftragshistorien abfragen kann, wird die Menge an eingehenden Informationen sicher nicht kleiner.