

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung
 2. Executive Summary
 3. Ausgangssituation & Herausforderung
 4. Migrationsszenario & Vorgehensmodell
 5. Kundennutzen & Business Value
 6. Best Practices & Vorgehensweise
 7. Success Story
 8. Ihr nächster Schritt
 9. Abschlussempfehlung: Kundennutzen und Mehrwert
 10. Call-to-Action
-

1. Einleitung

Unternehmen benötigen Echtzeit-Transparenz für Bestände, Aufträge, Transportstatus **und Vertriebspipelines**. SAP S/4HANA Embedded Analytics liefert diese Daten direkt im Transaktionssystem über ABAP-CDS-Datenmodelle, Analytical Queries, Fiori Analytical Apps (z. B. ALP) und KPI-Kacheln mit Drill-down.

Für unternehmensweite Dashboards, Forecasting und prädiktive Analysen erweitert die SAP Analytics Cloud (SAC) diese Fähigkeiten – wahlweise **Live (aktuelle Steuerung ohne Datenreplikation)** oder per **Datenimport** (harmonisierte historische und kombinierte Sichten).

Governance- und Berechtigungskonzepte sorgen für Self-Service-Reporting und eine **Single Source of Truth**, wodurch Informationssilos abgebaut, Reaktionszeiten verkürzt und Entscheidungen konsistent auf aktuellen, verlässlichen Daten basieren – sowohl in **Logistik als auch Vertrieb**.

2. Executive Summary

Embedded Analytics in S/4HANA verbindet operative Prozesse, Reporting und Vertrieb nahtlos: - **Operative Steuerung:** In-System-Analysen via Fiori (ALP, Smart Business KPIs) beschleunigen Entscheidungen in Logistik und Vertrieb. - **SAC Live & Import:** Interaktive Dashboards auf Basis freigegebener CDS/Queries; Datenimport für konsolidierte, historische Analysen. - **Ergebnis:** Höhere Transparenz, kürzere Reaktionszeiten, belastbare KPI-basierte Steuerung entlang Supply Chain und Sales-Pipeline.

3. Ausgangssituation & Herausforderung

Viele Unternehmen arbeiten noch mit verzögerten Reports aus ECC/BW, Excel oder CRM-Systemen, was zu Blind Spots führt: - **Logistik:** Bestände, Lieferperformance, Retouren, Kapazitätsauslastung - **Vertrieb:** Pipeline-Transparenz, Forecast-Genauigkeit, Lead Response Time

Unsere Erfahrungen zeigen, dass S/4HANA Embedded Analytics diese Herausforderungen adressiert, indem **HANA-optimierte CDS-Modelle, Analytical Queries und Fiori-Analysen** direkt im System zur Verfügung stehen – ohne separate Staging-Layer.

4. Migrationsszenario & Vorgehensmodell

Schrittweiser Übergang: 1. **CDS-Datenmodell:** Single Source of Truth für Logistik- und Vertriebsdaten (Dimensionen, Cubes, Analytical Queries) 2. **Fiori-Konsum:** ALP für explorative Analysen, Smart Business KPI-Kacheln für operative Steuerung 3. **SAC-Anbindung:** - Live: Operative Steuerung auf aktuellen CDS/Queries - Import: Historische/konzolidierte Analysen, z. B. für Forecasting & Pipeline-Reporting 4. **Pilotprojekte:** Start mit einem zentralen Prozess (z. B. Lieferperformance oder Sales-Pipeline) 5. **Schulung & Enablement:** Entwickler:innen, Berater:innen und Anwender:innen für CDS, Fiori Analytics & SAC

5. Kundennutzen & Business Value

Nutzen	Beispiel / KPI	Vertrieb/Logistik Fokus
Echtzeit-Transparenz	Bestände pro Lager/Werk; OTIF; Pick-Rate; Lead Status, Opportunity Pipeline	Operative Steuerung & Sales-Pipeline
Schnellere Entscheidungen	KPI-Kacheln mit Grenzwerten, Drill-down in Problemfälle	Reduktion von Reaktionszeiten im Vertrieb
Weniger Schnittstellenaufwand	Analysen direkt im Kernsystem, SAC Live ohne Replikation	Effizienzsteigerung, Time-to-Value
Skalierbare Governance	Rollen/Kataloge, Self-Service Reporting	Compliance, Autonomie für Fachbereiche
Time-to-Value	Vordefinierte Fiori-Apps erweitern, Pilotprojekte schnell implementierbar	Schneller Nutzenbezug im Vertrieb und Logistik

6. Best Practices & Vorgehensweise

1. KPI-Rahmen definieren: OTIF, Pick-Rate, Durchlaufzeit, Lagerumschlag, Lead Conversion, Forecast Accuracy, Opportunity Status
2. ABAP-CDS-Schichten: Interface Views, Consumption Views, Analytical Queries

3. Fiori-Konsum: ALP (interaktiv, explorativ), Smart Business KPI-Kacheln
4. SAC-Designprinzipien: Live für operative Steuerung, Import für konsolidierte Reports
5. Governance: Rollen, Kataloge, Berechtigungen, Self-Service Analytics

7. Success Story (Praxisbeispiel)

E-Commerce-Händler (Europa) - Logistik: ALP-App „Lieferperformance“ identifizierte tagesaktuell Engpässe (Carrier, Region, Wochentag) - Vertrieb: SAC-Dashboard kombinierte Pipeline, Forecast Accuracy und Lead Response Time – Verbesserung der Forecast-Genauigkeit um 20 %, schnellere Reaktion auf Leads - Ergebnis: Operative und strategische Entscheidungen basieren auf aktuellen, konsolidierten Daten ohne Datenreplikation

8. Ihr nächster Schritt

1. Analytics-Systemanalyse: Prüfung bestehender Reports (Logistik & Vertrieb)
2. Pilotprojekt: Entwicklung einer ersten Analytical Query + ALP/KPI-App + SAC-Story
3. Schulungen & Enablement: Entwickler:innen, IT-Architekt:innen, Fachanwender:innen
4. Langfristige Roadmap: Schrittweise Transformation aller relevanten Analytics-Prozesse auf S/4HANA Embedded Analytics & SAC

9. Abschlussempfehlung: Kundennutzen und Mehrwert

Mit SAP S/4HANA Embedded Analytics und SAC: - Treffen Sie schnellere Entscheidungen mit Echtzeit-KPIs und Drill-downs - Steigern Sie Effizienz durch Analysen direkt im Kernsystem - Erhöhen Sie Umsatz und Kundenzufriedenheit durch transparente Pipeline- und Forecast-Analysen - Minimieren Sie Risiken dank konsistenter, verlässlicher Daten - Gestalten Sie Ihre Transformation Schritt für Schritt mit Pilotprojekten und Best Practices

10. Call-to-Action

Kontaktieren Sie uns für Ihr Pilotprojekt und erleben Sie selbst, wie Echtzeit-Analytics Ihre Logistik- und Vertriebsprozesse transformiert: - Buchen Sie ein Webinar oder Live-Demo - Fordern Sie eine Pilotprojekt-Empfehlung an - Entwickeln Sie gemeinsam mit uns Ihre Analytics-Roadmap