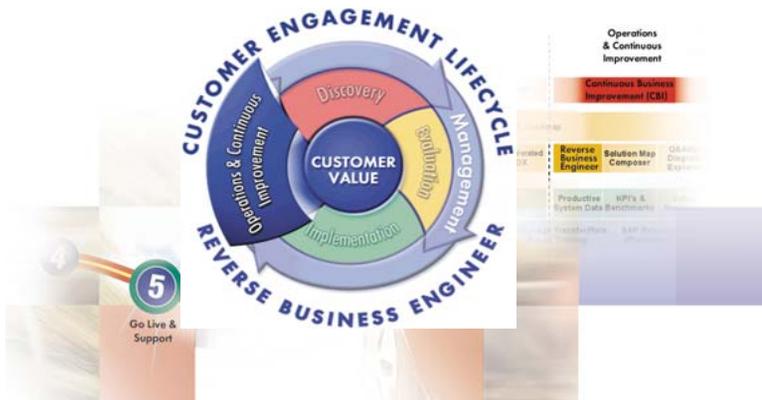


# Wie entdecke ich Optimierungspotenziale?



**21. April 2004**  
**Daniel Laib**  
**SAP (Schweiz)AG**



Frankfurter Allgemeine



## ■ Automatische Prüfungstools

- ◆ kombinierte Sicht auf Kennzahlen und Prozesse
- ◆ messen und analysieren vor allem bei Standardsoftware
- ◆ Benchmark der Prozesse unterschiedlicher Systeme



## ■ Interview der Anwender

- ◆ Kommunikation auf allen Ebenen
- ◆ Fokus auf Prozessbrüche

## ■ Helpdeskauswertungen

- ◆ Fokus auf Unzufriedenheit

## ■ SAPApplication Tuning

- ◆ Kombination der Remote- und Vorortanalysen

**1** **Positionierung**

**2** **Einsatzmöglichkeiten**

**3** **konzeptionelles Design**

**4** **Beispiele**

**5** **weiteres Vorgehen**

**Der Reverse Business Engineer liefert objektive Daten aus produktiven SAP R/3 Systemen als Grundlage für eine Geschäftsprozessoptimierung.**

**Der Reverse Business Engineer macht keine Aussagen über die korrekte Implementierung der Geschäftsprozesse und liefert auch keine Empfehlungen zu möglichen Änderungen.**

**Zur Interpretation und Auswertung der Daten ist SAP Beraterwissen erforderlich.**

**Die prozessorientierte Aufbereitung der Daten und die verschiedenen Analyse- und Reportingfunktionalitäten unterstützen den Berater im Projekt.**



- Geschäftsprozesse, die **Sie** nutzen bzw. nicht nutzen
- **Unnötige Arbeitsschritte** werden aufgedeckt
- In welchen Prozessen **besteht Schulungsbedarf**
- Falsche **Berechtigungen** visualisieren
- Identifiziert **Prozesslücken**
- Identifiziert **Optimierungspotential**
- Zeigt **Missverhältnisse** auf
- Umfang **ungenutzter Eigenentwicklung**
- **Hitliste** der meist genutzten Transaktionen
- **Hilfe** für einen schlanken **Releasewechsel** durch eine optimierte, dokumentierte und bereinigte Ausgangsbasis
- Nachträgliche **Dokumentation** der SAP-Systemlandschaft
- Identifiziert **Standardisierungspotenzial**
- Welche **Transaktionen** werden **genutzt**
- **Qualitätssicherung** der Systemhandhabung



## ■ Managementinformationen



- ◆ **Welche Applikationen** werden genutzt?
- ◆ Wie ist der **Standardisierungsgrad der Systeme**?
  - (genutzte/ alle) eigen entwickelte Transaktionen bzw. Reports im Verhältnis zu den (genutzten/ allen) SAP Standard Transaktionen
- ◆ Wie ist der Nutzungsgrad Transaktionen aus den unterschiedlichen Releases (technisches oder betriebswirtschaftliches Update)?
- ◆ Wie ist der Nutzungsgrad der eigen entwickelten Transaktionen und Reports?

## ■ Detaillierte Informationen

- ◆ **Welche Transaktionen, Customizing Einstellungen** werden im Zeitverlauf wie genutzt?
- ◆ **Welche Transaktionen bzw. Reports** werden am **häufigsten** genutzt und wie ist das **Nutzungsverhältnis** (Dialog zu Update)?
- ◆ **Welche Transaktionen und Reports** der unterschiedlichen Releases werden **genutzt** bzw. **nicht genutzt**?

1

**Positionierung**

2

**Einsatzmöglichkeiten**

3

**Konzeptionelles Design**

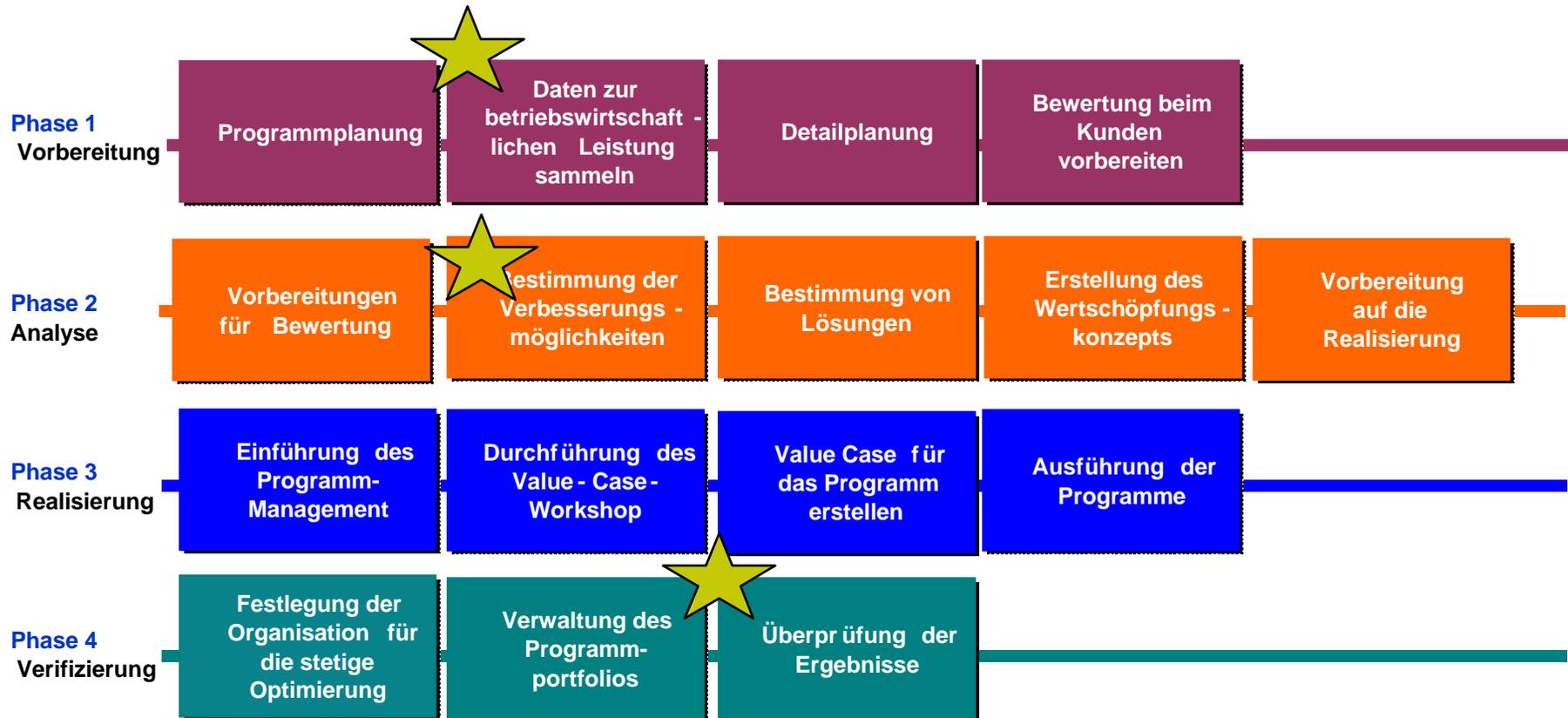
4

**Beispiele**

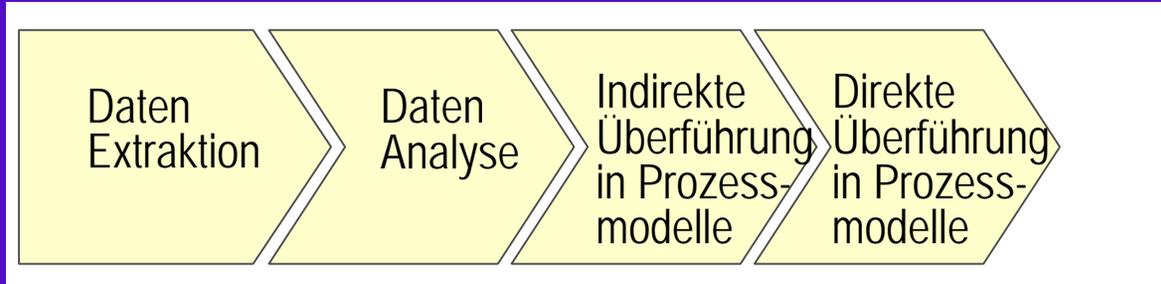
5

**weiteres Vorgehen**

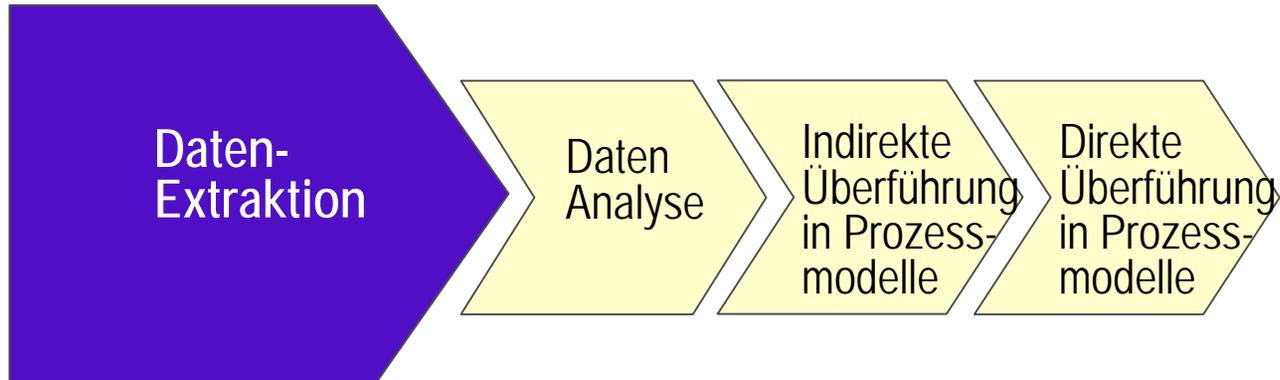
# RBE Überblick und CBI Methode



## SAP R/3 Redokumentation



**SAP R/3 Redokumentation besteht aus vier Projektschritten.**

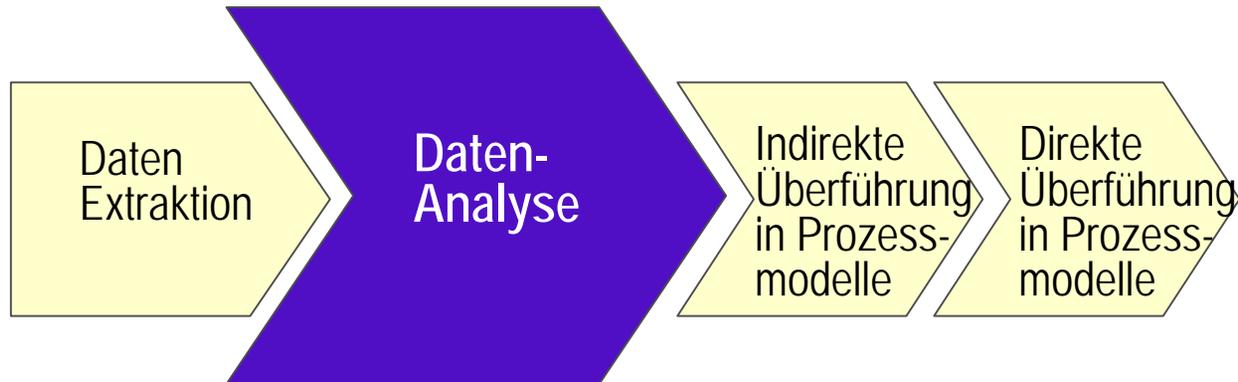


[ABAP Report](#)

[ABAP  
Installation](#)

[SAP Beispiel  
Output](#)

**Wir stellen einen ABAP Report zur Verfügung der die notwendigen Systeminformationen (wie die Häufigkeit der Transaktionsausführungen, Customizingeinstellungen und organisatorische Funktionen) aus dem SAP R/3 System herausfiltert.**



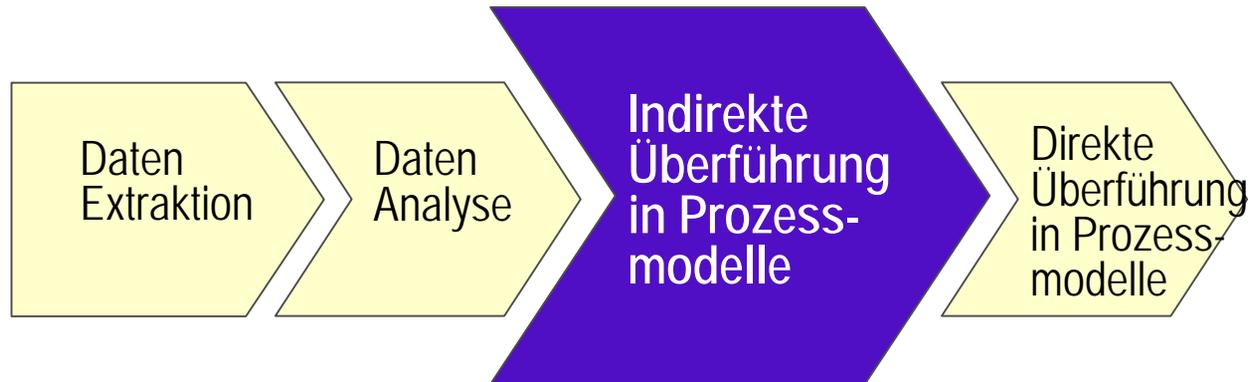
## RBE Hilfe

## Beispiel RBE

### Beispiel Output Analyser

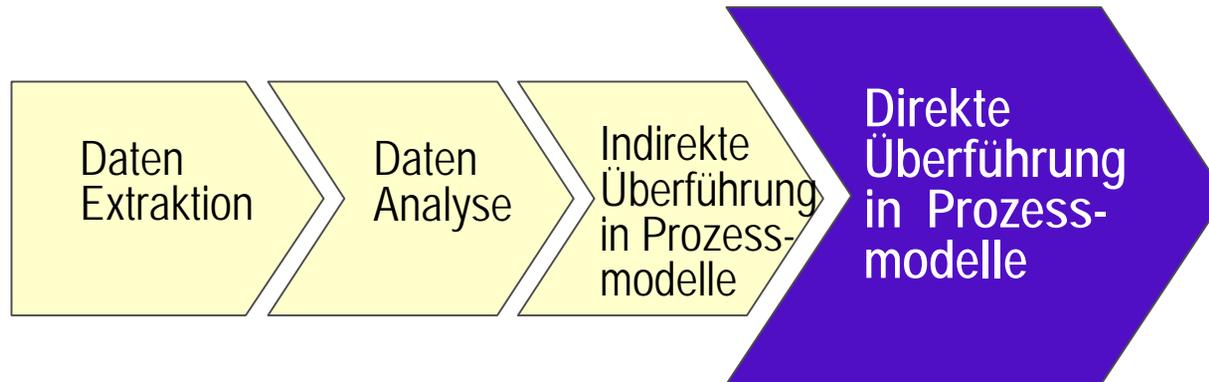
- Ein-Mandant
- Mehr-Mandanten Vergleich

**Die extrahierten Daten werden innerhalb des RBE (Reverse Business Engineer) bzw. im Analyser entsprechend aufbereitet und analysiert.**



Beispiel ASAP  
BPML

**Die Anwendung einer ASAP Question and Answer Database (ASAP Q&A DB) ermöglicht eine (indirekte) Überführung der Prozessmodelle nach ARIS, nachdem ein manueller Konsistenzcheck durchgeführt wurde.**



ARIS DB

ARIS Web Publisher

**Im letzten Schritt werden die ASAP Daten in das ARIS SAP R/3 Referenzmodell überführt. Abschließend werden innerhalb von Kundenworkshops die gewonnenen Daten nochmals kundenspezifisch qualitätsgesichert.**

1

**Positionierung**

2

**Einsatzmöglichkeiten**

3

**Konzeptionelles Design**

4

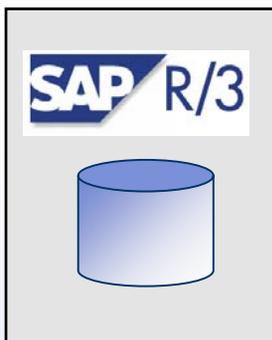
**Beispiele**

5

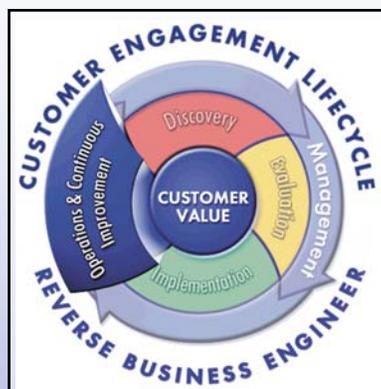
**weiteres Vorgehen**

# Die wichtigsten Schritte beim Einsatz des RBE™

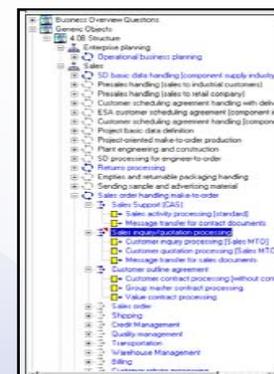
## Datenextrakt



## Datenanalyse



## Q&A-DB



**1** Transaktionsmonitor prüfen/aktivieren

**2** Extrakt definieren

- ABAP erstellen
- ABAP importieren
- ABAP ausführen
- Extraktdatei exportieren

**3** Extraktdatei importieren

- Benutzer Organisationseinheiten zuordnen

**4** Analyse durchführen

- Analyseumfang festlegen
- Analysedetails festlegen

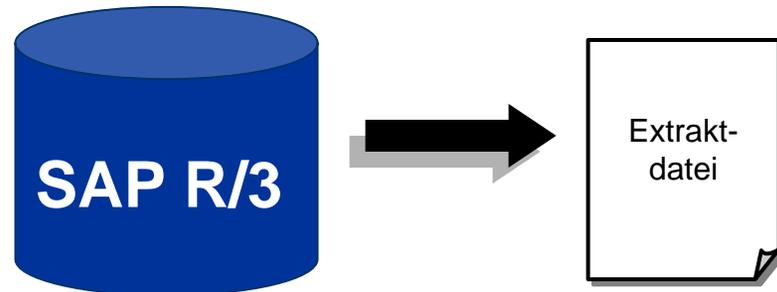
**5** Ergebnisse analysieren

**6** Übergabedatei erstellen

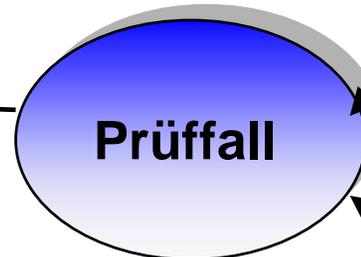
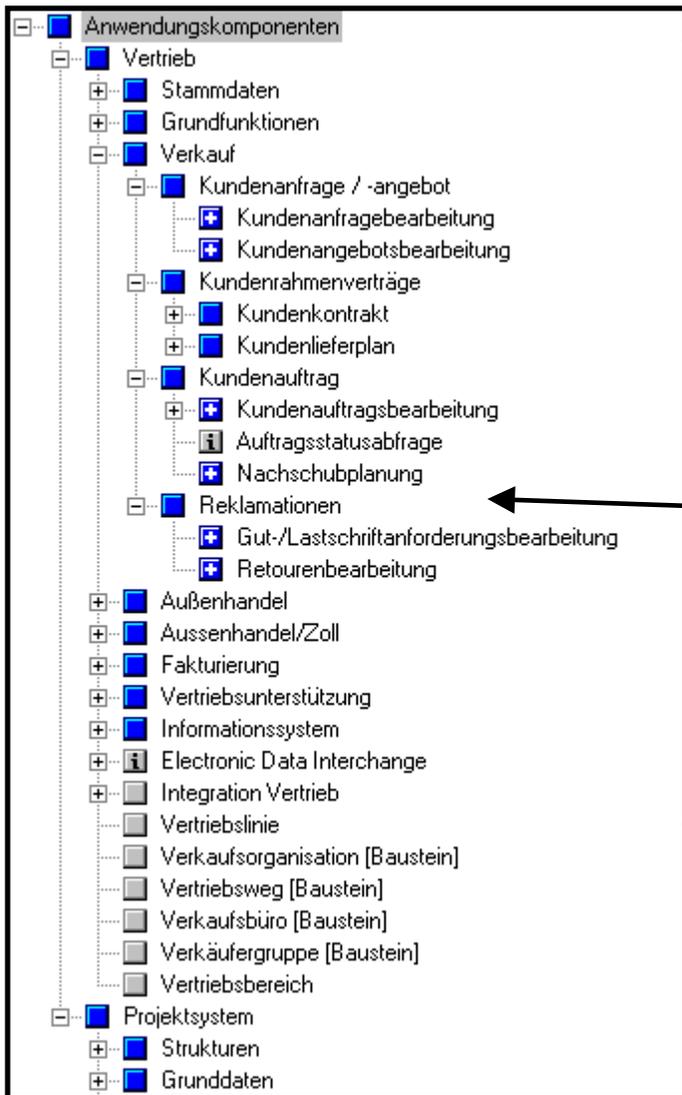
**7** Analyseumfang in Q&Adb importieren

- **Welche Daten werden extrahiert?**

- **Transaktionsdaten**
- **Organisationseinheiten**
- **Beziehungen zwischen Organisationseinheiten**
- **Stammdaten**
- **Konfigurationsdaten**



## • Prüfschritte ermitteln den Zustand der Strukturelemente (Prozesse)



### Legende

-  Element (ohne Prüfregel)
-  Aktives Element
-  Wahrscheinlich aktives Element
-  Element (ohne Prüfregel)
-  Inaktives Element
-  Informatives Element

1

**Positionierung**

2

**Einsatzmöglichkeiten**

3

**Konzeptionelles Design**

4

**Beispiele**

5

**weiteres Vorgehen**

<b>22</b>	<b>Werke</b>
<b>8</b>	<b>Buchungskreise</b>
<b>6</b>	<b>Vertriebswege</b>
<b>33</b>	<b>Versandstellen</b>
<b>20</b>	<b>Verkaufsorganisationen</b>
<b>1</b>	<b>Sparte</b>
<b>4</b>	<b>Personalbereiche</b>
<b>201</b>	<b>Lagerorte</b>
<b>4</b>	<b>Kostenrechnungskreise</b>
<b>10</b>	<b>Instandhaltungsplanungswerke</b>
<b>29</b>	<b>Geschäftsbereiche</b>
<b>1</b>	<b>Finanzkreis</b>
<b>6</b>	<b>Ergebnisbereiche</b>
<b>3</b>	<b>Einkaufsorganisationen</b>

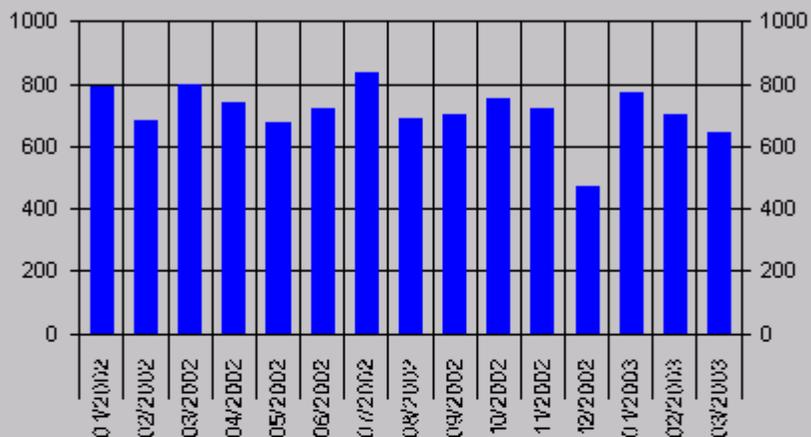
<b>1155</b>	<b>SAP Transaktionen</b>
<b>292</b>	<b>Kundentransaktionen</b>
<b>98</b>	<b>Kundentransaktionen nicht benutzt</b>
<b>310</b>	<b>SAP Reports</b>
<b>292</b>	<b>Kundenreports benutzt</b>
<b>1011</b>	<b>Kundenreports nicht benutzt</b>
<b>13</b>	<b>nicht identifizierbar</b>

Transa

## VA01 – Summe pro Monat

- □ X

Auswa



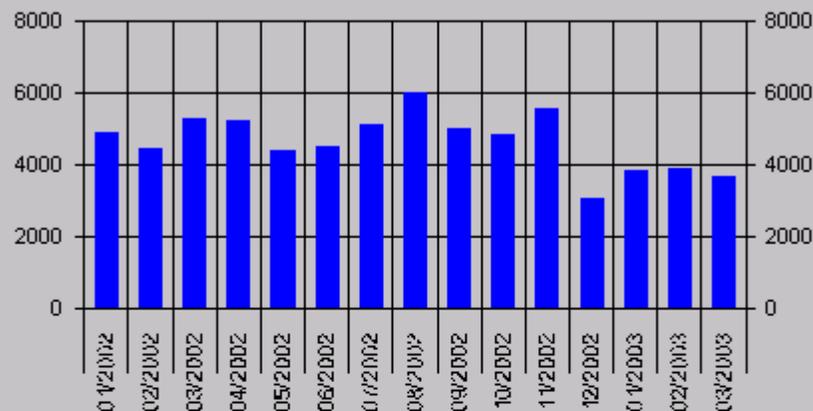
Monat/Jahr	Häufigkeit
01/2002	790
02/2002	682
03/2002	799
04/2002	739
05/2002	675
06/2002	720
07/2002	834
08/2002	689
09/2002	700
10/2002	750
11/2002	718
12/2002	471
01/2003	771
02/2003	702
03/2003	642

Transa

## VA02 – Summe pro Monat

- □ X

Auswa

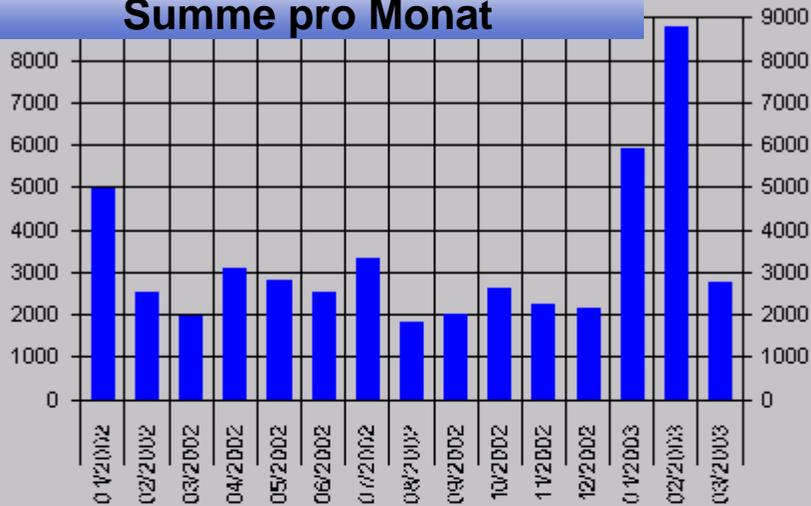


Monat/Jahr	Häufigkeit
01/2002	4918
02/2002	4462
03/2002	5292
04/2002	5237
05/2002	4392
06/2002	4514
07/2002	5121
08/2002	6011
09/2002	5014
10/2002	4867
11/2002	5556
12/2002	3058
01/2003	3818
02/2003	3911
03/2003	3678

# Anzeige von Analysedetailergebnissen – Transaktion-Prüfschritte

## Material anlegen:

### MM01 – Summe pro Monat



Monat/Jahr	Häufigkeit
01/2002	4973
02/2002	2515
03/2002	1951
04/2002	3092
05/2002	2800
06/2002	2533
07/2002	3331
08/2002	1833
09/2002	2017
10/2002	2609
11/2002	2235
12/2002	2125
01/2003	5935
02/2003	8776
03/2003	2770

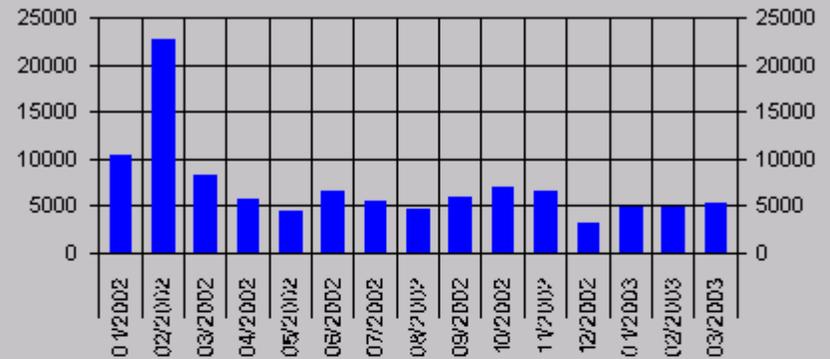
## Material ändern:

### MM02 Summe pro Monat

Transaktion: MM02 (Material & ändern)

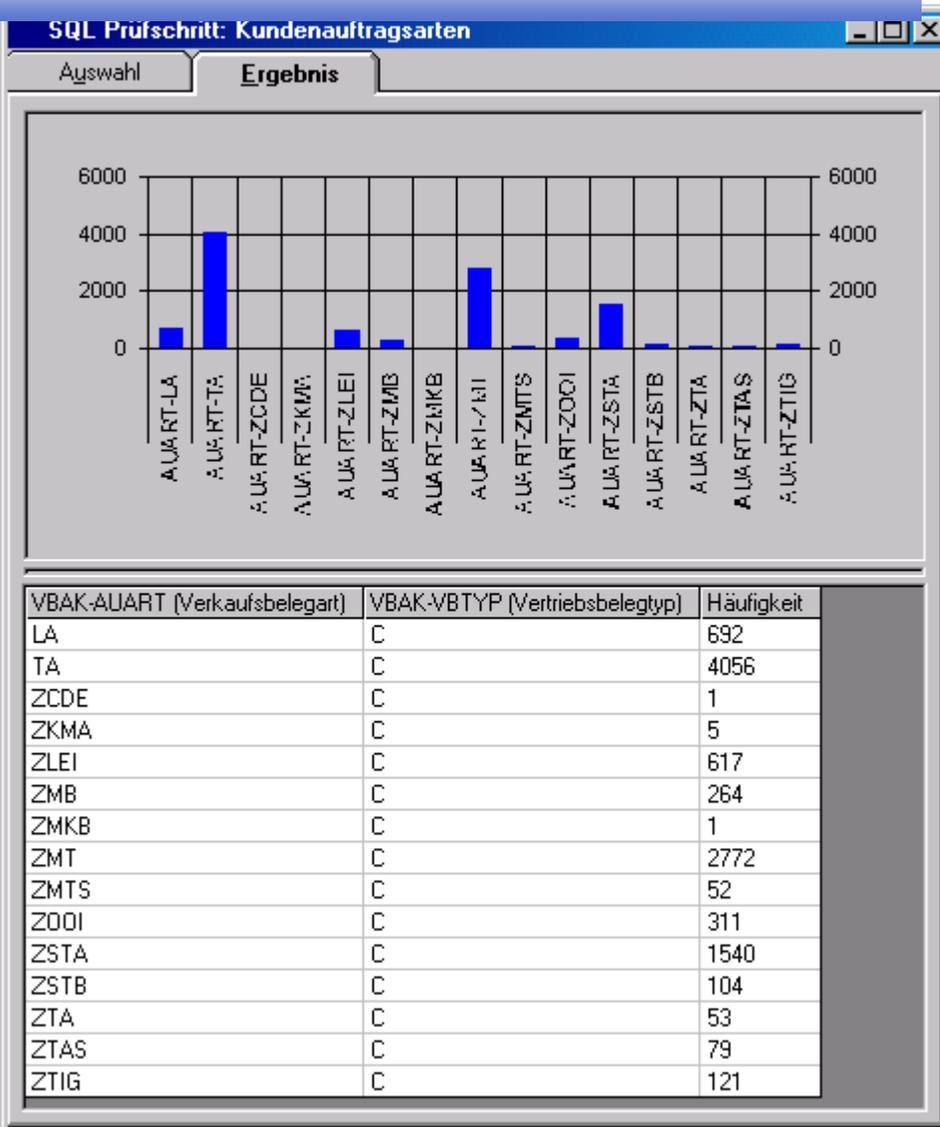
Auswahl

Ergebnis

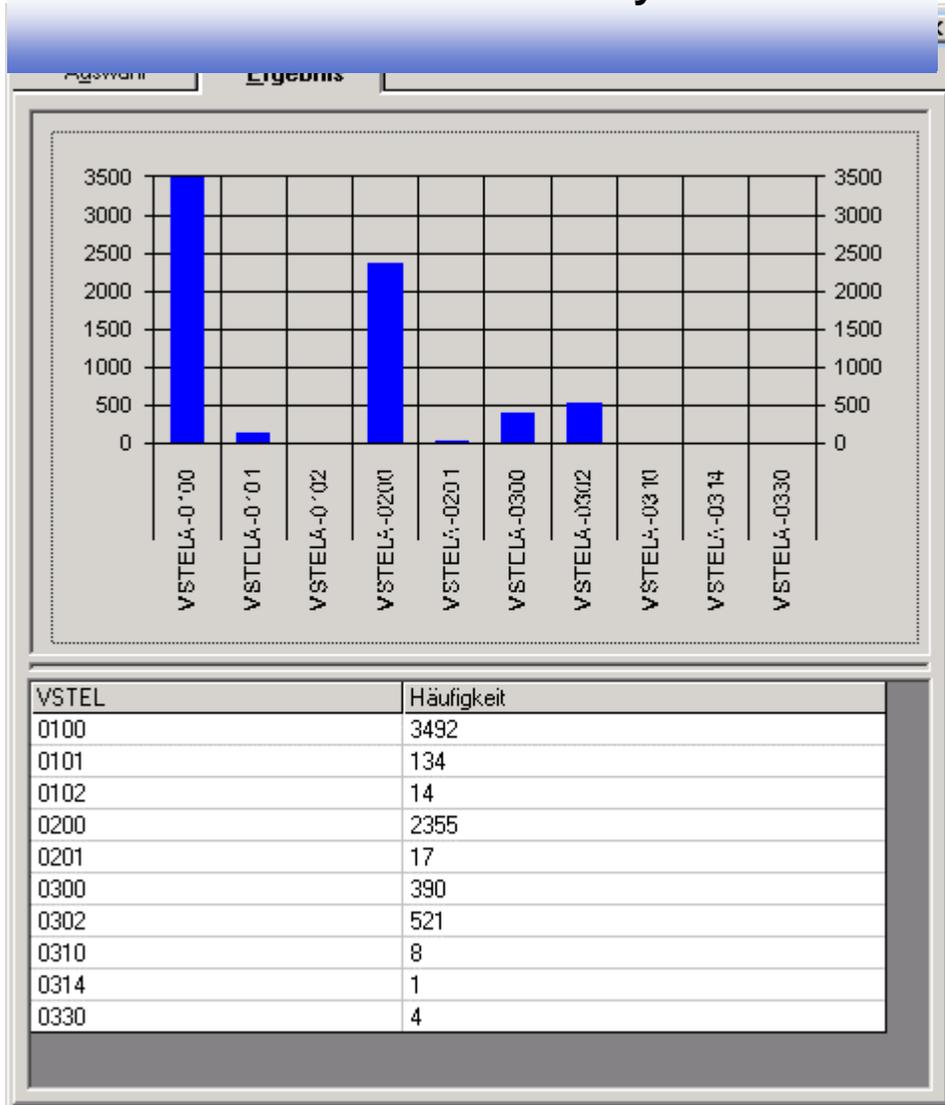


Monat/Jahr	Häufigkeit
01/2002	10357
02/2002	22792
03/2002	8236
04/2002	5749
05/2002	4322
06/2002	6534
07/2002	5413
08/2002	4683
09/2002	5962
10/2002	6946
11/2002	6611
12/2002	3187
01/2003	4821
02/2003	4775
03/2003	5339

## 15 benutzte Kundenauftragsarten



## Retourenanlieferung pro Versandstelle über einen bestimmten Analysezeitraum



## Struktur

### Auswertung von Einzelanalysen

Strukturelemente	Ergebnisse
<b>Anwendungskomponentenhierarchie - Prozess-Sicht 4.6 C</b>	
--Vertrieb	Kein Ergebnis
--Verkauf	Kein Ergebnis
--Kundenanfrage / -angebot	Kein Ergebnis
--Kundenanfragebearbeitung	+ Aktiv
--Kundenangebotsbearbeitung	+ Aktiv
--Kundenauftrag	Kein Ergebnis
--Auftragsstatusabfrage	i Informativ
--Kundenauftragsbearbeitung	+ Aktiv
--Kundenkonsignation	? Wahrscheinlich aktiv
--Nachschubplanung	- Inaktiv
--Kundenrahmenverträge	Kein Ergebnis

## Überblick: Einzelanalyse

### Kundenauftragsbearbeitung

Vertrieb\Verkauf\Kundenauftrag			
+ Aktiv	+ Aktiv	+ Aktiv	+ Aktiv
CJA1 (Proj.bez. Auftragseingang: Sammelv.)			
1	0	1	0
CJA2 (Proj.bez. Auftragseingang: Einzelv.)			
2	0	2	0
Kostenlose Aufträge			
5	3	2	0
Kostenlose Auftragspositionen nach Positionstyp			
5	3	2	0
Kundenaufträge			
2150	1250	669	9

## Reports und Transaktionen

### Analyseunabhängige Reports

Report/Transaktion	Wert	Typ	State	Appl
<b>Kundenreport benutzt</b>				
ZVUJPERF collector for performance monitor	10.440	1		S
Z_CHECK_SETS	3.287	1	T	K
ZZ_VITAX_SHOW_CONTENT	2.011	1	T	F
ZZ_CHANGE_KOKRS_ERKRS	1.736	1	T	K
ZBPCORRECT	1.594	1	T	K
ZURTEST_DOCKER_LISTE	1.567	1	T	S
ZRFUMSV26_01 Zuordnung offener Posten von OP-verw. Steuerkonten zu Personenkonten	1.417	1	T	F

**Nicht benutzte Kundenreports**

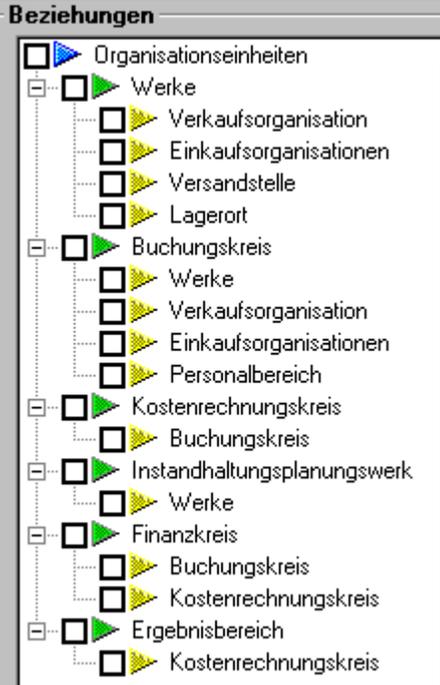
**Benutzte Kundenreports**

## Reports und Transaktionen

### Analyseunabhängige Reports

Report/Transaktion	Wert	Typ	State	Appl
<b>Kundenreport nicht benutzt</b>				
Y	0	1		
Y-IDXDDI	0	1		S
Y-IDXFUN	0	1		S
Y-IDXPGM	0	1		S
Y-IDXSUP	0	1		S
Y-SETUP	0	1		S
Y-SETUP2	0	1		S
Y-SETUP3	0	1		S
Y-TUSKEL	0	1		S

## Verfügbare Beziehungen



### Beziehungen zwischen Organisationseinheiten Analyseunabhängige Reports

Organisationseinheiten	
Werke	
Werke	=> Versandstellen
<b>0001</b>	<b>WERK 0001</b>
0001	OLD SHIPPING POINT 0001
FM11	OLD SHIPPING POINT 0001
S101	VERSANDSTELLE S101
S350	VERSANDSTELLE S350
V001	OLD SHIPPING POINT 0001
V102	VERSANDSTELLE V102
<b>0002</b>	<b>WERK 0002</b>
0001	OLD SHIPPING POINT 0001
FM11	OLD SHIPPING POINT 0001
S101	VERSANDSTELLE S101
S350	VERSANDSTELLE S350
V001	OLD SHIPPING POINT 0001
V102	VERSANDSTELLE V102

1

**Positionierung**

2

**Einsatzmöglichkeiten**

3

**Konzeptionelles Design**

4

**Beispiele**

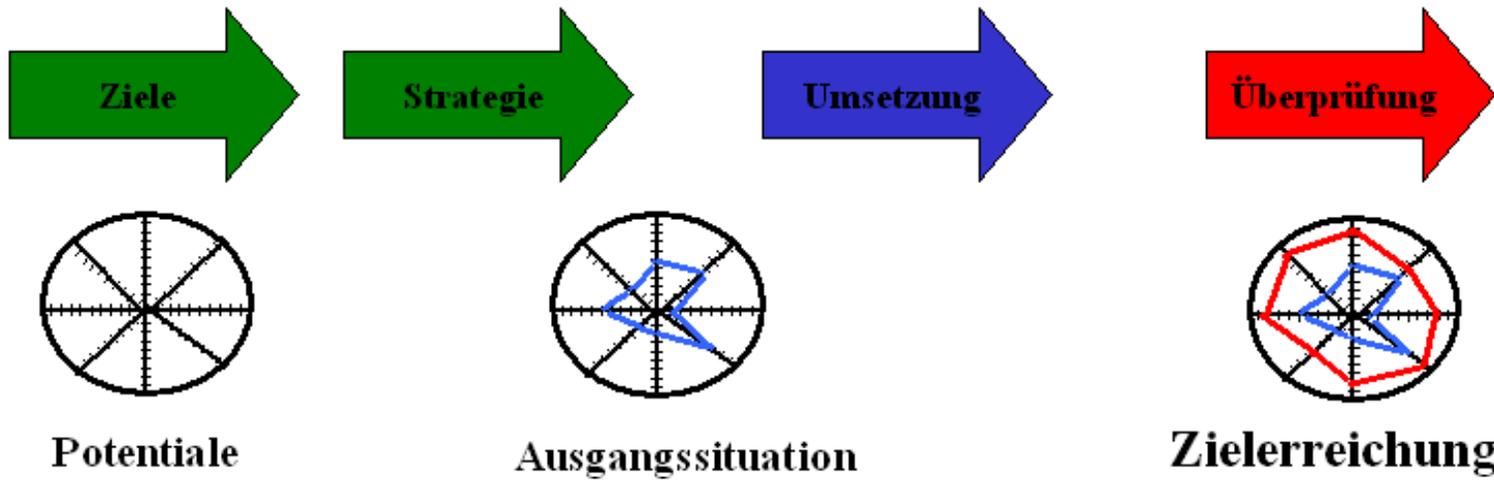
5

**weiteres Vorgehen**

# Mögliches weiteres Vorgehen



.....



**Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**

**Für weitere Fragen oder ein konkretes Angebot  
stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.  
Daniel Laib 079 244 96 84**