

S@PPORT

Entscheidungsgrundlagen für Auswahl, Installation und Betrieb von SAP*-Lösungen

AUSGABE 7-8_2021 | 9,50 EURO

ISSN 2190-118X

MOBILE ANWENDUNGEN
IM SAP-UMFELD

MOBILE DATEN- ERFASSUNG UND -VERARBEITUNG

STELLEN-
ANZEIGEN AUF
SEITE 45

Um die Automatisierung der Prozesskreisläufe umzusetzen, treibt die Geschäftsführung gemeinsam mit den Fachabteilungen die Digitalisierung voran. Auf diese Weise werden sie die Vorteile von innovativen Technologien wie künstlicher Intelligenz und Predictive Analytics unmittelbar in geschäftlichen Nutzen wandeln.

AB SEITE 11



TITEL	SAP und die digitale Fabrik – schlanke Apps für effiziente Prozesse
SOLUTIONS	Der Ort, an dem sich digitale Köpfe treffen
KNOW-HOW	Berechtigungsmigration von SAP ECC nach SAP S/4HANA
BRANCHEN	Hochkomplexe, arbeitsteilige Prozesse in einer Lösung

Seite 17
Seite 32
Seite 34
Seite 37

Integration der Herstellkostenkalkulation in SAP



Bei Denios werden variantenreiche Produkte und Systeme zur Gefahrstofflagerung oder zur Luft- und Reinigungstechnik effizient und transparent mit „Orbis Product Cost Calculator“ auf einer einheitlichen Datenbasis kalkuliert. Die beim Wechsel auf SAP S/4HANA nötigen Anpassungen waren schnell erledigt.

Von Dr. Andreas Schaffry*

Chemieunfälle mit schwerwiegenden Konsequenzen für die Umwelt und damit für die Gesundheit oder gar das Leben von Menschen ereignen sich immer wieder. Eines der schwersten Unglücke dieser Art geschah im Jahr 1986, als giftiges Löschwasser in den Rhein gelangte und ein massenhaftes Fischsterben verursachte. Im gleichen Jahr gründete Helmut Dennig die Denios AG, die sich auf die Entwicklung und Herstellung von Raumsystemen für die sichere und gesetzeskonforme Lagerung von Gefahrstoffen, ihr Handling, und auf Sicherheit am Arbeitsplatz sowie betrieblichen

Umweltschutz spezialisiert hat. Damit die Gruppe ihre Position am Markt ausbauen kann, sind Lösungen und Services sowie ständige Innovationen in Bezug auf die Produkte – Stichwort Industrie-4.0-Konnektivität – unerlässlich. Genauso große Bedeutung haben IT-gestützte, standortübergreifend harmonisierte und effiziente Geschäftsprozesse in allen Bereichen. Ein wichtiger Baustein in der Geschäfts- und IT-Strategie ist der Einsatz von SAP-Software. Seit der System Conversion von SAP ECC auf SAP S/4HANA Anfang 2020 profitiert das Unternehmen von den Vorzügen der Echtzeit-ERP-Suite.

Tausende Varianten IT-gestützt kalkulieren

Zur Abbildung spezieller Prozessanforderungen nutzt der Spezialist für das Handling und die Lagerung von Gefahrstoffen außerdem SAP-basierte Add-

ons. Für die Herstellkostenkalkulation im Bereich Engineered Solutions, der Raumsysteme zur Gefahrstofflagerung, Thermotechnik und Anlagen zur Luft- und Reinigungstechnik entwickelt und herstellt, ist das der „Orbis Product Cost Calculator (PCC)“. Mit dieser Lösung führt der Hersteller Kalkulationen transparent und effizient auf Basis einheitlicher und aktueller Daten durch. Dieses Add-on, das bereits unter SAP ECC im Einsatz war, wird seit dem Umstieg auch in SAP S/4HANA mit Erfolg genutzt. Der Systemwechsel des Add-ons gestaltete sich sehr einfach: Die notwendigen Anpassungen für den Betrieb auf SAP S/4HANA waren innerhalb weniger Minuten erledigt.

„Die IT-gestützte und standardisierte Kalkulation ersetzt ein umständliches und aufwendiges Hin-und-her-Kopieren von Daten zwischen Microsoft Excel und SAP. Aus diesem Grund können wir

*Dr. Andreas Schaffry, freiberuflicher IT-Fachjournalist für digitale und klassische Medien aus Weyarn.



Die Denios Unternehmensgruppe aus Bad Oeynhausen verfügt über sechs Fertigungsstandorte und 25 Niederlassungen in Europa, China und den USA und erzielte 2018 mit rund 950 Beschäftigten einen Umsatz von mehr als 190 Millionen Euro.

Angebotsanfragen deutlich schneller beantworten. Da wir Gefahrstofflager und Raumsysteme gemäß Kundenwunsch fertigen und für jedes Produkt tausende Varianten zur Wahl stehen, ist das ein geschäftskritischer Faktor“, sagt Boris Masuch, SAP-Berater Vertrieb bei Denios. Die verfügbaren Produktvarianten unterscheiden sich zum Beispiel in Bezug auf die Größe, die Türen, die Innenausstattung, die Klima- und Lüftungsanlage oder die Sprache des Schaltplans. Die Verwaltung der Standardvarianten erfolgt wie zuvor in SAP ECC und jetzt auch in SAP S/4HANA in der Variantenkonfiguration (LO-VC), die der Nicht-Standardvarianten im Orbis PCC.

Kalkulationen wiederverwenden

Da die Kostenkalkulation nahtlos in SAP integriert ist, erlaubt sie den direkten Echtzeitzugriff auf die erforderlichen Daten unter anderem aus dem LO-VC: auf Stücklisten, Arbeitspläne und allen voran auf das hinterlegte Produkt- und Beziehungswissen. Dank der dynamischen Suchhilfe lassen sich hier erstellte, gesicherte Kalkulationen anhand der dort hinterlegten Merkmale und Ausprägungen für ein Gefahrstofflager rasch auffinden. „Da wir Kalkulationen zwar individuell erstellen, dabei aber häufig auf vorhandene Merkmalsvarianten zurückgreifen können, ist das ein großes Plus“, so Masuch.

Jede erstellte Kalkulation werde zusammen mit den dazugehörigen Daten in der SAP-Software abgelegt und kann daher wiederverwendet werden. „Das ist ebenfalls ein unschätzbare Vorteil. So können wir erworbenes Know-how für die technische Umsetzung spezieller Anforderungen nutzen und Kalkulationen für Folgeaufträge oder vergleichbare Projekte mit deutlich weniger Aufwand

erstellen als bislang“, erläutert Masuch. Änderungen oder Abweichungen bei den einzelnen Kalkulationsversionen ließen sich mit dem Kalkulationsvergleich einfach und schnell nachvollziehen. Denios fertigt bestimmte neue Bauteile aus wirtschaftlichen Gründen erst nach der Erteilung des Auftrags. Da es für diese Teile in der SAP-Software noch keine Materialnummer gibt, wird im LO-VC ein Platzhalter mit Schätzpreis angelegt und für die Kalkulation in dem Add-on genutzt – ein weiterer Pluspunkt. Sobald der endgültige Materialpreis in SAP eingespeist ist, wird der Dummy durch den korrekten Eintrag ersetzt.

Verbesserungen im Angebotsprozess

„Durch den Einsatz der Kostenkalkulation verkürzt sich die Durchlaufzeit deutlich. Wir können im gleichen Zeitraum mehr Kalkulationen erstellen als vorher und Angebotsanfragen von Kunden schneller beantworten. Auch die Kommunikation zwischen dem Engineering, das die Kalkulation erstellt, und dem Vertrieb, der den Verkaufspreis ermittelt, hat sich spürbar verbessert. Alles in allem bedeutet das eine deutliche Verbesserung im Angebotsprozess“, verdeutlicht Masuch. In der Praxis funktioniert das wie folgt: Um

ein Angebot für ein Gefahrstofflager oder ein Raumsystem zu erstellen, wird das Produkt wo immer möglich zunächst im LO-VC konfiguriert. Weichen die Kundenanforderungen dagegen zu stark ab, greift man auf bereits konstruierte Modelle außerhalb der Variantenkonfiguration zurück und verwendet sie. Falls nötig, wird ein Modell auch von Grund auf neu erstellt. Das Ergebnis der Konfiguration, inklusive Stücklistenstruktur und Angebotspositionen samt Zuschlägen, steht den Endanwendern aus dem Engineering direkt im Orbis PCC zur Verfügung. Materialpreise können bei Bedarf dort jederzeit geändert werden.

Nach Abschluss der Kalkulation werden relevante Angebotspositionen und Kopfdaten aus dem Add-on in eine spezielle Excel-Lösung exportiert. Sie dient dem Vertrieb einzig dazu, den Verkaufspreis festzulegen und den Deckungsbeitrag zu ermitteln, erlaubt aber keine Änderung an den Berechnungen selbst. Die technisch hochkomplexen und daher detaillierten Angebote werden aus praktischen Gründen gegenwärtig ebenfalls noch außerhalb von SAP S/4HANA in einer Office-Anwendung erstellt.

Angebote künftig per Knopfdruck

Die Implementierung inklusive der Umsetzung individueller Anforderungen wie der dynamischen Suchhilfe nach Merkmalen und Ausprägungen ging zügig vonstatten.

„Wir bringen mehr Effizienz und Transparenz in die Herstellkostenkalkulation und machen zugleich einen weiteren Schritt zur Vereinheitlichung unserer IT-Landschaft“, so das positive Fazit von Masuch. Und es geht weiter: Für die Zukunft ist ein Rollout des Add-ons in alle Tochtergesellschaften geplant, die sich davon konkreten Nutzen versprechen. Auf lange Sicht soll es zudem möglich sein, aus dem Add-on heraus Angebote per Knopfdruck zu erzeugen und Aufträge automatisch anzulegen. (ch) @



Boris Masuch, SAP-Berater Vertrieb bei Denios:

„Für jedes Produkt stehen tausende Varianten zur Wahl. Mit der neuen Kostenkalkulation hat sich die Kommunikation zwischen dem Engineering, das die Kalkulation erstellt, und dem Vertrieb, der den Verkaufspreis ermittelt, spürbar verbessert. Auch deshalb ist die in das SAP-System integrierte, IT-gestützte und standardisierte Kalkulation für uns geschäftskritisch.“