



**Die
Genuss-
Molkerei**



SAP MASTERCLASS

***„Am Ende soll's dann aber
schon schön sein!“***

Ingo Bachmann, CIO Zott SE & Co. KG
Sebastian Lange, Head of Data Analytics
Deutsche Telekom MMS GmbH

**Familientradition
seit 1926**



**Von der kleinen *Landmolkerei*
zur international erfolgreichen
*Genuss-Molkerei***

Verwaltungsrat in Familien- hand

SIMONE MACK

CHRISTINE WEBER

Vorsitzende

GEORG WEBER



Die Zott Geschäfts- führung

RENÉ ROTH

CCO

FRANK USZKO

CEO

ANTON HAMMER

CFO



Unsere Marken

**Überall
zu Hause, wo
Familie ist**

Top-Brand
in Deutschland und Polen



**In über
40 Ländern**

Einfach unverwechselbar:
Monte auch als
Eis und Snack



Unsere Marken

Weekend- Feeling

seit **40** Jahren



No 1
im Sahnejoghurt-Markt

Unsere Marken

Liebling der Gastgeber



Großes Angebot
an Gebindegrößen und
Geschmackssorten

Unsere Marken

Fruchtige Vielfalt



Spitzenreiter
unter den Fruchtojoghurt-
Marken in Polen seit
mehr als **20 Jahren**

Unsere Marken

100%
Natur
zum Kochen
und Löffeln



Marktführer
unter den Marken-Naturjoghurts
in Polen und **No 2** im Gesamtmarkt

Die Alternative für eine neue Generation



PURE JOY FÜHL ICH!



Always Win-Win



Für Muskeln und Seele –
zum **Löffeln**,
Trinken und **Snacken**

Die Molkerei in Zahlen



842

Mio. kg verarbeitete
Milchmenge*

1.222

Mio. € Umsatz*

* Hochrechnung 2024

weltweit

in über 70 Ländern
vertreten

2.764

Mitarbeitende

Marken

mit internationaler
Reichweite

Die Molkerei in Zahlen

Export in über
70 Länder weltweit

7 Vertriebsstandorte

3 Produktionsstandorte



Strategie



- Arbeitet hochprofessionell
- Ist stets konzentriert
- Verliert nie das Ziel aus den Augen
- Hält am Plan fest aber bleibt flexibel
- Erfahren und lernt ständig dazu

Kurzum:

Ein perfekter Strategie!

... aber kein einziger Gedanke an Ästhetik!

Evolution des Reporting „Digitalisierung“

- 1980: Kettendrucker bringen die wichtigen Kennzahlen auf endloses „Tabellierpapier“
- 1990: Laserdrucker bringen die wichtigen Kennzahlen auf DIN-A4-Stapel
- 2000: BI-Anwendungen bringen die wichtigen Kennzahlen in Excel-Tabellen (die üblicherweise ausgedruckt werden)
- 2010: BI-Anwendungen erstellen PDF-Dateien und versenden diese per Mail (die Anwender drucken diese üblicherweise aus)
- 2020: ... Sie wissen es wahrscheinlich selber

Warum machen die das?

- Vertriebscontrolling: 300 AD, 30 Seiten Statistik, 9000 Seiten am 5. Werktag
- Einen Schritt zur Seite und andersherum denken:
Welcher Typ „*Mensch*“ sind die Adressaten? Was soll die „*Botschaft*“ sein?
- Und stattdessen?

Eine Aufgabe, zwei Gewerke

- Daten und Datenstrukturen

- Metriken
 - Temperatur in Grad?
 - Zeiteinheit?
- Datenbanken
 - Cubes
 - Delta-Loads
 - Laufzeiten

und

- Oberflächen und Darstellung

- Corporate Identity
- Usability
- „Gefälligkeit“



Das können Zahlenmenschen



Das können Zahlenmenschen
NICHT

Vor gar nicht so langer Zeit

Jede Woche 98 Seiten ...

...pro Businessunit...

... ja dann...

...der CSO streicht an,
was wichtig ist und verteilt

PK 02 / MJ-A-K alle Monate Ist (Konzern)

Z: Buchungskreis: 0100; 0100; 0200; 0300; 0400; 0500; 0600; 0700

G1: Dachmarke

G2: Marke

B1: GGR GGR GGR; GGR GGR-P

B2: BRU

B3: BRU BRU-CE

	Jahrstotal	Okt 2014	Nov 2014	DZ 2014	Jan 2015	Feb 2015	Mär 2015	Apr 2015	Mai 2015	Jun 2015	Juli 2015	Aug 2015	SEP 2015	Gesamtperiode
• Absatz in Kg	* 1.000	15.723	13.801	14.480	15.120	14.405	17.188	15.023	15.103	15.205	16.029	14.749	15.174	182.480
• EG / Kg	GGR	3.082	2.876	3.019	3.162	3.178	3.253	3.115	3.265	3.163	3.254	3.200	3.133	3.151
• Erlös 0	* 1.000 GGR	46.454	41.071	43.711	47.812	45.849	50.840	46.802	49.310	48.083	52.450	47.200	47.533	575.121
• % Konditionen	%	32,5	31,3	31,5	37,4	37,3	36,9	35,3	36,6	36,0	37,4	36,0	36,8	35,8
• Konditionen / Kg	GGR	1.003	0.929	0.952	1.162	1.177	1.199	1.098	1.195	1.140	1.209	1.217	1.215	1.139
• Konditionen	* 1.000 GGR	15.764	13.814	13.763	17.866	16.976	20.581	16.491	18.045	17.332	19.978	17.850	18.436	206.035
• EG / Kg	GGR	2.074	2.049	2.367	1.981	2.001	2.053	2.019	2.070	2.023	2.205	1.980	1.919	2.022
• Erlös 3	* 1.000 GGR	32.680	28.257	29.829	29.946	28.888	35.249	30.311	31.265	30.762	33.472	29.250	29.088	360.090
• AG-GA / Kg	GGR	0.014	0.014	0.014	0.014	0.015	0.014	0.014	0.014	0.014	0.014	0.014	0.015	0.014
• AG-GA	* 1.000 GGR	226	194	202	226	215	247	215	216	213	227	210	221	2.633
• Logistik / Kg	GGR	0.109	0.109	0.105	0.105	0.102	0.102	0.102	0.102	0.102	0.102	0.109	0.108	0.108
• Logistik	* 1.000 GGR	1.709	1.555	1.524	1.580	1.515	1.745	1.632	1.619	1.700	1.843	1.807	1.842	16.654
• COGS / Kg	GGR	1.739	1.669	1.694	1.607	1.594	1.624	1.608	1.601	1.624	1.613	1.614	1.585	1.641
• COGS	* 1.000 GGR	27.146	23.027	24.523	24.280	23.880	27.872	25.023	25.380	24.687	26.608	23.839	24.055	295.544
• BSp / Kg	GGR	0.230	0.204	0.202	0.203	0.209	0.214	0.226	0.267	0.274	0.284	0.244	0.210	0.209
• BSp	* 1.000 GGR	3.609	3.030	3.650	3.825	4.198	5.384	3.391	4.039	4.181	4.754	3.593	3.179	47.244
• MATR / Kg	GGR	0.045	0.045	0.044	0.045	0.052	0.073	0.056	0.079	0.075	0.083	0.068	0.030	0.061
• MATR	* 1.000 GGR	702	688	615	686	750	1.255	835	1.196	1.138	1.377	1.038	450	11.111
• Leistung / Kg	GGR	0.036	0.036	0.031	0.038	0.038	0.015	0.013	0.012	0.012	0.010	0.011	0.012	0.016
• Leistung	* 1.000 GGR	415	487	467	126	112	280	191	174	175	165	164	177	2.953
• MHL+P / Kg	GGR	0.071	0.101	0.087	0.054	0.060	0.089	0.068	0.081	0.086	0.080	0.080	0.041	0.072
• MHL+P	* 1.000 GGR	1.119	1.385	1.362	812	961	1.515	1.026	1.370	1.313	1.542	1.172	627	14.014
• MHL+P+Se BSp	%	31,0	38,5	38,4	21,2	20,9	28,1	30,3	33,9	31,6	32,4	32,4	19,7	29,7
• DB - B / Kg	GGR	0.158	0.155	0.165	0.199	0.228	0.225	0.157	0.177	0.187	0.193	0.194	0.188	0.182
• DB - B	* 1.000 GGR	2.492	2.135	2.389	3.013	3.267	3.889	2.364	2.669	2.649	3.160	2.420	2.552	33.230
• NSp / Kg	GGR	0.480	0.486	0.466	0.477	0.513	0.545	0.471	0.516	0.522	0.534	0.490	0.441	0.486
• NSp	* 1.000 GGR	7.230	6.708	7.040	7.216	7.366	9.357	7.072	7.794	7.890	8.821	7.227	6.686	90.489
• GK VR / Kg	GGR	0.009	0.009	0.009	0.009	0.009	0.012	0.009	0.009	0.009	0.009	0.009	0.009	0.009
• GK Verkauf	* 1.000 GGR	149	262	269	489	470	200	649	380	359	379	452	452	5.683
• PG - I / Kg	GGR	0.149	0.128	0.105	0.167	0.181	0.214	0.114	0.152	0.153	0.171	0.125	0.138	0.151
• PG - I	* 1.000 GGR	2.344	1.772	1.520	2.525	2.617	3.669	1.716	2.289	2.320	2.832	1.841	2.190	27.547
• GK 1 allg. / Kg	GGR	0.025	0.028	0.030	0.027	0.031	0.025	0.034	0.029	0.028	0.028	0.027	0.029	0.028
• GK 1 allgemein	* 1.000 GGR	380	380	411	400	460	437	507	435	418	457	404	445	5.156
• GK 2 allg. / Kg	GGR	0.019	0.022	0.021	0.024	0.025	0.021	0.024	0.024	0.024	0.024	0.024	0.024	0.023
• GK 2 allgemein	* 1.000 GGR	298	298	267	360	360	360	360	361	361	361	361	361	4.138
• PG - B / Kg	GGR	0.103	0.079	0.054	0.117	0.106	0.167	0.057	0.099	0.101	0.102	0.073	0.085	0.102
• PG - B	* 1.000 GGR	1.603	1.085	782	1.764	1.817	2.871	849	1.494	1.540	2.214	1.076	1.285	16.202
• NV / Kg	GGR	0.001	0.004	0.001	0.004	0.000	0.007	0.002	0.000	0.003	0.008	0.002	0.009	0.003
• NV	* 1.000 GGR	12	473	400	686	880	641	324	456	504	135	767	884	6.031
• PG - B / Kg	GGR	0.103	0.045	0.013	0.073	0.086	0.130	0.035	0.089	0.088	0.114	0.021	0.046	0.067
• PG - B	* 1.000 GGR	1.643	621	192	1.088	857	2.230	525	1.038	1.037	1.860	309	791	12.221

**Und nun:
Grosses
Kino!**



Eckhart Matthaeus / www.em-foto.de

Was gibt's denn sonst noch zu klären?

- Wer legt denn fest, was „Umsatz“ ist?
- Wer darf Statistiken erstellen?
- Wer darf denn Statistiken veröffentlichen?
- Wer darf denn „was“ sehen?

Und dafür braucht man den passenden Partner...



Deutsche Telekom MMS GmbH

SAP Masterclass | 1. April 2025



Genuss-Molkerei
seit 1926

„Zott MAPS – Die Route zum Ziel“.

Fakten

- Laufzeit: **4,5 Jahre** (Start 2020)
- Kernteam: **7 Personen** (5+2)
- Aktivierte User: **458**
- #-Stories: **117**
- Eingeplante Veröffentlichungen: **27**
- #-Unternehmensbereiche: **19**

Meilensteine (Auszug)

- 2021 – Festlegung Design-Prinzipien
- ...
- 2024 – Abschaltung SAP BO BI
- 2024 – Einführung ODE
- 2024 – Aktivierung Test-Tenant
- 2025 – Planning-Models & ML

Aber wie genau wird's denn dann schön?

...bleibt aber auch verständlich?

- **Zielgruppe & Nutzung**
- **Vereinigung von CI & Standards**
- **Prinzipien zur Visualisierung & Blaupausen**
- **Storytelling, Interaktion & Self-Service**
- **Verständlichkeit & Zugänglichkeit**
- **Unternehmenskultur**

Der Weg zu „schön & verständlich“.

Ein Beispiel

- **98** Seiten exportierte Tabellen pro Woche → **1** interaktive Story im Browser*
- **Keine Diagramme** → Ausgewählte **Diagramme je KPI**
- **Insights implizit in Zahlen** versteckt → Insights auf **einen Blick**

**(mit Export Option)*

Der Weg zu „schön & verständlich“

Ein Beispiel

alle Monate Ist (Konzern)

Entwicklung KPI's



KENNZ 1:(YTD+XYZ T€):

+X Mio. PROD_1
+Y Mio. PROD_2
-XYZ TEUR PROD_3

KENNZ 2(-XY T€):

KENNZ 3(+XYZ T€):
PROD_1 wird bei KD_1,
KD_2, zusätzlichen KD_1
Märkten neu
gelistet (+XYZ TEUR)

Machen Sie es schön – Checkliste.

- **Für wen ist diese Auswertung, wie wird damit gearbeitet?**
- **Wie lassen sich Standards und CI vereinen?**
- **Was ist die optimale Darstellung, lassen sich Blaupausen ableiten?**
- **Was ist die Kernaussage, welche Informationen/Funktionen werden benötigt?**
- **Sind die Informationen für alle zugänglich?**
- **Sind alle relevanten Personen involviert?**



Vielen

Dank!