

# Auf Tuchföhlung mit SAP-Daten: Bissantz bei zwissTEX

## Highlights

Schnelle Anbindung von SAP mit den Bissantz ERP Solutions

Integration von Vertriebs- und Kostenplanung zur GuV-Planung

Mobiles Forderungsmonitoring für den Vertrieb

Lean Controlling zur Steuerung der Unternehmensfinanzen

Bissantz unterstützt den schwäbischen Textilhersteller zwissTEX bei der Analyse von SAP-Daten mit einer schlüsselfertigen Business-Intelligence-Lösung: Dank der Bissantz ERP Solutions entstand bei zwissTEX innerhalb kürzester Zeit eine KPI-Landschaft für ein „Lean Controlling“.

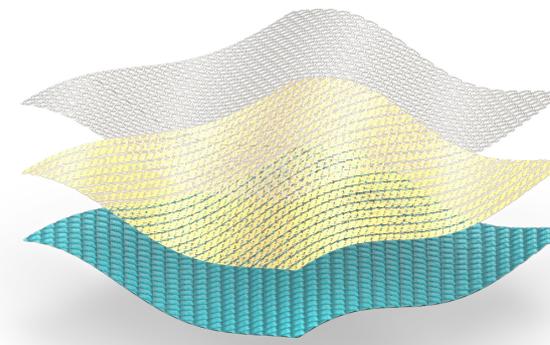
zwissTEX war auf der Suche nach einer Software-Lösung, die die Daten aus Modulen wie SAP SD, FI, MM und PP in ein effizientes Reporting überführt. Die Lösung sollte alle entscheidungsrelevanten Kennzahlen auf einen Blick darstellen, um ein schlankes Controlling zu ermöglichen: ein Reporting-Tool, das schnell und mit wenig Aufwand die finanz- und betriebswirtschaftlichen Ziele mit aussagekräftigen KPI abbildet und die Zielerreichung misst.

Bisher hatte das Controlling die Daten aus SAP in Excel importiert und ausgewertet – zu Lasten von Geschwindigkeit, Aktualität, Transparenz und Überschaubarkeit von Berichten und Analysen. Die Vorstandsvorsitzende und CFO Dr. Ulrike Neubauer machte das Projekt zur Chefsache: „SAP-Landschaften können sperrig sein. Ich war skeptisch, ob man darauf wirklich so schnell etwas aufsetzen kann – aber Bissantz hat das Versprechen gehalten.“ Erfüllungsgehilfen waren die Bissantz ERP Solutions, mit denen automatisiert fertig paketierte Business-Intelligence-Systeme für SAP-Daten erstellt werden können. Damit lieferte Bissantz eine erste Reporting-Anwendung in nur zwei Tagen.

## Proof-of-Concept: Forderungsmonitor

Als Ausgangspunkt für die Auswertung der SAP-Daten nahmen sich zwissTEX und Bissantz das Liquiditätsmanagement vor.

Eine der wichtigsten Steuerungsgrößen hier sind die Forderungen; sie erhöhen das Working Capital und damit auch die Finanzie-



runungskosten für das Unternehmen. Für Bissantz wurden sie zum „Lackmustest“, wie Neubauer das erste gemeinsame Projekt beschreibt. Mit den vorgefertigten ETL-Modulen der Bissantz ERP Solutions wurden alle SAP-Daten zügig in ein Data Warehouse überführt und im schlüsselfertigen Frontend von DeltaMaster sichtbar gemacht. Nur zwei Tage nach Projektstart war damit der erste Report fertig: der Forderungsmonitor.

In diesem Bericht werden jeden Morgen alle Forderungen und Fälligkeiten aus SAP synchronisiert und automatisch für den Vertrieb bereitgestellt. Um sie abzurufen, nutzen die Vertriebsmitarbeiter die DeltaApp und behalten so auch unterwegs den Überblick. In der App erscheinen überfällige Zahlungen in Signal-Rot – der Imperativ, auf die Kunden zuzugehen und die Forderungen anzusprechen. Alle notwendigen Informationen für diese Gespräche liegen mit dem Forderungsmonitor ebenfalls auf dem Smartphone bereit: Man kann nach Kunden (Debitoren) filtern und Belege und Mahnstufen einsehen. So leistet der Vertrieb einen aktiven Beitrag zur Ver-

zwissTEX  
[www.zwissstex.com](http://www.zwissstex.com)

- schwäbisches Traditionsunternehmen
- Herstellung von Funktions- und Hightech-Textilien
- Teil der Dr. Zwissler Holding AG
- 13 Standorte in 5 Ländern weltweit
- rund 650 Mitarbeiter

„Ich kann zu jedem beliebigen Datenpunkt navigieren, gegen Plan und Vorjahr vergleichen, Verursacher identifizieren und Maßnahmen in einer Geschwindigkeit anstoßen, die neu für mich war.“

Dr. Ulrike Neubauer, Vorstandsvorsitzende und CFO bei zwissTEX

ringerung des Working Capital – und das inzwischen international: In den Länderorganisationen von zwissTEX ist der Forderungsmonitor ebenfalls im Einsatz.

### Schneller Aufbau der KPI-Landschaft aus SAP-Daten

Durch den Einsatz der Bissantz ERP Solutions waren die Daten aus SAP SD, FI, MM und anderen Modulen direkt für weitere Auswertungen zugänglich. So entstanden in rascher Folge analytische Anwendungen für die Bereiche Logistik, Vertrieb und Finanzen: von Lagerbeständen und Reichweiten über Produktgruppen und Stücklisten bis hin zu Deckungsbeiträgen und Profitabilitätsrechnung. Nach nur sechs Monaten hatte die gewünschte KPI-Landschaft konkrete Form angenommen. Beim Öffnen einer Anwendung sieht der Nutzer die wichtigsten Kennzahlen inklusive Abweichungen zu Plan- oder Vorperiodenwerten. Mit einem Klick gelangt er in Detailberichte, die weitere Informationen zur Kennzahl, ihrer Zusammensetzung und Entwicklung liefern – und vor allem: die Ursachen von Abweichungen.

Dank der Datenarchitektur und des flexiblen Front-ends sind neue Berichte in DeltaMaster und DeltaApp auch für weitere Unternehmensbereiche schnell realisiert, etwa: Versandmonitor, Tickerückstände im Qualitätsmanagement, ein Maschinenleitstand für Performance, Output, Stillstände und Rüstzeiten sowie Personal-KPI. Die GuV einschließlich Forecast und Deckungsbeiträgen stehen ebenfalls auf dem Smartphone zur Verfügung – tagesaktuell. Die hohe Taktzahl begeistert: „Aus langjähriger Erfahrung sind mir die Möglichkeiten und Grenzen von Software in der Unter-

nehmensführung wohlbekannt“, erklärt Neubauer. „Ich war wirklich überrascht, dass solche Steigerungen der Informationsqualität in so kurzer Zeit möglich sind.“ Viele dieser Projekte geht das Unternehmen mittlerweile selbständig an. Bei spezifischen Herausforderungen verlässt sich zwissTEX auf den ausgezeichneten Support von Bissantz.

### Königsdisziplin: Integrierte Planung

Bereits zu Beginn der Zusammenarbeit hatte Bissantz zwissTEX bei der GuV-Planung unterstützt. Parallel zum Aufbau der KPI-Landschaft meisterte man gemeinsam die Königsdisziplin der Planung und verschmolz die Kostenplanung im Gesamtkostenverfahren mit der Vertriebsplanung auf Vertriebsobjekten. Heute planen die einzelnen Fachbereiche ihre Kostenstellen und Kostenarten in SAP, während der Vertrieb die Planung von Absatz und Umsatz direkt in DeltaMaster vornimmt. Die Vertriebsplandaten zu Kunden, Artikeln oder Verkaufsbereichen werden mit Artikelkalkulationen aus SAP ergänzt, sodass bei der Planung auch Materialkosten im Deckungsbeitrag berücksichtigt werden. Diese Vertriebsplanung wird mit der Kostenplanung aus SAP in einer integrierten Plan-GuV in DeltaMaster zusammengeführt, die konkrete Zielvorgaben für die Unternehmenssteuerung liefert und so den Regelkreis von Planung, Analyse und Reporting schließt.

Die schnelle Implementierung und die Zuverlässigkeit des Systems ermöglichen auch Anwendungen, an die besondere Anforderungen gestellt werden. So wird etwa im Außenhandel zukünftig die Zollpräferenzkalkulation in Bissantz abgebildet.

**DeltaMaster: Software für Analyse, Planung und Reporting**

Effiziente Berichte mit Grafischen Tabellen

Automatisierte Abweichungsanalysen

Unterstützung aller gängigen Datenbanken

Berichtsverteilung u. a. per Web, auf Tablets oder als PDF

Patentiert und preisgekrönt

Spitzenplätze in der Anwenderbefragung „The BI Survey“

Ein Werkzeug für alle Anwender, vom Berichtsempfänger bis zum Power-User

**Business Intelligence mit DeltaMaster: Sehen, verstehen, handeln**

Bissantz & Company GmbH

Nordring 98

90409 Nürnberg

T +49 911 935536 - 0

service@bissantz.de

www.bissantz.de

