

# Reporting für Fortgeschrittene

Weltweite Vermeidung von CO<sub>2</sub>, Elektrifizierung und Liberalisierung – der Strommarkt befindet sich im starken Wandel. Eine Chance für Schweizer KMU, wie das Beispiel der Haefely AG zeigt.



Die Ablösung von einem börsenkotierten Mutterkonzern und die plötzliche Autonomie eröffnet einem Unternehmen viele neue Chancen. Das zeigt die Geschichte der Haefely AG in Basel. Von einem US-Grosskonzern an eine Schweizer Unternehmensgruppe verkauft, nutzte das Unternehmen die neu gewonnenen Perspektiven für die Optimierung seiner Reportingprozesse. Mit der Einführung des Reportingtools SAP Analytics Cloud profitiert die Herstellerin von Hoch-

spannungs-Prüfsystemen nun von Unternehmensberichten in Echtzeit, kürzeren Reaktionszeiten sowie übersichtlicherem Marktmonitoring. Insbesondere im Hinblick auf die Liberalisierung des Strommarktes erwies sich dies als wichtiger Schritt. Die Haefely AG hat heute alle Sales-Pipelines im Blick und kann sich statt auf das Zusammentragen von Daten auf die Eroberung des Strommarktes konzentrieren.

## Ausgangslage

Vom Grosskonzern zum KMU. So ging es der Haefely AG, als sie 2019 vom börsenkotierten US-Konzern Hubbell an die mittelständische Schweizer Unternehmensgruppe PFIFFNER International verkauft wurde. Die PFIFFNER Group ist führende Anbieterin von technischen Lösungen in der Energieversorgung. Die Haefely AG entwickelt, produziert und vertreibt Hochspannungs-Prüfsysteme und Messgeräte im Bereich der elektrischen Energietechnik. Ein «perfect match» also.

### Von Connecticut nach Basel

Michael Jordan ist seit 2011 in diversen Positionen bei Haefely tätig, seit 2019 als Leiter Finanzen, Controlling sowie als Verantwortlicher für das ERP-System. Er erlebte die Loslösung aus den Grosskonzernstrukturen als grosse kulturelle Veränderung. «Früher standen vor allem Zahlen und der schnelle Umsatz im Fokus. Jetzt zählen Schweizer Qualität und Service», so Jordan. 90 % ihrer Produkte exportiert die Haefely AG in die ganze Welt. Die Schweiz als Hauptproduktions-



Kein Museum für moderne Kunst, sondern das Hochspannungslabor der Haefely AG.

und Vertriebsstandort ist kein einfaches Pflaster. Im Zuge der Liberalisierung des Strommarktes und der steten Elektrifizierung ergeben sich für das Unternehmen jedoch interessante neue Chancen.

### Schweizer Präzision

Peter Schikarski, CEO der Haefely AG, hat für die Transformation der Industrie ein klares Ziel: «Wir wollen Partner sein in der Energiewende. Denn überall, wo Elektrifizierung stattfindet, kommen

unsere Hochspannungs-Prüfgeräte zum Tragen. Beispielsweise in Transformatoren, die unter anderem bei Solar- oder Windenergieanlagen eingebaut werden.» Solche Transformatoren werden heute bereits mit Energieverbrauchs-Kennzeichnungen versehen, wie man das von Kühlschränken oder Fernsehern kennt. Sie zeigen an, wie viel Energie ein Transformator verliert, dementsprechend werden nur noch verlustarme Modelle erlaubt.

## Zielsetzung

Bei der Abspaltung vom damaligen Mutterkonzern, einem sogenannten Carve-out, bekam die Haefely AG die Möglichkeit, das bestehende SAP-ERP-System S/4HANA mitzunehmen. Diese Vorgehensweise stellt das kleinste Projektrisiko dar, da sämtliche Geschäftsprozesse gleich bleiben und das Unternehmen alle Bewegungsdaten und somit sein gesamtes Wissen mitnehmen kann. Was im Fall Haefely jedoch in den USA zurückblieb: unzählige Umsysteme, die verschiedenste Zusatzfunktionalitäten ermöglichen, wie beispielsweise Datenanalysen und Planungsfunktionen. Eine Alternative musste her.

### Neuanfang im Reporting

Haefely nutzte die Organisationsübernahme für eine Prozessoptimierung

«Wir wollen Partner sein in der Energiewende. Denn überall, wo Elektrifizierung stattfindet, kommen unsere Hochspannungs-Prüfgeräte zum Tragen.»



**Peter Schikarski**  
CEO  
Haefely AG

im Bereich Reporting. Michael Jordan war für die Aufgleisung und Umsetzung der Loslösung verantwortlich und hatte klare Ziele für den Neuanfang: «Wir wollten das, was wir zuvor hatten – einfach simpler, schlanker und moderner.» Will heissen, ein Tool, das komplexe Sachverhalte einfach darstellt und grafische Designmöglichkeiten wie Infografiken, Charts oder Kuchendiagramme basierend

auf Echtzeit-Daten aufbereitet. Ebenfalls zentral in der Zielsetzung war, dass das neue Reportingsystem webbasiert und personenunabhängig sein musste – ein Learning aus dem Carve-out.

### Autonomes System

Denn mit den Umsystemen gingen bei der Loslösung aus dem Mutterkonzern auch sämtliche Experten und

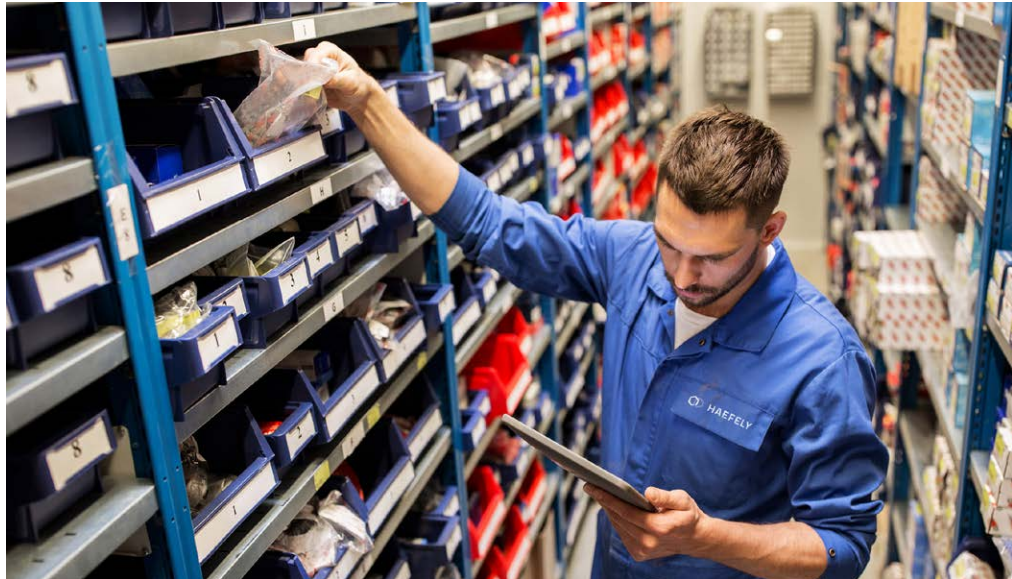
somit ihr ganzes Wissen verloren. «Wir brauchen ein System, das jeden Tag automatisch funktioniert – verlässlich, personenunabhängig und auf den Punkt», so Michael Jordan. Damit ist auch gemeint, dass das neue Tool nur die wichtigsten Kennzahlen auf einen Blick ersichtlich machen sollte. «Einfache Erfolgsrechnungen, Umsatzlinien oder Live-Unternehmensberichte sollten für das Management mit einem Klick zugänglich sein – Details sind für diesen Zweck nicht relevant», so Jordan.

## Lösung

Bereits das aus den USA mitgenommene ERP-System übertrug Haefely in der Schweiz der Innflow AG. Der SAP-Partner mit der Spezialisierung auf ERP-Migrationen, S/4HANA-Conversions und -Neueinführungen realisierte den Carve-out der Haefely AG innert drei Monaten und hostet und wartet das System seither in seiner Innflow Private Cloud. Die Aufgleisung des neuen Analyse- und Reportingtools kam in einem zweiten Schritt, wobei Haefely froh um die Unterstützung ihres IT-Partners war. «Innflow verstand unsere Bedürfnisse, gab Empfehlungen ab und implementierte schliesslich ein System, das wir heute nicht mehr hergeben möchten», so Jordan.

### Grosskonzern-Spirit für KMU

Die Wahl fiel auf die Lösung SAP Analytics Cloud, kurz SAC. Haefely war es wichtig, die ehemaligen Grosskonzern-Standards aufrechtzuerhalten, wie CEO Peter Schikarski sagt. «Wir wollten



Digital unterwegs in jeder Abteilung: ein Haefely-Monteur prüft die Lagerbestände.

«15 Mitarbeitende nutzen das System aktiv und es hat sich als genau passend für unsere Grösse erwiesen.»

### Peter Schikarski

CEO  
Haefely AG

keine klassische KMU-Lösung, und doch haben wir uns gefragt, ob ein System aus dem Hause SAP nicht zu mächtig für uns wäre.» Diese Bedenken blieben unbegründet. «15 Mitarbeitende nutzen das System aktiv und es hat sich als genau passend für unsere Grösse erwiesen. Auch die Implementierung war vom Zeit- und Kostenaufwand her total überschaubar und verkraftbar.»

### Individuelle Datenaufbereitung

Die saubere und moderne Datenaufbereitung sollte das Herzstück des

neuen Systems werden und deshalb schenkte Haefely diesem Punkt besondere Beachtung. In der SAP Analytics Cloud erfolgt die Datenaufbereitung über eine eingebettete Business Intelligence. Diese bietet den Usern vorgefertigte Tabellen an, auf deren Basis Reports erstellt werden können. Je nach Bedürfnis bietet das System aber auch die Möglichkeit für Personalisierungen. «Innflow konzipierte die Oberflächen des Systems und die grafischen Elemente für die Datenaufbereitung nach unseren individuellen Vorstellungen», so Michael Jordan.

## Nutzen

Seit das SAC im Januar 2021 live gegangen ist, kam Haefely weg von manuellen hin zu effizienten und zeitsparenden Reportingmethoden, wie Peter Schikarski sagt. «Früher war es sehr zeitaufwendig, manuell Reports

für Verkauf, Marketing oder Produktmanagement zu erstellen. Der geschätzte Zeitaufwand über ein Jahr gesehen, lag ungefähr im Bereich eines Mitarbeitergehaltes. Diese Einsparung hilft uns nun, Verkauf, Mar-

keting und Produktmanagement weiter personell auszubauen.» Die Verkaufsleiter können sich die Vertriebsaktivitäten und Bestelleingänge jederzeit anschauen und bei Bedarf sofort reagieren. Als Financial Controller

möchte auch Michael Jordan das Programm nicht mehr hergeben.

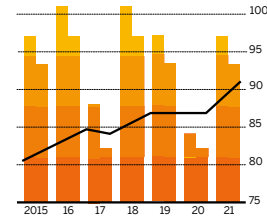
**Schlanke Live-Reports**

«Früher wurden die Umsatzzahlen vor jedem Verkäufermeeting aufwendig zusammengetragen. Für die Aufbereitung und Kontrolle eines einzigen Reports brauchte man da schon einmal eine Stunde. Heute generiert das SAC Live-Reports im Sekundentakt, wenn man möchte», sagt Michael Jordan. Dies merze Fehlerquellen aus, weil jeder Verkäufer seine Sales-Pipeline in einer einheitlichen Struktur pflege. «Wir können uns nun vermehrt auf die Zahlenanalyse fokussieren und erörtern, weshalb wir in einem Monat einen besseren Operating Profit haben als im vergangenen.» Hier hilft, dass im SAC nur die fürs Management relevanten Daten abgebildet werden. «Wir können genau bestimmen, welche Ausschnitte des ERP-Systems im SAC wie aufbereitet werden sollen.»

**Vereinfachte Marktanalyse**

Monatliche Geschäftsberichte, einfache Erfolgsrechnungen und Umsatz-

linien – eine saubere Zahlenübersicht gibt auch Planungssicherheit. «Skalieren war noch nie so einfach. Dank dem neuen System können wir Trends genau ablesen – nach Ländern, Produktlinien oder -gruppen», sagt Michael Jordan. Dieser Digitalisierungsschritt war ein sehr wichtiger auf dem Weg der autonomen Unternehmensführung. Die Haefely AG hat ihn gewagt und dabei gewonnen.



**Vereinfachte Analyse**

Mit SAP SAC sind die schwarzen Zahlen in Echtzeit ersichtlich.

«Dank dem neuen System können wir Trends genau ablesen – nach Ländern, Produktlinien oder -gruppen.»



**Michael Jordan**

Leiter Finanzen, Controlling und Verantwortlicher ERP-System Haefely AG



**Haefely AG**  
 Birsstrasse 300  
 4052 Basel  
 +41 61 373 41 11  
 sales@haefely.com



**Peter Schikarski**  
 CEO

**Besuchen Sie uns online**   
[haefely.com](http://haefely.com)



**Innflow AG**  
 Blegistrasse 1  
 6343 Rotkreuz  
 +41 58 705 07 05  
 felix.puhm@innflow.com



**Felix Puhm**  
 Manager Business Development & Associate Partner

**Ihr Ansprechpartner**

Die Innflow AG zählt zu den führenden SAP-Beratungsunternehmen der Schweiz und entwickelt wegweisende Lösungen aus einer Hand. Das rund 100-köpfige Team ist in der Wirtschaftsinformatik sehr breit abgestützt und verfügt über langjährige Erfahrung in der SAP-Beratung. Das Unternehmen betreut KMU genauso wie auch Weltkonzerne.