

Use Case „SAP-Profitabilitätsanalyse“

Hinweis: Dieser Use Case dient als praxisnahe Veranschaulichung anhand der SAP-Profitabilitätsanalyse. Grundsätzlich kann [Enterprisebrain](#) jedoch auf nahezu alle SAP-Unternehmensbereiche und Datenquellen ausgeweitet werden. Beispielsweise können ebenso Einkaufsdaten, Buchhaltungsdaten, Logistik-, Produktions- oder Vertriebsdaten über natürliche Sprache abgefragt und analysiert werden. Weitere Use Cases und Anwendungsbeispiele folgen.

Ausgangssituation

In vielen Unternehmen liegen umfangreiche Profitabilitäts-, Kosten- und Erlösdaten in **SAP S/4HANA, SAP BW/HANA** oder der **SAP Analytics Cloud** vor. Die Analyse dieser Daten erfordert jedoch häufig spezialisierte SAP-Kenntnisse, vordefinierte Reports oder zeitaufwändige Abstimmungen mit Controlling und IT. Fachanwender können ihre betriebswirtschaftlichen Fragestellungen oft nicht spontan und selbstständig beantworten.

Ziel des Use Cases

Ziel dieses Use Cases ist es, **komplexe Profitabilitätsanalysen direkt per natürlicher Sprache** zugänglich zu machen – ohne technisches Know-how, ohne Reportdesign und ohne Wartezeiten.

Mit [Enterprisebrain](#) können Anwender Fragen zu Deckungsbeiträgen, Kosten, Erlösen sowie Kunden-, Produkt- und Organisationsstrukturen **einfach im Chat stellen** und erhalten sofort verständliche Ergebnisse.

Fachliche Fragestellungen (Beispiele)

- Welche Produkte sind im aktuellen Jahr die profitabelsten?
- Wie entwickeln sich Deckungsbeiträge nach Kundenhierarchien über die Zeit?
- Welche Artikel weisen den höchsten DB pro Einheit, Kilogramm oder Palette auf?
- Wo liegen Verlustbringer nach Kunde, Produkt oder Region?

Diese Fragen können **zeitabhängig, hierarchisch** und **kombiniert** gestellt werden – exakt so, wie ein Controller oder Vertriebsleiter denkt.

Beispiel aus der Praxis

Fragestellung im Chatbot:

„Vergleiche die Top-10-Produkte der Kundenhierarchie XY nach Deckungsbeitrag 1 pro Standardeinheit im Jahr 2026 auf einem Piechart.“

SAP Profitability Analyst

Vergleiche die top 10 Produkte der Kundenhierarchie XXXXXXXXXX nach Deckungsbeitrag1 pro Standardeinheit im Jahr 2026 auf einem Piechart



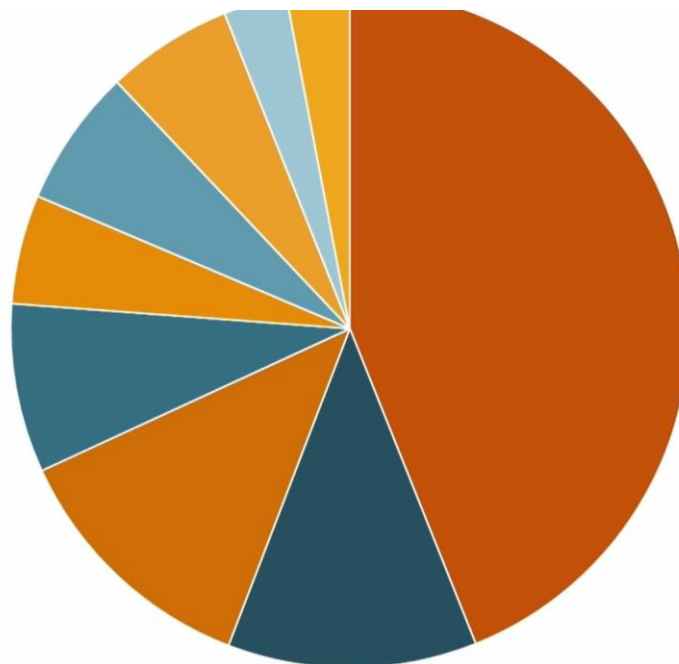
Ergebnis:

- Automatisch generierte **Tabelle** mit DB1, Absatzmenge und Gesamt-DB
- **Grafische Darstellung** (z. B. Kreis- oder Balkendiagramm)
- **Interaktive Tabelle** mit Sortier-, Filter- und Summierungsfunktionen
- **Excel-Download** der analysierten Daten für Weiterverarbeitung

Zusätzlich werden Kernaussagen wie *höchster DB gesamt*, *höchster DB pro Einheit* oder *geringster DB* automatisch zusammengefasst und hervorgehoben.

Hier sind die Top 10 Produkte der Kundenhierarchie / [redacted] nach **Deckungsbeitrag1 pro Standardeinheit (DB1/SE)** im Jahr 2026:

ARTIKELNUMMER	ARTIKELBEZEICHNUNG	DB1 PRO SE (€)	GESAMT-DB1 (€)	ABSATZMENGE (SE) ↓
[redacted]	[redacted]	0,16	386.616,02	2.478.720
[redacted]	[redacted]	0,17	57.791,64	349.440
[redacted]	[redacted]	0,16	52.984,53	326.040
[redacted]	[redacted]	0,18	26.559,20	149.940
[redacted]	[redacted]	0,18	26.441,56	145.152
[redacted]	[redacted]	0,12	104.483,74	843.192
[redacted]	[redacted]	0,13	108.232,14	812.448
[redacted]	[redacted]	0,13	70.820,40	526.080
[redacted]	[redacted]	0,13	45.783,97	364.800



Artikelnummer	Artikelnummer_Bezeichnung	Waehrung	KundenHierarchieName_1	Standardeinheit	DB1_sum	AbsMng_SE_sum	DB1_pro_SE
		EUR		SE	386.616,02	2.478.720	0,16
		EUR		SE	104.483,74	843.192	0,12
		EUR		SE	108.232,14	812.448	0,13
		EUR		SE	70.820,4	526.080	0,13
		EUR		SE	45.783,97	364.800	0,13

Analyse:

- **Höchster Gesamt-DB2:** C (Artikel 31730) mit **194.638,94 €**.
- **Höchster DB2 pro Palette:** Z (Artikel 31770) mit **288,78 €/l**
- **Höchster DB2 pro Kilogramm:** (Artikel 31770) mit **0,42 €**
- **Geringster DB2 pro SE:** (Artikel 31220) mit **0,05 €/SE**.

Hinweis: Die Daten basieren auf gefilterten Ergebnissen für die , im Jahr 2026.

[Excel Download](#)

Mehrwert für Fachbereiche und Management

Für Controlling & Finance

- Ad-hoc-Analysen ohne SAP-Spezialwissen
- Massive Zeitersparnis bei Standard- und Sonderauswertungen
- Einheitliche, nachvollziehbare Ergebnisse

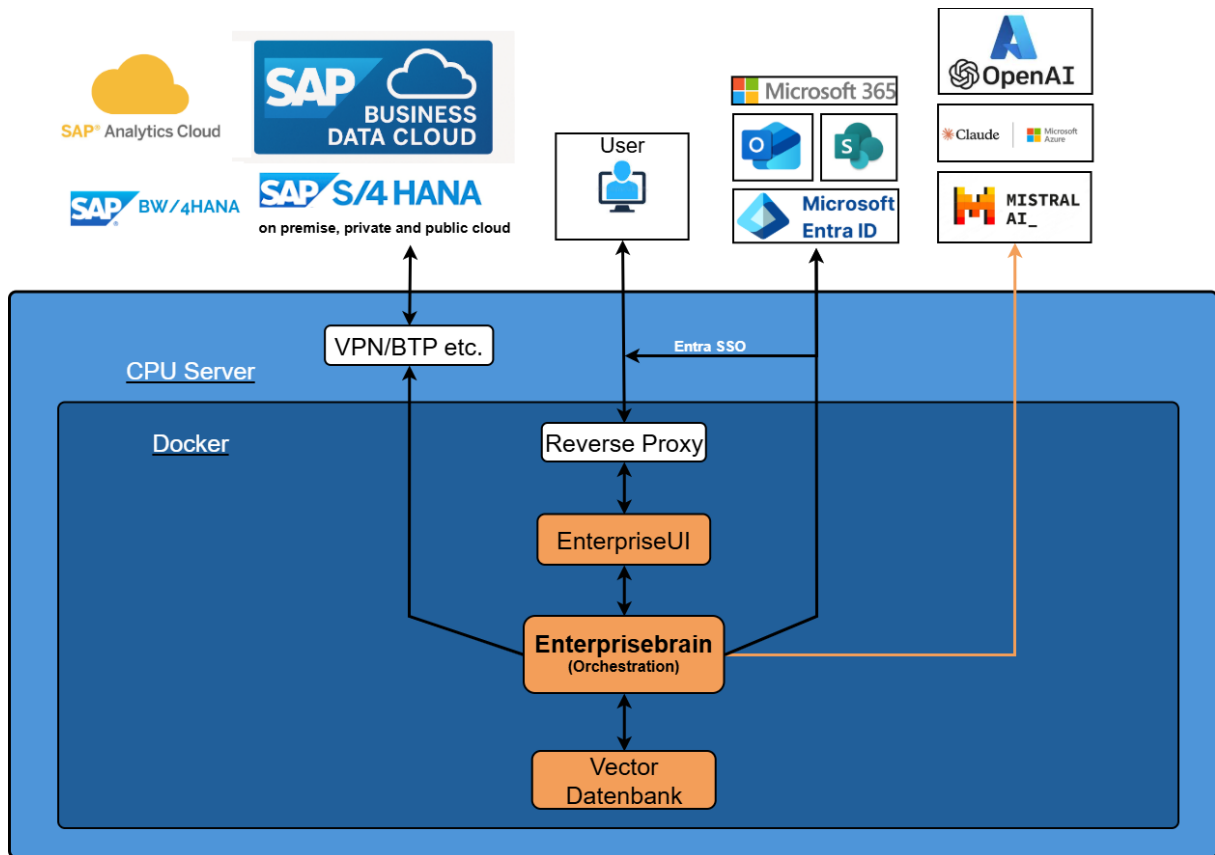
Für Vertrieb & Management

- Schnelle Transparenz über Kunden- und Produktprofitabilität
- Fundierte Entscheidungsgrundlagen für Preis- und Sortimentsentscheidungen
- Nutzung auch im Management-Meeting oder unterwegs

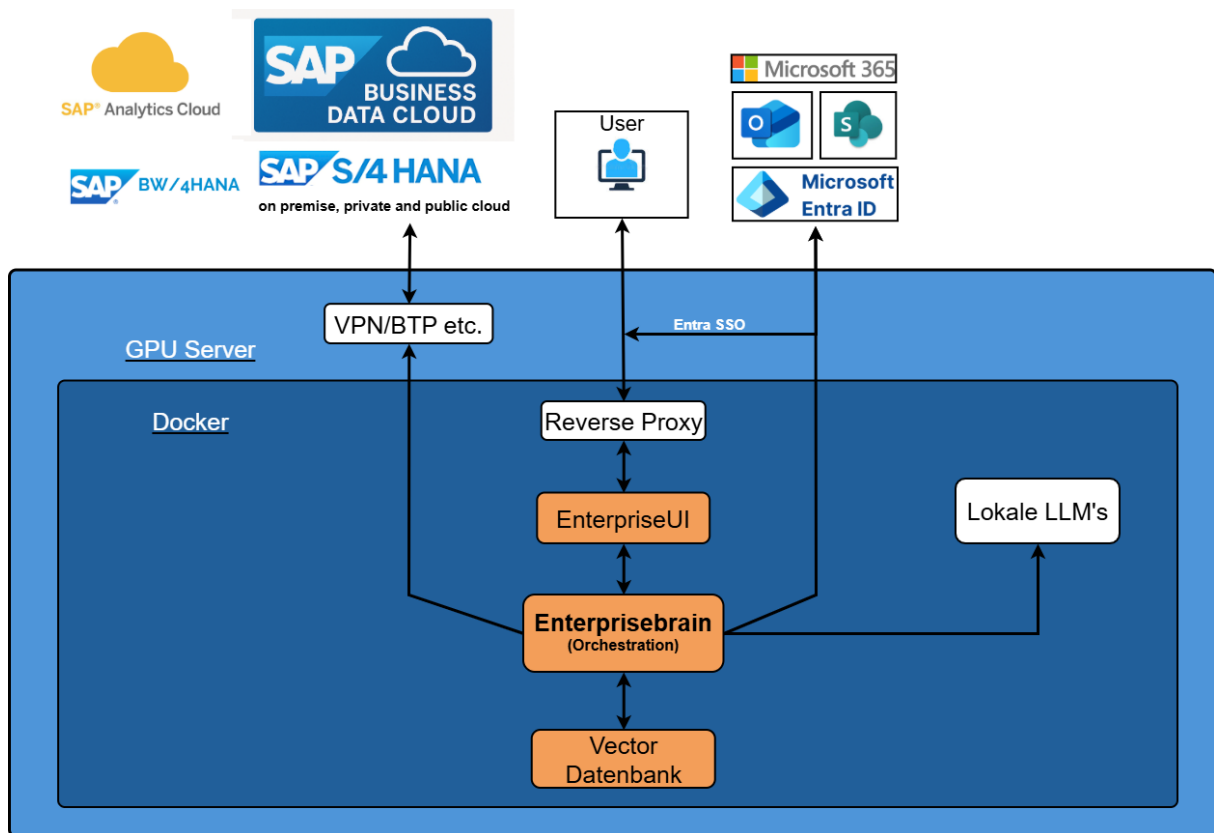
Technische Umsetzung & Architektur

- Datenzugriff **direkt per API aus SAP** (S/4HANA, BW, SAC)
- **Single Sign-On (SSO)**: Jeder Nutzer sieht ausschließlich die Daten, für die er in SAP berechtigt ist
- **Keine Datenspeicherung** auf CPU- oder GPU-Servern
- Verarbeitung erfolgt ausschließlich kontextbezogen zur Anfrage

Darstellung CPU-Server Variante:



Darstellung GPU-Server Variante:



Sicherheit & Compliance

- DSGVO-konform
- Vermeidung von Cloud-Act-Risiken
- Einsatz von **Mistral** als Large Language Model
- Volle Kontrolle über Datenzugriffe und Berechtigungen