

valantic



VALANTIC - SUCCESS STORIES DES DIGITALEN JETZT!

**Burgis analysiert
ihre Verkäufe
durch ein
umfassendes
Umsatz-Reporting
in der SAP SAC**





Weitere Informationen
sind auf der Burgis-Web-
site zu finden.



Burgis GmbH

Burgis ist Liebe, Knödelliebe. Man schmeckt sie in jedem Knödel von Neumarkt bis Hamburg. Der Knödelspezialist Burgis ist ein heimatverbundenes Familienunternehmen aus der Oberpfalz, das seinen Kunden mit seinen Knödeln täglich einen Sonntagsmoment beschert. Kunden, Mitarbeitende, Lieferanten und Partner spüren das und schenken Burgis ihr vollstes Vertrauen.

Nachhaltigkeit ist bei Burgis ein fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie. Photovoltaik, Wärmerückgewinnung und effiziente, hygienische und umweltgerechte Verpackungen gehören zum „grünen Faden“ des Traditionunternehmens. Als Lebensmittelhersteller ist es für Burgis außerdem eine Selbstverständlichkeit, gemeinnützige Organisationen mit Warenspenden zu unterstützen.

Die Herausforderung

Alle umsatzrelevanten Steuerungs-KPIs in der SAP Analytics Cloud abbilden

Das Familienunternehmen Burgis hatte sein Enterprise Ressource Management-System (ERP) erfolgreich auf SAPs Zukunftsplattform S/4HANA migriert, aber die in S/4HANA zur Verfügung gestellten Reporting-Funktionalitäten waren für das mittelständische Unternehmen nicht detailliert genug. Die teils speziellen Reporting-Wünsche des Lebensmittelhändlers konnten mit dem Standard nicht zufriedenstellend abgebildet werden.

Stefan Sendner

IT Manager
bei der Burgis GmbH

„Im SAP-S/4-Standard kann man Umsätze auflisten, aber einen detaillierten Aufriss der Konzernstrukturen, wie mit der neuen SAC-Lösung von valantic, bekommt man damit nicht hin.“



Lösung & Ergebnisse im Detail

Burgis angepasst. Danach erfolgte das Coaching der Administratoren und die Schulung der Key User in der eigenständigen Erstellung von Reports und Dashboards. Die Projektziele und Lösungen im Detail:

- Erweiterung und Verfeinerung des S/4HANA-Datenmodells, sodass die Struktur der Kundenunternehmen detailliert abgebildet werden kann.
- Einführung kundenindividueller Retail-KPIs wie „Umsatz netto netto“, Rabatte, Werbekostenzuschläge, PLZ-Analyse, meistverkaufte Marken und viele mehr.
- Erstellung von Custom CDS Views zur Berechnung der definierten KPIs und zur Ableitung der Kundenhierarchie aus den Kundenstammdaten
- Erstellung von Live-Datenmodellen und Import-Datenmodellen inklusive automatischer Beladung von Stamm- und Bewegungsdaten

- Ermöglichen von Umsatz-Reportings, -Analysen und -Dashboards in Web-Anwendungen und mit Excel Add-ins für Controlling und Sales
- Coaching der Administratoren und Key User
- Anwender*innen können auch ohne IT-Fachkenntnisse mithilfe eines Plugins Visualisierungen in gewohnter Excel-Umgebung schnell und einfach erstellen, die auch beim Kunden vor Ort präsentierbar sind
- Zusätzliche Datenquellen lassen sich leicht und sicher einbinden

Drei Vorteile auf einem Blick:



Höhere Flexibilität in der Analyse



Mehr Automatisierung in der Reporterstellung



Weniger Zeitaufwand für Anwender*innen

„Die neue Lösung von valantic hat eine gewohnte Benutzeroberfläche, die schnell erlernbar ist und mit der man sehr gut zurechtkommt.“ (Feedback von Fachanwendern, Burgis GmbH)

Projektgeschichte

„valantic hat uns Lösungsvarianten aufgezeigt. Wir hatten das Gefühl, flexibel zu sein und ein faires, transparentes Angebot zu erhalten“

Das Traditionssunternehmen Burgis hatte sein Enterprise Ressource Management (ERP) auf SAP S/4HANA umgestellt, um auch in Zukunft investitionssicher aufgestellt zu sein. SAP S/4HANA wurde als neues ERP erfolgreich eingeführt. Schnell stellte sich jedoch heraus, dass für das Umsatz-Reporting wichtige Kennzahlen in S/4HANA nicht enthalten sind. Die Kundenhierarchie, Unternehmensstrukturen und spezielle Kennzahlen, wie zum Beispiel der Werbekostenzuschlag (WKZ), waren in SAP S/4HANA nicht ausreichend abbildbar. Außerdem war es nicht möglich, externe Datenquellen zufriedenstellend einzubinden.

„Wir haben uns umgehört, verglichen und valantic hat uns mehrere nachvollziehbare Lösungswege aus unserem Reporting-Dilemma aufgezeigt. Wir hatten das Gefühl, flexibel zu sein und haben ein transparent aufgeschlüsseltes Lösungsangebot mit drei Alternativen erhalten“, erinnert sich Stefan Sendner, IT- und Projektleiter bei Burgis. „Für die Alternative #2, die SAP Analytics Cloud inklusive Reporting, haben wir uns dann entschieden, denn die SAC ist leichter als andere Lösungen mit S/4HANA kombinierbar und als Cloud-Lösung wenig wartungsintensiv“, ergänzt er.

Start des Projektes war der März 2022: valantic hat das Umsatz-Reporting-Projekt auf Basis von S/4HANA und der SAP Analytics Cloud innerhalb weniger Wochen durchgeführt und erfolgreich zum Abschluss gebracht. Eine der Kernkomponenten war ein neues, angepasstes Datenmodell, das die Kundenhierarchie und die Organisationsstruktur der Einzelhandelskonzerne, die Burgis beliefert, exakt abbildet.

Fachanwender*innen können mit der neuen Lösung ihre Analysen per Mausklick verfeinern und Detailanalysen, wie das meistverkaufte Produkt, die umsatzstärkste Marke oder den Umsatz nach Postleitzahlen, durchführen – was mit der alten Lösung nur mit erheblichem Mehraufwand oder gar nicht möglich war. „Im SAP-Standard kann man Umsätze auflisten, aber einen detaillierten Aufriss nach Konzernstrukturen bekommt man damit nicht hin“, erklärt IT-Leiter Sendner.

Außerdem hat valantic die bereits standardmäßig vorhandenen Kennzahlen um KPIs, die für den Lebensmittelhandel relevant sind, ergänzt. Dazu zählen unter anderem Werbekostenzuschläge, Abschläge, Kunden- und Mengenrabatte, individuelle Umsatz-Reportings oder für Burgis relevante Analysen nach Materialpreisgruppen und andere.





Vorteile der Burgis-Lösung mit der SAP Analytics Cloud

Die wesentlichen Vorteile der neuen, auf Basis der SAC von valantic konzipierten und eingeführten Lösung lassen sich an drei Fingern abzählen:

1. granularere Analysen,
2. eine höhere Flexibilität und
3. geringere Zeitaufwände.

Fachanwender*innen ohne spezielle IT-Kenntnisse nutzen ihr gewohntes Excel-Plugin, um eigene Berichte zu erstellen, können dafür auf eine breitere Funktionalität zurückgreifen und auch externe Datenquellen anbinden. „Es ist eine gewohnte Bedienoberfläche, die schnell erlernbar ist und mit der man sehr

gut zurechtkommt“, war ein oft geäußertes Feedback der Anwender*innen. Die Visualisierung der Analyseergebnisse ist zudem so überzeugend, dass Sales-Mitarbeitende sie auch in ihren Präsentationen vor Ort bei Kunden gerne verwenden.

Ein weiterer Riesenvorteil der SAP Analytics Cloud: Zusätzliche Analyse-Module lassen sich schnell und ohne großen Aufwand an das S/4HANA anbinden, sollte das einmal gewünscht werden und nötig sein. Denkbar wären zum Beispiel eine GuV-Rechnung, eine Produktionskostenplanung, eine Logistik- oder eine Absatzplanung. Eine endgültige Entscheidung über zukünftige Erweiterungen steht bei Burgis jedoch noch aus.

Über valantic

valantic ist die N°1 für die Digitale Transformation und zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften am Markt. Dabei verbindet valantic technologische Kompetenz mit Branchenkenntnis und Menschlichkeit. Über 500 Blue Chip Kunden vertrauen bereits auf valantic – davon 28 von 40 DAX-Konzernen und ebenso viele der führenden Schweizer und österreichischen Unternehmen. Mit mehr als 2.000 spezialisierten Solutions-Beratern*innen und Entwickler*innen und einem Umsatz von rund 250 Mio. Euro in 2021e ist valantic in Deutschland, Österreich und der Schweiz an 24 Standorten und international an weiteren 8 Standorten vertreten. Valantic organisiert sich in einer einzigartigen Struktur aus Competence Centern und Expertenteams – immer genau auf die Digitalisierungsbedürfnisse von Unternehmen abgestimmt. Von der Strategie bis zur handfesten Realisation. Das Leistungsspektrum umfasst die Bereiche Digital Strategy & Analytics, Customer Experience (CX), SAP Services und Supply Chain Excellence sowie Financial Services Automation.



Möchten Sie mehr erfahren?

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte unsere Website unter: www.valantic.com

Kontaktieren Sie uns jetzt!

info@ba.valantic.com

D: +49 40 22632480