



# Controlling- und Analyselücken in SAP schließen – Teil 2

Tipps und Tricks zur Ermittlung und Analyse von Kennzahlen zum Auftragseingang sowie für Sortimentsplanung und Bestandsreporting im Handel.

Miriam Kagelmann / Andreas Schaffry

In der vorherigen Ausgabe (CM 4/2023, S. 60 ff.) wurde erläutert, wie BW-Software von SAP (SAP BW bzw. SAP BW/4HANA) und SAP-basierte KPI-Pakete Lücken in SAP ERP und SAP S/4HANA in Bezug auf individuelle CO-PA-Auswertungen oder die Ermittlung von Kennzahlen wie den Auftragsbestand und die eigene Liefertreue schließen. Im Folgenden geht es nun um die Vorteile eines KPI-Pakets, das die Kennzahl „Auftragseingang“ out of the box bereitstellt, und darum, wie Handelsunternehmen eine exakte Sortimentsplanung und ein effizientes Bestandsreporting in BW-Software von SAP realisieren können.

## Auftragseingang ermitteln und Änderungen sofort erkennen

Der Auftragseingang ist eine wichtige Kennzahl, um die geschäftliche Entwicklung und die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens zu prognostizieren, gleichzeitig gilt er als aussagekräftiger Indikator für die Entwicklung der deutschen Wirtschaft. „Die monatlichen Indizes des Auftragseingangs für das verarbeitende Gewerbe zählen zu den wichtigsten Frühindikatoren für die Beobachtung und Analyse der Konjunktorentwicklung in Deutschland“, schreibt das Statistische Bundesamt.<sup>1</sup> Verarbeitende Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten sind daher verpflichtet,



### Summary

ERP- bzw. BW-Lösungen von SAP bieten im Standard nicht die nötigen vollumfänglichen Funktionen, um eine zentrale Kennzahl wie den Auftragseingang zu ermitteln oder Plan-Ist-Analysen zur Sortimentsplanung und ein effizientes Bestandsreporting durchzuführen, die gerade für den Handel von großer Bedeutung sind. Durch SAP-basierte KPI-Pakete und Lösungsansätze mit SAP-Bordmitteln lassen sich diese Lücken schließen.

ihren monatlichen Auftragseingang dem zuständigen Statistischen Landesamt zu melden, das ihn dem Statistischen Bundesamt (Destatis) zur Erstellung des Auftragseingangsindex übermittelt.

Unverzichtbar dafür: eine jederzeit klare Sicht auf den aktuellen Auftragseingang. ERP-Software von SAP, also SAP ERP oder SAP S/4HANA, unterstützt das Controlling bei der Ermittlung dieser Kennzahl nur unzureichend. Zum Beispiel berücksichtigt der SAP-Standard weder „Schnellläufer“-Aufträge, die unmittelbar nach der Anlage eines Auftrags beliefert werden, noch Aufträge, die in unterschiedlichen lokalen Zeitzonen erfasst werden. Diese Informationen fließen somit auch nicht in den Auftragseingang ein, und es wird auch kein Auftragsbestand dafür erzeugt. Aus diesem Grund wird der SAP-Standard häufig durch individuelle Programmierungen und Modifikationen in diese Richtung erweitert – was naturgemäß die Komplexität der SAP-Landschaft und folglich Kosten für Wartung, Betrieb und Upgrades erhöht.

Die deutlich elegantere Lösung besteht darin, diese Kennzahl mithilfe eines vordefinierten, SAP-basierten KPI-Pakets out of the box bereitzustellen. Dieses Paket sollte alle zur Ermittlung dieser Kennzahl erforderlichen Informationen und Parameter zusammenführen, bewerten und aufbereiten: die Wertkennzahlen nach Beleg-, Buchungs- und Kostenrechnungskreis-Währung, Mengenkennzahlen zu Aufträgen und bestätigten Aufträgen in Bezug auf Basis- und Verkaufseinheit, eine frei wählbare alternative Mengeneinheit oder den Versandstatus von Aufträgen. Bei der Ermittlung sind zudem vorgezogene Lieferungen, deren Einteilung bereits zum Zeitpunkt der Erfassung zur Lieferung fällig ist, und fakturierte Aufträge, die nicht in den Auftragseingang einfließen dürfen, aber auch die Verrechnung der Lieferungen und unterschiedliche Extraktionszeitpunkte zu berücksichtigen.

### Transparenz auch im Hinblick auf Folgeprozesse

Abgesehen davon sollte ein solches Kennzahlenpaket den Auftragseingang tagesaktuell durch eine Deltabetrachtung zwischen Auftragsbestand und Auftragseingang sowie unter Einbeziehung von Auftragsstornos errechnen. Auf diese Weise ist sofort ersichtlich, ob und wie sich die Kennzahl verändert (Reduzierung/Erhöhung). Das ist eine wichtige Voraussetzung, um nachfolgende Prozesse wie die Materialbeschaffung, die Produktionsplanung oder die Einstellung von Personal genauer zu planen und unnötige Zusatzkosten, im schlimmsten Fall auch einen Liquiditätengpass zu vermeiden.

KPI-Pakete erweisen sich nicht nur bei der Ermittlung von Auftragseingang, Auftragsbestand oder eigener Liefertreue als nützlich. Sie geben auch wertvolle Einblicke in

die eigene Mengen- und Termintreue oder in die Lieferantenbewertung gemäß VDA 5011 (Automobilindustrie) oder tragen dazu bei, schleichende Veränderungen im Lieferabrufverhalten eines Kunden frühzeitig zu erkennen. Sie sollten sich bei alledem flexibel an individuelle Anforderungen anpassen lassen – beim Auftragseingang zum Beispiel im Hinblick auf Lieferpläne, Kontrakte, Kundenaufträge, Lieferung und Faktura, Materialklassifizierung, individuelle Partnerrollen, Projektinformationen oder Absagegründe von Aufträgen.

## Handel – Sortimentsplanung und Bestandsreporting in BW

Die BW-Lösungen von SAP (SAP BW bzw. SAP BW/4HANA) sind im Handel weit verbreitet, und das, obwohl der BW-Standard einen Teil der Planungs- und Reportinganforderungen der Branche nur unzureichend erfüllt. Das gilt allen voran für die strategisch wichtige Sortimentsplanung und das Bestandsreporting.

### Sortimentsplanung mit Plan-Ist-Auswertungen

Die Sortimentsplanung wird oft als Königsdisziplin im Handel bezeichnet. Sie bestimmt, welche Artikel für welche Filialen/Abnehmer gelistet werden und welche Mengen auf die einzelnen Filialen/Abnehmer entfallen. „Das Sortiment steht als zentraler Erfolgsfaktor im Mittelpunkt planerischer Konzepte der Handelspraxis. Bei strategischen und taktischen Entscheidungen wird die optimale Auswahl und Zusammenstellung von Sortimentsbestandteilen angestrebt“, stellte der Wirtschaftswissenschaftler Heribert Meffert bereits vor 30 Jahren fest.<sup>2</sup>

Je exakter die Sortimentsplanung, desto höher ist die Verfügbarkeit der einzelnen Artikel, zugleich werden Lager- bzw. Bestandsüberhänge vermieden. Plan-Ist-Auswertungen helfen, Genauigkeit und Qualität der Planung zu erhöhen und Gaps am Point of Sale (PoS) – sowohl zeitlich als auch in Bezug auf die Mengen – frühzeitig zu erkennen. Außerdem liefern die Analysen Antworten auf wichtige Fragen wie: Haben die Produkte, Produktgruppen oder Filialen den Planumsatz erzielt? Sie bilden aber auch den Ausgangspunkt zur Ermittlung handelstypischer Kennzahlen. Dazu zählen die Flächenproduktivität, die den Jahresumsatz (Bruttoumsatz mit Umsatzsteuer) pro Quadratmeter Verkaufsfläche bezeichnet, und die Abverkaufsquote (Sell-through rate), also das Verhältnis zwischen der Anzahl verkaufter Einheiten und dem anfänglichen Lagerbestand in einem vorab festgelegten Zeitraum.

### Herausforderungen und Lösungsmöglichkeiten

Handelsunternehmen, die SAP-Software einsetzen und entsprechende Plan-Ist-Auswertungen zur Sortimentsplanung durchführen wollen, stehen im Wesentlichen vor drei Herausforderungen:



**Miriam Kagelmann**

Director Business Unit  
Business Analytics bei WSW  
Software GmbH, Gauting.  
[info@wsw.de](mailto:info@wsw.de)



**Dr. Andreas Schaffry**

freiberuflicher IT-Fachjournalist für digitale und klassische Medien aus Mindelheim.  
[info@schaffry.net](mailto:info@schaffry.net)

1. Weder die ERP- noch die BW-Software von SAP – SAP ERP bzw. SAP S/4HANA oder SAP BW bzw. SAP BW/4HANA – stellt Standardreports für diese Auswertungen bereit.
2. Plandaten, historische und aktuelle Daten sind in verschiedenen SAP-Datenbanktabellen physisch voneinander getrennt abgelegt.
3. Zur Planung werden Daten aus verschiedenen SAP-Modulen benötigt, zum Beispiel Einkaufsbelege und Lieferscheine aus SAP MM, Verkaufsbelege aus SAP SD und Informationen zum Lagerbestand aus SAP WM bzw. SAP Stock Room Management.

Hier bietet sich der Einsatz eines vorkonfigurierten industriespezifischen BI-Content-Bündels – Stichwort Merchandise and Assortment Planning aus SAP Customer Activity Repository (SAP CAR) – für SAP BW und SAP BW/4HANA an. Allerdings stellt ein solcher BI-Standard-Content lediglich den Rahmen für zukünftige Reports bereit, die nach individuellen Anforderungen ausgestaltet und mit den zur Sortimentsplanung benötigten Daten zu beladen sind, um sie aggregieren, harmonisieren und vergleichen zu können. Nur dann erhält man Reports, die für wert-, mengen- und zeitorientierte Plan-Ist-Auswertungen im Rahmen der Sortimentsplanung nötig sind.

Doch der Teufel steckt im Detail: Beim Einsatz von BI-Content ist die angepeilte Architektur eingehend zu prüfen. Muss ein Großteil der Reports (mehr als 70 Prozent) umfassende individuelle Anforderungen erfüllen, ist es ratsam, auf BI-Content zu verzichten und die erforderlichen Berichte stattdessen gemäß dem Greenfield-Ansatz komplett neu aufzubauen.

BI-Content-Bündel bremsen zudem die BW-Performance, sofern Berechnungen und Abfragen in großem Umfang gleichsam „on the fly“ durchgeführt werden sollen, allen voran, wenn es sich um klassischen BW-Content handelt (bis SAP BW Version 7.4). Deshalb ist, wo immer möglich, ein Neuaufbau der BW-Landschaft in Richtung der Lösung SAP BW/4HANA, die auf SAP-HANA-Technologie basiert, inklusive des entsprechenden BI-Contents ins Auge zu fassen. Die Bündelung von Content lässt sich dort deutlich performanter durchführen als in der „alten“ SAP-BW-Welt. Der Vollständigkeit halber ist zu

erwähnen, dass bereits ein SAP BW in der Version 7.5 powered by SAP HANA die Performance in gewissem Maße verbessert.

Für die Sortimentsplanung steht als Alternative SAP Assortment Planning for Retail (APR) aus dem Cloud-Anwendungspaket SAP Customer Activity Repository (SAP CAR) zur Verfügung. SAP CAR beinhaltet darüber hinaus Machine-Learning-Funktionen für die Prognose zukünftiger Verkaufszahlen auf Basis historischer Verkaufsdaten.

### Effizientes Bestandsreporting

Die Optimierung des Lagerbestands gehört zu den obersten Zielen eines jeden Retailers. Damit will er die Kapitalbindung verringern und die Liquidität erhöhen – ein ständiger Balanceakt: Verkauft sich ein Produkt besser als geplant, rutscht der Lagerbestand schnell ins Minus, verkauft es sich schlechter, sinkt der Bestand nur zögerlich, und die Lagerkosten steigen. Ein effizientes Bestandsreporting kann das verhindern. Es unterstützt den Handel

- bei der (mengen- und wertmäßigen) Ermittlung von Auf- und Abbau des Bestands
- bei der optimalen Steuerung der Warenbedarfe
- bei der Überwachung des Bestands und der Ableitung von operativen Maßnahmen, zum Beispiel in Bezug auf Planning und Allocation, Produktmanagement oder die Verkaufsförderung per Category Management

Wichtige KPIs im Rahmen des Bestandsreportings sind unter anderem die Bestands- bzw. Lagerreichweite, der Nachfragefaktor (= Rate of Sales am PoS) und die Abverkaufsquote. Um diese und weitere für die Bestandsberichte relevante KPIs zu ermitteln, müssen Informationen zusammengeführt werden, die im BW physisch getrennt in einem Datenmodell für das SD- bzw. einem für das MM-Modul (DataStore-Objekt) abgelegt sind. Solche getrennt vorliegenden Daten, zum Beispiel Bestands- und Umsatzbelege, lassen sich per Join- oder Union-Operation in einem virtuellen Datenmodell vereinen, wahlweise mithilfe eines CompositeProvider oder eines Calculation View.

Natürlich gibt es auch andere Reports und KPIs, die für den Handel große Relevanz besitzen und Anpassungen des BW nötig ma-

chen, darunter die Gross-Margin-Berechnung (Bruttomarge) inklusive KPIs zu Stock-Loss-Rate und Verschrottung. Unter Umständen ist auch eine Neueinstellung von SAP-BW-Queries nötig, etwa wenn es darum geht, Bestseller (Top 50, 100 etc.) in Bezug auf Verkäufe (SD) und Bestellungen (MM) zu identifizieren und im BI-Front-End darzustellen.

### Auf einheitliche Daten in hoher Qualität achten

Es versteht sich von selbst, all diese KPIs und (Plan-Ist-)Auswertungen mit einem modernen BI-Front-End-Tool in einem Dashboard oder einer interaktiven Grafik zu visualisieren, die dem User vielfältige Möglichkeiten zur Darstellung, zum Filtern, zur Selektion bzw. zum Sortieren oder für den Drill-down eröffnen.

Im Hinblick auf die Qualität der KPIs, Planungen und Auswertungen ist darauf zu achten, dass die Daten, mit denen gearbeitet wird, korrekt, vollständig und aktuell sind und in der Granularität vorliegen, die es ermöglicht, die gewünschten Informationen zu extrahieren. Voraussetzung dafür ist ein strategisches Datenmanagement inklusive IT-gestütztem Stammdatenmanagement (Master Data Management, MDM) auf der Grundlage eines zielgerichteten Data-Governance-Programms. ■

### Fußnoten

- 1 Quelle Statistisches Bundesamt: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Industrie-Verarbeitendes-Gewerbe/Glossar/auftrags-eingangindex.html>
- 2 Marcus Poggenpohl, *Verbundanalyse im Einzelhandel auf der Grundlage von Kundenkarteninformationen*, 1994, Verlag Peter Lang (ISBN 3-631-46805-9), herausgegeben von Heribert Meffert, Vorwort des Herausgebers