

# E-world 2016:

## Effiziente Prozessunterstützung speziell für Ver- und Entsorgungsunternehmen

Von Controlling über Marketing bis zum Vertrieb, schlanke und saubere Prozesse dank treorbis

Die Anforderungen für Ver- und Entsorgungsunternehmen und Netzbetreiber wuchsen in den letzten Jahren stetig an. Unternehmen in der Branche müssen ihre Produkte preisgünstig anbieten, um dem Trend der immer aktiver werdenden Kunden gerecht zu werden. Daraus folgt, dass unter anderem Vertrieb und Produktmanagement, die gesamte Logistikkette und das Controlling auf immer mehr adäquate Prozessunterstützung angewiesen sind - auch durch maßgeschneiderte, aber zugleich kosteneffizient standardisierte IT-Prozess-Lösungen. Zudem steigen und verändern sich gesetzliche Anforderungen (EMR/REMIT, kommunale Regelungen, etc.), die teils ohne eine passende Massendateninfrastruktur für erhebliche Mehrkosten und hohe wiederkehrende Aufwendungen sorgen. Mit über 25 Jahren Erfahrung in der Branche unterstützt treorbis Unternehmen bei der Optimierung und Neuausrichtung der Geschäftsprozesse und Dateninfrastruktur.

Die Nutzung vorhandener Daten und deren Wandlung in Informationen wird aktuell regelmäßig in Fachartikeln thematisiert. treorbis entwickelte auf Basis von Data Mining-Methoden und dem Werkzeugkasten des SAP Business Warehouse (SAP BW) ein Modell zur Kundenwertermittlung. Als Grundlage dienen diverse Datensätze aus dem SAP IS-U sowie dem CRM-System. Mit Hilfe spezieller Algorithmen werden die Daten zu mehrwertigen Informationen angereichert. Dieses bewährte Vorgehen mündet in einem Kundenwertmodell, das sowohl in Vertrieb als auch Marketing als Grundlage für die tägliche Arbeit, beispielweise bei der Zielkundensegmentierung, dient. Insbesondere SAP HANA eröffnet hier ein breites Feld weiterer Möglichkeiten.

### **SAP Business Intelligence als Schlüssel zu mehr Effizienz und Transparenz im Vertrieb**

„Neben der Analyse und Auswertung vorhandener Daten ist insbesondere das proaktive Handeln auf Basis zukunftsbezogener Daten sowie ein zielgerichtetes und transparentes Controlling ein entscheidender Wertschöpfungsfaktor“ (Zitat: Hofbäcker, Sebastian – Management Consultant treorbis). treorbis entwickelt, ausgehend vom treorbis Referenzansatz, kundenspezifische Lösungen für eine Vertriebsplanung, einen aufbauenden rollierenden Forecast sowie ein maßgeschneidertes Vertriebscontrolling unter Verwendung des ARIS-Tool-Sets und den Technologien des SAP BW. Neben der gesteigerten

Transparenz und einer frühzeitigen Absatz-/Umsatzprognose zeichnen sich die Lösungen insbesondere durch Effizienz aus.

### **Projekt- und Vorhabenverwaltung 2.0, Dashboards zur Unterstützung der operativen Einheiten**

Doch nicht nur die strategischen Einheiten bedürfen einer zielgerichteten Unterstützung ihrer Prozesse. Exemplarisch kann hier der Fachbereich Netze gesehen werden. Die zuständigen politischen Gremien bewilligen ein jährliches Volumen für Ausbau-, Instandsetzungs- und Modernisierungsbedarfe. Das bewilligte Volumen entspricht jedoch in den wenigsten Fällen den tatsächlichen Bedarfen. Eine enge Vorhabenverwaltung und ein übergreifendes Monitoring des Gesamtvolumens sind daher essentiell. Zuletzt konnten durch treorbis erfolgreich Dashboards implementiert werden, die den speziellen Anforderungen gerecht werden.

Ausgehend von einer Gesamtübersicht sind entsprechende Navigations- und Absprungmöglichkeiten über Bereichs- und Detailberichte bis zu Auswertungen auf Vorhabenebene einschließlich der Teilprojekte möglich. Neben der Integration der SAP Systeme können weitere Non-SAP Systeme und GEO-Informationssysteme inkl. deren Kartendarstellung eingebunden werden.

Abgerundet werden diese Dashboards mit Direktabsprünge in die zugrundeliegenden Systeme wie beispielsweise dem SAP Modul PS, natürlich einschließlich der Übergabe des aktuell ausgewählten Vorhabens. Die aufwändige Navigation in den unterschiedlichen Systemen entfällt dank der treorbis Lösung: Die handelnden Personen finden alle für Ihre tägliche Arbeit notwendigen Informationen konsolidiert an einer zentralen Stelle.

Die Bereiche Produktmanagement (inkl. Produktcolloquium), Kunden- und Servicemanagement, Fuhrparkmanagement,



**„Durch die Zusammenarbeit mit treorbis konnten wir unsere Vorhabenverwaltung optimieren, was zu täglichen Arbeitserleichterungen und einer jährlichen Budgeteinsparung führte. Eine Zusammenarbeit immer wieder gerne.“**

Mathias Wiemann, Bereichsleiter Netze, KWL – Kommunale Wasserwerke Leipzig GmbH

Investitionsmanagement, Budget und Kostencontrolling, Gebühren- und Preiskalkulation (inkl. Simulation) oder allgemein ein periodenabgegrenztes Standardberichtswesen mit Hilfe SAP BW stellen weitere Betätigungsfelder der treorbis dar.

Mit Hilfe der Projektreferenzlösung Lösung „treorbis Kennzahlen System“ können diese und weitere Informationen in einem sauberen Prozess für strukturierte Kennzahlen für das Management des Unternehmens zusammengefasst werden.

Weitere Informationen unter [www.treorbis.de](http://www.treorbis.de)

Der international tätige SAP-Dienstleister treorbis GmbH aus Hamburg zeichnet sich bei nahezu allen SAP-Themen von HCM über CRM, ERP und GTS bis hin zu Business Analytics durch eine hohe SAP-Beratungs-, Lösungs- und Entwicklungskompetenz sowie umfassendes Prozesswissen aus. Dadurch wie auch dank einer langjährigen Erfahrung setzt treorbis selbst anspruchsvollste SAP-Beratungs- und Implementierungsprojekte zügig, termingerecht und wirtschaftlich um. Unterstrichen wird die hohe SAP-Kompetenz durch eigene Lösungsangebote – mit der integrierten Suite „oneHCM“ als BPO-Service für die Gehaltsabrechnung und einer Variantenlösung, die das Zertifikat „SAP certified – powered by SAP NetWeaver“ trägt.

## treorbis

Besuchen  
Sie uns auf der  
**E-world Essen,**  
16.-18.2.16, Halle 7 /  
Stand 7-301