

**rimo** •

# Integrierte Konzern- planung und Steuerung.

---

SPL Tele Group

Gives Control.

## Doppelter Benefit: Integrierte, workflow-basierte Konzernplanung für mehr Effizienz plus Erweiterung des eigenen Software-Produkts Rimo zur besseren Vermarktung.

Mit Board löste SPL Tele in nur 3 Monaten seine Excel-Lösung durch eine integrierte, workflow-basierte Konzernplanung ab und gestaltete Reporting, Analyse und Planung deutlich effizienter. Gleichzeitig nutzt das Unternehmen die Board-Plattform, um das selbstentwickelte Software-Produkt „Rimo“ durch Analysemöglichkeiten und Prozessunterstützung zu erweitern und es seinen Kunden als zusätzliche Lösung anzubieten. Damit erhielt der Dienstleistungsexperte im Bereich Telekommunikation eine flexible und leistungsfähige Lösung für die Steuerung des eigenen Unternehmens und zusätzlich ein Produkt, das er sowohl an die eigenen Kunden als auch an externe Interessenten vermarkten kann.

## Unternehmen

### Ein Familienbetrieb als Gesamtanbieter für Telekommunikations-Infrastruktur

SPL Tele ist ein Familienbetrieb mit 450 Mitarbeitern und hat sich seit der Ausgliederung aus der Siemens AG stetig weiterentwickelt. SPL Tele ist Gesamtanbieter für Telekommunikations-Infrastruktur im Bereich Mobile Netze und Festnetze. Sowohl bei Netzerneuerungen als auch im Wartungsbereich ist das Unternehmen ein angesehenener und zuverlässiger Partner der Netzbetreiber. SPL Tele ist in Österreich bereits Marktführer und in Deutschland auf Expansionskurs. Das Portfolio umfasst zudem Dienstleistungen im Non-Telko Bereich, Logistik- und Transportlösungen, E-Mobility sowie maßgeschneiderte Produkte und Tools. Außerdem entwickelt und vermarktet SPL Tele die Software „Rimo“. Diese unterstützt mit seiner Lösung *Project<sup>plus</sup>* die Planung, Steuerung und Überwachung von Projekten als

**Branche**  
Telekommunikation/  
Infrastruktur

**Abteilung**  
Unternehmensweit

**Mitarbeiter**  
450

**Projekte pro Jahr**  
Rund 800

vollintegrierte Lösung über alle Unternehmensprozesse hinweg sowie mit Cable<sup>plus</sup> die Verwaltung, Planung und den Ausbau von passiven Netzen.

## Herausforderung

### Wachsende Datenmengen, zu viel Aufwand und zu wenig Flexibilität

SPL Tele suchte eine Lösung, die Reporting, Planung und Analyse im eigenen Unternehmen deutlich einfacher, flexibler und schneller macht. Bis dato erstellte das Unternehmen Auswertungen und Berichte mit Excel. Dabei war das auszuwertende Datenvolumen riesig:

- Ca. 400.000 Zeiteinträge p.a.
- 800 Projekte
- 100.000 Einzelaufträge
- 500.000 Warenbewegungen p.a.

Die Komplexität stieg außerdem durch die Vielzahl an Projekten, etwa 60 involvierte Mitarbeiter, sechs Dimensionen und zwei Planungsversionen sowie das ständige Arbeiten in zwei Systemen (ERP + Planungsumgebung). Bereits die Datenerfassung- und konsolidierung waren herausfordernd und fehleranfällig.

„Die Aufbereitung der Daten war für uns extrem aufwändig und die Performance der Auswertungen ließ zu wünschen übrig.

Gemeinsame Auswertungen von technischen Daten aus unserem Rimo-System und kaufmännischen Daten aus dem ERP waren gar nicht

möglich“, erklärt Florian Schütz, CEO der SPL Tele. Ein ähnliches Bild ergab sich beim

Thema Reporting. Hinzu kam, dass für die Planung ein veraltetes Werkzeug im Einsatz war, welches sich zunehmend als unflexibel erwies und modernen Anforderungen nicht mehr genügte.



*Wir hatten mit hohem Zeitaufwand und entsprechend hohen Kosten zu kämpfen, um am Ende ziemlich starre Berichte zu erstellen.*

**Florian Schütz**  
CEO SPL Tele



Ziel war es deshalb, eine Lösung zu finden, die eine hohe Agilität bei Planung und Analyse ermöglicht, und bei der die Mitarbeiter workflowbasiert gemeinsam an einem einheitlichen System arbeiten. Das sollte den Informationsfluss schneller und die Prozesse transparenter gestalten. „Uns schwebte ein Tool vor, das durch gezielte Lenkung der Prozesse den Zeitaufwand für Planung und Reporting deutlich verkürzt. Die dadurch gewonnene Zeit wollten wir für Dinge nutzen, für die vorher keine Zeit war. Das ist gerade bei schnell wachsenden Unternehmen wie unserem ein wichtiger Punkt, um das Unternehmen strategisch weiterentwickeln zu können. Außerdem wollen wir unsere Planung auf rollierende Forecasts umstellen“, erklärt Florian Schütz. Ergänzend kam für SPL Tele ein ganz besonderer Aspekt hinzu: Die SPL-eigene Software „Rimo“ unterstützt Prozesse für Projektmanagement sowie für den Betrieb von passiven Netzen und bietet u. a. Netzplanung, Ticket- und Incident-Management, Dispatching, Bestellwesen und Auftragsabwicklung. Dieses Produkt sollte durch eine entsprechende BI-Software ergänzt werden, um den Kunden Prozessunterstützung sowie Analysefunktionen im Paket anzubieten.

## Die Lösung

### Eine Plattform für integrierte Planung, Steuerung und effizientes Reporting sowie eine funktionierende Partnerschaft

Bei den gegebenen Anforderungen war die Auswahl der passenden Lösung anspruchsvoll. „Es ging nicht nur um die Auswahl eines Systems, das die komplexen Anforderungen bei uns im Unternehmen abdeckt. Unser Ziel war auch eine Partnerschaft mit dem Lieferanten einzugehen und die Lösung weiter zu vermarkten. Daher war nicht nur das Produkt wichtig, sondern auch Modalitäten der Partnerschaft“, erläutert Gunter Leher, Head of Rimo Systems und fährt fort: „Als Kunde ist es für uns entscheidend,



*Wir haben dabei gemerkt, dass nicht nur das Produkt passt, sondern auch die Art der Zusammenarbeit.*

**Gunter Leher**  
Head of Rimo Systems

ein flexibles Produkt zu haben, bei dem wir nicht immer auf externe Consultants angewiesen sind, wenn wir eine kleine Änderung vornehmen möchten. Als Partner legen wir viel Wert auf die Ausgestaltung der Partnerschaft, mit Schulungen, Support und einem gemeinsamen Konzept für die Zukunft.“ Nach einem überzeugenden Proof of Concept fiel die Wahl auf Board.

Bei der Umsetzung der Projekte hatte sich SPL Tele einen straffen Zeitplan gesetzt. Gleich zu Beginn hat das Projektteam die Interaktion mit der eigenen Rimo-Software umgesetzt und konnte erste Analysen vornehmen, die früher nicht möglich waren. Als nächstes erfolgte die Integration mit dem ERP, so dass der Finanzbereich neue und detaillierte kaufmännische Auswertungen durchführen konnte. Das war gleichzeitig der Grundstein für die integrierte Konzernplanung und -steuerung, die einen wirklichen Meilenstein in der SPL Tele Group bedeutet.

„Wir können im Bereich Finance und Controlling jetzt ein komplettes Ist-Reporting abbilden, inklusive Abweichungsanalysen für einzelne Projekte und Kostenstellen. Damit können wir unserem Management wichtige Informationen für die Unternehmenssteuerung bereitstellen“, erklärt David Planner, CDO bei SPL Tele.

Einen weiteren wichtigen Bereich bildete das Projekt-Reporting mit Bottom-Up-Planung. „Dies ist wirklich ein weites Feld“, berichtet Andreas Sauer, Senior Board Consultant bei SPL Tele.

„Das beginnt beim Zeitmanagement und den Stundenauswertungen zu Projekten und Mitarbeitern und endet beim komplexen Projekt-Reporting mit der Auswertung und Darstellung wichtiger KPIs wie gebuchte Zeiten, Material, Fremdleistungen, Meilensteinfortschritte oder Umsatzüberwachung.“ Vorläufiger Höhepunkt war dann die Entwicklung des ‚kaufmännischen Projektabschlusses‘. „Hier konsolidieren und



*Wir können im  
Bereich Finance  
und Controlling  
jetzt ein  
komplettes  
Ist-Reporting  
abbilden.*

**David Planner**  
CDO SPL Tele

bewerten wir monatlich unsere rund 800 Projekte aus kaufmännischer Sicht. Dabei führen wir Daten aus den verschiedenen Datenquellen auf der Board-Plattform zusammen, um sie zu analysieren. Da steckt eine sehr komplexe Logik dahinter. Zusätzlich werden diese Werte in Abschlussbuchungen generiert, die dann vollautomatisch von Board in unser Finanzbuchhaltungssystem BMD übertragen werden. Diese Anwendung bietet einen wirklich großen Hebel und bringt uns so viel Mehrwert und Zeitersparnis“, erklärt Sandra Stoll, Bereichsleiterin Finance und Accounting bei SPL Tele, zufrieden.

Doch SPL Tele nutzt Board nicht nur, um Lösungen für seine eigenen Herausforderungen zu entwickeln. „Was gibt es Besseres, als seinen Kunden ein Produkt anzubieten, das man selbst im Einsatz hat und von dem man überzeugt ist? Unsere Bestandskunden, die bereits die Rimo-Software nutzen, fragen häufig nach Möglichkeiten, den Einsatz mit BI-Funktionen zu erweitern. Mit Board steht das perfekte Add-On für Rimo zur Verfügung“, erklärt Gunter Leher. Die große Nachfrage für BI-Lösungen, die die Digitalisierung und Agilität von Unternehmen unterstützen, hat SPL Tele mittlerweile sogar dazu bewogen, die Board-Plattform auch unabhängig von Rimo als eigenständige Lösung zu vermarkten, so dass das Unternehmen heute auch neue Kundengruppen erschließt.



*Was gibt es Besseres, als seinen Kunden ein Produkt anzubieten, das man selbst im Einsatz hat und von dem man überzeugt ist?*

**Gunter Leher**  
Head of Rimo Systems

## Kundennutzen

### Mehr Zeit und Ressourcen für wichtige Aufgaben & optimales Produktangebot

Die Integration von BI und CPM in einer Plattform spart Kosten, die für separate Produkte und Projekte angefallen wären und vermeidet gleichzeitig Insellösungen. „Wir haben jetzt eine Plattform, die den Mitarbeitern zur Verfügung steht und ohne Performance-Schwierigkeiten umfangreiche Auswertungen zulässt“, freut sich Florian Schütz. „Jede Abteilung bekommt die für sie wichtigen Informationen zur richtigen Zeit. Damit haben die

Mitarbeiter einen Überblick über die aktuelle Situation und können bessere Entscheidungen treffen. Das umfangreiche Berechtigungskonzept in Board stellt sicher, dass jede Person oder Abteilung nur die Informationen sieht, die für sie von Interesse sind.“

Die Board-Plattform konsolidiert alle Daten an einer Stelle. Dieser Single Point of Truth (SPoT) löst viele Probleme, mit denen SPL Tele in der Vergangenheit zu kämpfen hatte. Die komplexe Datenaufbereitung musste nur einmal definiert werden und nicht periodisch immer

wieder neu aufgesetzt werden. Alle Abteilungen arbeiten heute auf einer gemeinsamen, validen Datenbasis. „Tätigkeiten, vor allem für die tägliche Reporterstellung, sind jetzt automatisiert. Ein manueller Eingriff in die tagesaktuelle Aufbereitung ist nicht mehr notwendig. Diese

Zeit nutzen wir nun für wichtigere Dinge“, erklärt David Planner. „Durch konkrete Festlegung von KPIs und gezielte Analysen können wir Prozesse nun besser überwachen und lenken. Zudem bekommt die Unternehmensleitung wichtige Daten an die Hand, um Entscheidungen für die Steuerung und Weiterentwicklung des Unternehmens zu treffen.“ „Derzeit führen wir ein rollierendes Forecasting ein. Board schafft die Voraussetzungen dafür, dies schnell umzusetzen und den Forecasting-Prozess massiv zu beschleunigen“, ergänzt Florian Schütz. „Der Einsatz von Board hat einen sehr positiven Einfluss auf die

tägliche Arbeit. Wir ersparen uns viel Zeit, die wir für Routinearbeiten verwenden mussten und die wir jetzt deutlich strategischer und gewinnbringender einsetzen können.“



*Der Einsatz von Board erspart uns viel Zeit, die wir jetzt deutlich strategischer und gewinnbringender einsetzen können.*

**Florian Schütz**  
CEO SPL Tele

[rimo-systems.com](http://rimo-systems.com)