

SAP Hana stellt Vorzüge in der Praxis unter Beweis

# Mehr wissen und schneller agieren



SAP Hana ermöglicht Geschäftsprozesse in Echtzeit.

**BIG DATA** | Der IT-Dienstleister Gisa GmbH aus Halle (Saale) setzt seit der ersten Vorstellung von SAP Hana vor gut fünf Jahren selbst auf diesen Weg. Mittlerweile können auch Kunden von den Vorteilen profitieren. Das Projekt bei der envia Mitteldeutsche Energie AG zeigt: Hana ist schnell, verringert Datenbestände auf einen Bruchteil ihrer ursprünglichen Größe und macht Prozesse realisierbar, die auf konventionellen Systemen nicht möglich sind.

Die Beratungshäuser Gartner und Capgemini haben kürzlich die IT-Trends für 2016 veröffentlicht. Zu den Megatrends zählen neben Big Data auch damit verbundene Anforderungen: Wie nutze ich Massendaten? Wie bringe ich Ordnung in die allumfassenden Informativonswelten? Wie komme ich an innovative IT-Services und Apps, die sich dieser Themen annehmen? Kurzum: Wie gelingt es, die Forderung zur Digitalisierung nicht nur zu bewältigen, sondern intelligent für das Geschäft zu nutzen?

Noch sehen deutsche Energieversorger sich durch die Digitalisierung eher bedroht. Das ist ein Ergebnis der kürzlich vorgestellten PWC-Studie „Deutschlands Energieversorger“. Zwar erkennen die Unternehmen den Trend zur Digitalisierung, die Branche reagiert aber zu langsam. Laut PWC erwarten 80 % der Versorger, dass bis Ende 2017 die Digitalisierung das gesamte Unternehmen erfasst haben wird und neue Geschäftsmodelle notwendig sind. Eine digitale Agenda aber fehle.

## Technologie und Expertenwissen intelligent verknüpfen

Die Plattformtechnologie SAP Hana<sup>1)</sup> kann die steigenden Anforderungen an die Sammlung, Analyse und Interpretation unternehmenseigener Daten von Management und Controlling wesentlich besser abdecken als konventionelle Systeme. Hier steht eine Technologie zur Verfügung, die helfen kann, gerade das strategische Potenzial von Energieversorgern auf eine neue Stufe zu stellen. Aber allein die Technologie reicht nicht, diesen Schritt zu gehen. Gefragt sind intelligente Ideen. Und die lassen sich am besten gemeinsam finden: Branchenexperten zusammen mit IT-Experten, die die Branche verstehen. Hana aus Kundensicht bedeutet dann wesentlich mehr: Es ermöglicht die Entwicklung innovativer Anwendungen und Einsatzszenarien.

Der IT-Dienstleister Gisa geht seit der ersten Vorstellung von Hana vor gut fünf Jahren diesen Weg. Nicht nur, dass Hana konsequent für SAP-Lösungen zum Ein-

satz kommt, vielmehr nutzt Gisa Hana für eigene Entwicklungen, die Kunden helfen. So werden Kunden in die Lage versetzt, der dynamischen Entwicklung der Märkte immer einen entscheidenden Schritt voraus zu sein.

## BW, ERP und IS-U: alles on Hana

Bei Business-Warehouse (BW)-Systemen hat die Einführung von SAP Hana für einen gewaltigen Leistungsschub gesorgt. Hana ist schnell, verringert Datenbestände auf einen Bruchteil ihrer ursprünglichen Größe und macht Prozesse erst möglich, die auf konventionellen Systemen nicht möglich sind. Das konnte Gisa gemeinsam mit dem größten ostdeutschen Energiedienstleister enviaM zeigen. Die erfolgreiche Migration des BW auf Hana konnte zudem schon vor vier Jahren das gängige Vorurteil widerlegen, dass die Einführung neuer, hochperformanter Systeme automatisch mit steigenden Kosten verbunden ist.

Die Benefits von ERP on Hana sind klar definiert: Zusätzlich zu den systemimmanenten Vorteilen Performance, Flexibilität sowie neuen Analysefunktionen wird eine Reihe von BI-Funktionalitäten auf Hana transferiert. Alle Vorgänge, vom Angebot bis zur Abrechnung, werden präzise abgebildet. Management und Controlling erhalten jederzeit Überblick über alle Einflussfaktoren aktueller Unternehmenskennzahlen. Damit wird das ERP in diesem Bereich zum Single-Point-of-Truth. Gisa hat das eigene kaufmännische System schon direkt nach Erscheinen von ERP on Hana auf die neue Technologieplattform gehoben. Heute profitiert das Unternehmen seit rund zwei Jahren unmittelbar von den vielfältigen Produktvorteilen von Hana im Bereich ERP und teilt die positiven Erfahrungen mit Kunden.

## Neuentwicklungen auf Basis des Hana-Funktionsbaukastens

Die grundlegenden Vorteile einer Migration von ERP-Systemen auf Hana gelten auch für die Branchenlösung IS-U. Dazu

<sup>1)</sup> Hana steht ursprünglich für High Performance Analytic Appliance.

Ergebnisse auf Basis PE-HANA inkl. BW on HANA				
Prozess	Detail	Anzahl Sätze	Laufzeit	Quote
Import Rohdaten	GP Attribute, Adressdaten, Vertragsdaten, Vertragskonten, Kontakte, Abrechnungsdaten	13,2 Mio	< 5 min.	-
Kundenwert	Werlebestimmung: Ertrag, Zahlverhalten, Betreuung, Stammdaten,	13,2 Mio	3 min.	-
Kündigerscore	Schritt 1: Berechnung Regressionskoeffizienten	178.906	1 min	88,00 % (Trefferquote der Kunden die gekündigt haben)
	Schritt 2: Berechnung Kündigungswahrscheinlichkeit	225.361	3 s	82,04 % (Trefferquote der Kunden die nicht gekündigt haben)
Reporting	Nutzung komplettes UI (Geo-Analyse; Stamm- und Vertragsdaten; Kundenakte; Segmentierung; Reporting)	komplett	Real Time	-

Auswertung der Bearbeitung von Kundendaten mit Hana.



Die Analyse von aktuellen Verbrauchs- und Abrechnungsdaten unter Hana ermöglicht präzise Voraussagen darüber, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Kunde den Anbieter wechseln wird.

gehört die Fähigkeit, enorme Datenbestände aus verschiedenen Quellen analysieren zu können, die Analyse und Bewertung aus diesen Datenbeständen in Echtzeit zu ermöglichen sowie alle Geschäftsprozesse von Versorgungsunternehmen vollständig abzubilden. Energiedienstleister verschaffen sich mit der Migration ihres IS-U auf Hana einen Vorsprung, von der sie unmittelbar und rechnerisch profitieren können. Konventionelle Releases erfahren mittlerweile – wenn überhaupt – nur noch minimale Produktverbesserungen. Mit IS-U on Hana erhalten Energieversorger vollen Zugang zu allen Innovationen, und die Einstiegshürde für das bereits angekündigte S/4 Utilities wird aus technischer und prozeduraler Sicht deutlich niedriger.

Bei der Migration klassischer SAP-Applikationen zeigt sich die hohe Leistungsfähigkeit von Hana in allen Bereichen. Die intelligente Nutzung der Technologieplattform eröffnet jedoch völlig neue Möglichkeiten. Die genaue Kenntnis der enthaltenen Funktionsmodule im Hana-Baukasten bietet Entwicklern die Chance, mit relativ einfachen Mitteln hochspezifische Anwendungen für die konkreten

fachlichen Herausforderungen ihrer Kunden zu entwickeln. Ganz Hana-typisch erlauben diese Applikationen sehr schnelle Analysen auf großen Datenmengen. Der Kunde verfügt über die Daten, Hana liefert Werkzeuge und Performance. Ein IT-Dienstleister, der Branchen- und Technologiekenntnis mitbringt, wird beides zusammzubringen und so geschäftlichen Mehrwert generieren können. Technik allein überzeugt nicht, sondern nur wenn diese messbaren Kundennutzen mit sich bringt.

### Big Data zum Geschäftsmodell machen

Mit gisa.Customer Insight sowie der GeoApp hat Gisa die neue Sichtweise von Hana umgesetzt, die den Kundennutzen in den Vordergrund stellt. Beide Entwicklungen adressieren unternehmerische beziehungsweise strategische Herausforderungen von Energieversorgungsunternehmen und bedienen sich dabei aus dem Toolset der Hana-Plattform.

*gisa.Customer Insight:* Die Innovation gisa.Customer Insight ist ein Werkzeug zur Identifikation des Kundenwertes und der Kündigungswahrscheinlichkeit. Dabei bildet die jederzeit mögliche Analyse von aktuellen Verbrauchs- und Abrechnungsdaten unter Hana die Grundlage für äußerst präzise Voraussagen darüber, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Kunde den Anbieter wechseln wird. Das ermöglicht Versorgungsunternehmen, gezielte Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Das Ergebnis der Analyse beschränkt sich nicht allein auf den Kundenwert, sondern lässt sich nach zahlreichen Indikatoren filtern (zum Beispiel Verbrauch, Alter der Kunden, Umsatz usw.). Dabei können Anwender jederzeit selbstständig und flexibel eigene Anpassungen bei den Auswertungen vornehmen. Veränderungen in den Scoring-Klassen, die Abfrage veränderter demografischer oder geogra-


fischer Rahmenbedingungen funktionieren auf Knopfdruck, ohne auf die Umsetzung durch die IT-Abteilung warten zu müssen.

Zwar werten Energieversorger schon heute Kundendaten für das Aufsetzen von Marketingkampagnen aus, aber betrachtet werden dann Daten, die in diesem Moment bereits veraltet sind. Zudem ist die Datenbasis bei klassischen Verfahren stark beschränkt. Marketing auf dieser Grundlage funktioniert nach dem teuren Gießkannenprinzip. Customer Insight liefert dazu den Gegengewicht.

*gisa GeoApp:* Die GeoApp ist eine Applikation zur Analyse, Interpretation und Darstellung von Geoinformationen in Verbindung mit dem Datenbestand innerhalb einer Hana. Die Applikation ermöglicht die Auswahl geografischer Gebiete (Polygone), die dann an die Datenbank übergeben werden. Bei den anschließenden Geoanalysen werden geografische Daten mit allen verfügbaren Nutzer- und Businessdaten in der Hana in Verbindung gebracht. Dabei baut die GeoApp auf das Toolset der Hana und ermöglicht so Analysen großer Datenmengen in Echtzeit.

Die App bietet vielfältige Filter- und Einsatzmöglichkeiten, Kundenwerte lassen sich geographisch für Marketingmaßnahmen ebenso darstellen wie Wartungsintervalle oder die Reparaturanfälligkeit von bestimmten Bauteilen. Mit der Exportfunktion des Tools können die gefilterten Informationen auf Knopfdruck beispielsweise als Excel-Tabelle ausgegeben und weiterverarbeitet werden. Aktivitäten auf Basis so präziser Daten sparen Ressourcen und sorgen im Ergebnis für geringere und genau positionierte Kosten – egal ob für Marketing oder Baustellenmanagement.

Jürgen Klaus, Leiter Beratung EVU und Prokurist,  
Gisa GmbH, Halle (Saale)

 [www.gisa.de](http://www.gisa.de)