

Case Study



Fiara AG - Unternehmensvorstellung

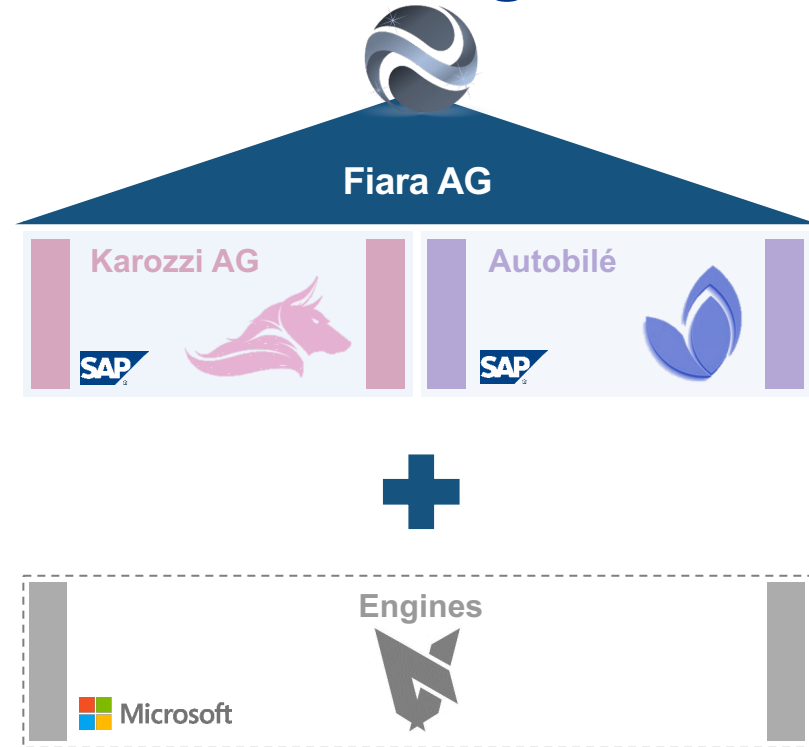
Fiara AG ist ein Automobilkonzern. Zu dem Konzern gehören die Autohersteller Karozzi AG und Autobilé, welche Fahrzeuge mit Verbrennungsantrieb produzieren.

- Vertriebswege: B2B und B2C
- Absatzmärkte: hauptsächlich Europa, aber auch China und USA

Im Jahr 2023 kauft Fiara AG den E-Auto Hersteller **Engines** auf, um eine eigene Serie der E-Reihe aufzubauen.

Fiaras Systemlandschaft besteht hauptsächlich aus SAP.

Engines Systemlandschaft besteht hauptsächlich aus Microsoft.



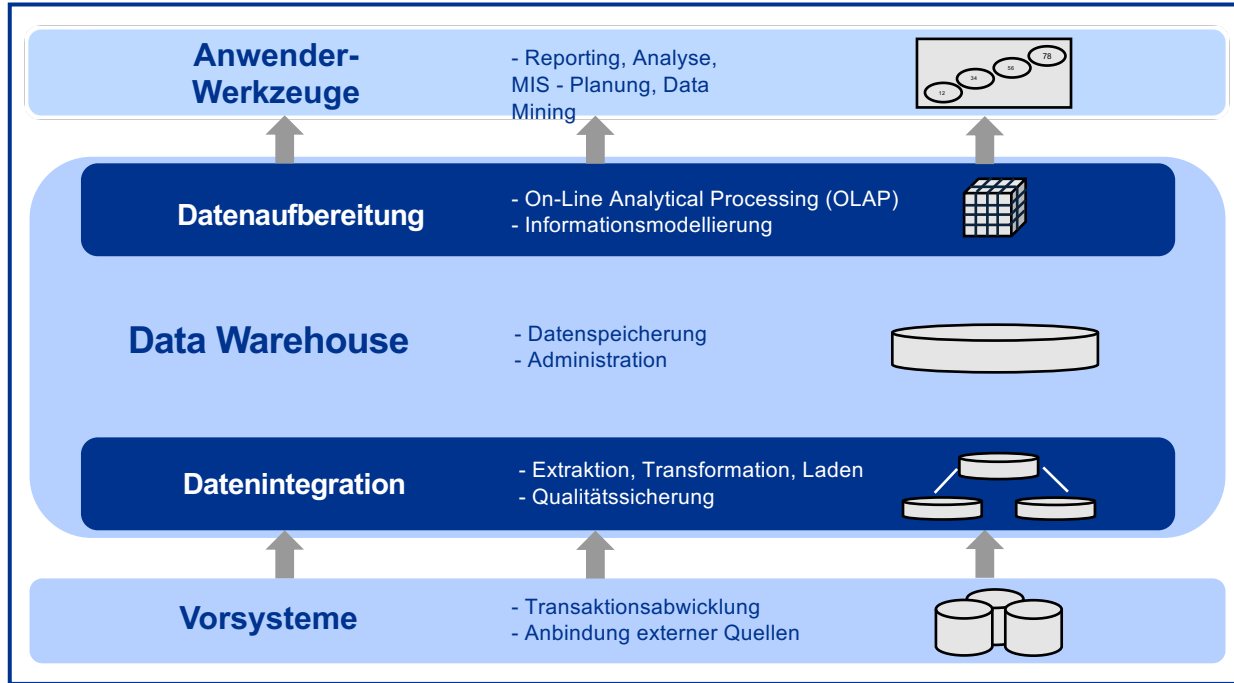
Ausgangssituation und Zielsetzung : Systemlandschaft



- Vertriebsdaten werden ausschließlich je nach Herkunftssystem exportiert und analysiert, es findet keine Datenintegration statt
- Heterogene Systemlandschaft
- Geringer Standardisierungsgrad von Prozessen und Schnittstellen

Zentralisiertes Reporting: Vertriebsdaten aus operativem Microsoft System und dem SAP System werden automatisiert in einem analytischen System ausgewertet (SAC)

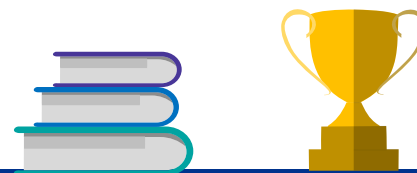
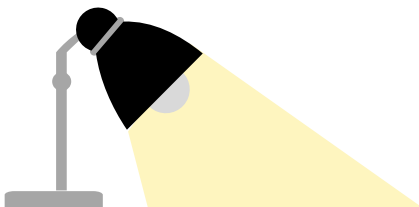
BI Systemarchitektur Zielbild



SAP Analytics Cloud



Arbeitsumfang



Sie haben als Associate in einem Beratungsunternehmen neu angefangen und arbeiten bereits in Ihrem ersten Transformationsprojekt mit. Sie begleiten den Kunden, Fiara AG, bei der Zusammenführung der Vertriebsdaten des Konzerns mit dem aufgekauften Unternehmen. Außerdem bereiten Sie ein Dashboard an das Sales Management über relevante Entwicklungen des Geschäftsjahres 2022 vor.

Datensatz: SAP und MS Vertriebsdaten in einer Excel-Datei (stehen symbolisch für Systemanbindungen)

Aufgaben:

1. Aufbereitung und Zusammenführung der Daten aus SAP und MS in der Excel-Datei
2. Erstellung eines Dashboards in der SAP Analytics Cloud für das Sales Management
3. Aufbereitung des Lösungswegs, der Resultate und der Implikationen in einer PowerPoint Präsentation
4. Pitch der Ergebnisse (max. 20 Min)

Bearbeitung der Aufgabenstellung in **Gruppenarbeit à 4 Personen.**

Detaillierte Aufgabenstellung – Teil 1

Aufbereitung und Zusammenführung der Daten aus SAP und MS in der Excel-Datei

1. Aufbereitung jeweils der SAP und MS Daten

1. Redundanzen in den Bewegungsdaten und den Kundendaten bereinigen (doppelte Aufträge, doppelte Kunden)
2. Fehlende Informationen ergänzen (Währungscode und Breiten- bzw. Längengrad)

2. Zusammenführen der SAP und MS Daten

1. Zusammenführen der SAP und MS Kundendaten (Mapping anhand der Kunden IDs)
 1. ACHTUNG: Es kann vorkommen, dass ein Kunde sowohl bei der Fiara AG, als auch bei Engines Kunde ist und dementsprechend in beiden Systemen als Kunde aufgeführt wird.
 2. Hinweis: Die Kunden sind nur über ihre Steuer-ID eindeutig identifizierbar (NICHT über den Namen). Über die Steuer-ID muss die eindeutige Zuordnung erfolgen.
2. Ergänzung der SAP Bewegungsdaten mit den MS Bewegungsdaten

3. Kennzahlen berechnen

1. Umsatz je Auftrag in der übergreifenden Währung (EUR) – inkl. Preiskondition und Liefergebühren
2. Deckungsbeitrag 1 je Auftrag in der übergreifenden Währung (EUR)

Detallierte Aufgabenstellung – Teil 2 (1)

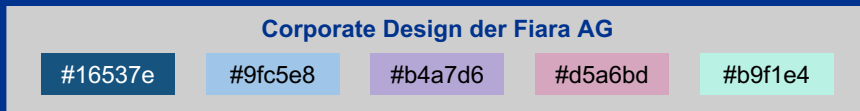
Erstellung eines Dashboards in der SAP Analytics Cloud für das Sales Management

1. Erstellen des Datenmodells
 - i. Hochladen des Bewegungsdaten-Excel-Sheets
 - ii. Anreicherung der Bewegungsdaten mit dem Kundendaten-Sheet und dem Produktdaten-Sheet
 - iii. Überprüfung der Dimensionen und ggf. Anpassung
 - iv. Hinzufügen der entsprechenden Dimensionsattribute und –eigenschaften (wo sinnvoll und möglich)
 - v. Anreichern des Datenmodells mit Geo-Daten unter Verwendung der Längen- und Breitengrade
2. Erstellen der Story mit dem Datenmodell
 - i. Erstellen einer geeigneten Story
 - ii. Verknüpfung der Story mit dem bereits erstellten Datenmodell
 - iii. Hinzufügen der Berechnung der KPI Deckungsbeitrag 1 (DB 1) in Prozent (Hinweis: Ziel-DB 1 der Fiara AG ist 30%)
 - iv. Visualisierung von sinnvollen Kennzahlen und KPIs, mindestens der Folgenden:
 - a. Umsatz (in EUR)
 - b. Deckungsbeitrag 1 (in %) mit der Visualisierung eines guten und eines schlechten Wertes (Hinweis: Schwellenwert)
 - c. Umsatz und DB 1 je Produkttyp
 - d. Absolute Umsatzentwicklung
 - e. Umsatz je Kundenland (Geo Map/ Karten-Grafik)
 - f. Top 10 Kunden nach DB 1 (in %)
 - g. ... sowie weiterer sinnvoller Kennzahlen und KPIs

Detaillierte Aufgabenstellung – Teil 2 (2)

Erstellung eines Dashboards in der SAP Analytics Cloud für das Sales Management

3. Verwendung der Corporate Design Farben der Fiara AG bei der Erstellung des Dashboards



3. Ausarbeiten von betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen aus den Ergebnissen, zum Beispiel mit Hilfe der folgenden Fragestellungen:
- Was ist der profitabelste Kunde?
 - Welcher Absatzmarkt (Land) ist am profitabelsten?
 - Welche Autos wurden am meisten verkauft in Deutschland?
 - ... sowie gerne auch weitere!

Detallierte Aufgabenstellung – Teil 3

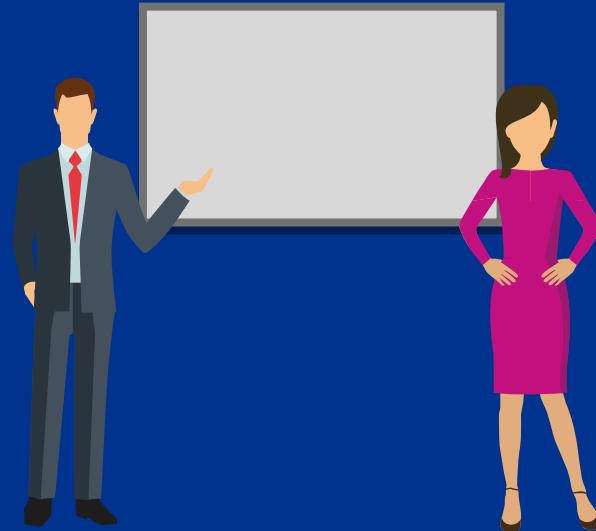
Aufbereitung des Lösungswegs, der Resultate und der Implikationen in einer PowerPoint Präsentation

1. Aufbereitung der Ergebnisse in einer PowerPoint-Präsentation
 - i. Aufbereiten des Lösungswegs mit Screenshots und entsprechenden Erläuterungen der durchgeführten Schritte
 - a. Vorgehensweise in der Excel-Datei
 - b. Vorgehensweise bei der Erstellung des Modells in der SAC (inkl. Einstellungen)
 - c. Vorgehensweise bei der Erstellung des Dashboards in der SAC (inkl. Einstellungen der einzelnen Visualisierungen)
 - ii. Screenshots des finalen Dashboards
 - iii. Aufbereitung und Erläuterung der betriebswirtschaftlichen Erkenntnisse
2. Hochladen der Abgabedokumente in Moodle
 - i. Aufbereitete Excel-Datei (Upload-Datei für die SAC)
 - ii. PowerPoint-Präsentation

Detaillierte Aufgabenstellung – Teil 4

Pitch der Ergebnisse am 13.01.2025

1. Pitch der PowerPoint Präsentation (Lösungsweg, Resultate und Implikationen)
2. Präsentation erfolgt durch alle Gruppenmitglieder und sollte vom Präsentationsanteil ausgeglichen sein
3. Einhaltung der maximalen Präsentationsdauer von 20 Minuten
4. Beantwortung der Fragen des fiktiven Sales Managements (repräsentiert durch KPMG und Prof. Dr. Zawisza)



Anforderungen an die Resultate



Datenaufbereitung

- Die Daten aus beiden ERP-Systemen sind vereinheitlicht
- Die Datenfehler sind behoben
- Die Daten sind konsistent, vollständig und genau



Darstellung der KPIs

- Die Darstellung der Informationen ist auf die Zielgruppe zugeschnitten und verschiedene Chart- bzw. Diagrammtypen werden passend eingesetzt
- Die Zahlen und Daten werden im passenden Kontext präsentiert
- Es werden keine überflüssigen bzw. nicht sinnvolle Daten visualisiert



Präsentation

- Der Lösungsweg (in Excel und in der SAC; Formelanwendung, Berechnung von KPIs) ist dokumentiert und wird beschrieben
- Das Dashboard wird mit Screenshots abgebildet
- Ausführung der betriebswirtschaftlichen Erkenntnisse



Pitch der Ergebnisse

- Jedes Gruppenmitglied bringt sich beim Pitch ein
- Die maximale Präsentationsdauer von 20 Minuten wird eingehalten
- Die Fragen im Anschluss an den Pitch werden beantwortet

Die Abgabedokumente (Präsentation als PowerPoint- und PDF Datei und für den SAC Upload verwendete Excel-Datei) müssen spätestens bis zum 12.01.2025 23:59 Uhr eingereicht werden!

Aufgabenstellung: Detaillierte Anleitung

Corporate Design der Fiara AG

#16537e

#b4a7d6

#9fc5e8

#d5a6bd

#b9f1e4

1. Aufbereitung der Excel-Datei:

1. Die SAP und Microsoft Daten in der Excel-Datei aufbereiten, Redundanzen bereinigen und fehlende Informationen ergänzen
2. Die SAP und Microsoft Kunden- (Mapping der entsprechenden IDs) sowie die Bewegungsdaten zusammenführen

2. Kennzahlen berechnen:

1. Die folgenden KPIs sollen verwendet werden: Umsatz je Auftrag in der übergreifenden Währung (EUR; inkl. Preiskondition und Liefergebühren) und Deckungsbeitrag 1 je Auftrag in der übergreifenden Währung (EUR)
2. Die KPIs in der Excel-Datei berechnen bzw. vorbereiten

3. Visualisierung von priorisierten KPIs:

1. Die fertige Excel-Datei in SAC hochladen und das Datenmodell erstellen
2. Ein farblich an das Corporate Design der Fiara AG angepasstes Dashboard erstellen, indem die ausgewählten KPIs passend visualisiert werden (mind. eine Abbildung je KPI) und eine Geo Map/ Karten-Grafik dargestellt wird
3. Für die einzelnen KPIs einen sinnvollen Threshold-Wert definieren und je nach Wert der KPI automatisiert in SAC farblich darstellen
4. Ausarbeiten von betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen aus den Ergebnissen heraus, zum Beispiel mit Hilfe der folgenden Fragestellungen: Was ist der profitabelste Kunde? Welcher Absatzmarkt (Land) ist am profitabelsten? Welche Autos wurden am meisten verkauft in Deutschland? ... sowie gerne auch weitere!

4. Pitch der Ergebnisse:

1. Aufbereiten des Lösungswegs, des Dashboards (als Screenshots) und der betriebswirtschaftlichen Erkenntnisse in einer PowerPoint Präsentation
2. Upload der Abgabedokumente in Moodle
3. Pitch der Präsentation