

# Von Big Data zu Smart Data

Das Startup Evolutioneers hat eine App entwickelt, die eine sinnvolle Ergänzung zu bestehenden Softwarelösungen sein kann. Torsten Peter, Gründer und Vorstand von Evolutioneers, erläutert die Service Station Management App in einem ehrlichen Interview.



Torsten Peter ist seit vielen Jahren in der SAP-Branche tätig.

Herr Peter, Sie wollen mit Ihrer App digitale Transformation vorantreiben. Was können wir unter digitaler Transformation verstehen?

**Torsten Peter:** Digitale Transformation ist nach meinem Verständnis das Schaffen digitaler Vernetzungen zwischen Menschen, Dingen, Technik und Prozessen und darüber hinaus die Veränderung von Wohnheiten und Bedürfnissen.

Ein digitalisiertes Unternehmen ist demnach ein gut vernetztes Unternehmen?

Genau. Menschen und Geschäftsprozesse sind miteinander verbunden. Das digitalisierte Unternehmen bietet zum

Beispiel seinen Kunden digitale Lösungen an. Und ein nicht oder nur wenig digitalisiertes Unternehmen hat wenige Vernetzungen und deshalb weniger digitale Angebote.

## Zur Person

Torsten Peter ist Gründer und Vorstand von Evolutioneers. Zuvor war er Geschäftsführer bei einem weltweit tätigen SAP-Software- und Beratungsunternehmen, das auf die Öl- und Gasindustrie spezialisiert ist. Insgesamt hat der studierte Diplom-Ingenieur über 30 Jahre Berufserfahrung in der SAP-Branche. bg

**Brauche ich denn die Vernetzungen? Welchen Mehrwert haben sie?**

Unbedingt! Innovative Unternehmer wissen das auch und erkennen die Möglichkeiten, die ihnen die Digitalisierung eröffnet und leiten daraus neue Geschäftsfelder ab.

**Können Sie ein konkretes Beispiel nennen?**

Indem sie zum Beispiel Kundendaten sammeln und analysieren, können sie passendere Kundenangebote gestalten, die exakt auf die Wünsche der Kunden ausgerichtet sind. Aber auch die sich verändernde Erwartungshaltung der Kunden, zum Beispiel zu einem umfassenden Informationsangebot, kann so erfüllt werden. Das stärkt die Kundenbindung – das A und O, um im Wettbewerb zu bestehen.

**Welche Rolle spielt dabei Ihre App Service Station Management?**

Sie spielt dabei eine ganz zentrale Rolle. Unsere App ist ein wichtiger Baustein der digitalen Transformation für Tankstellennetzbetreiber und eine smarte Ergänzung zu bestehenden Lösungen, etwa zu SAP-Lösungen. Sie ermöglicht Unternehmern, ihr Tankstellennetz digital und vor allem effizient zu managen, indem sie alle relevanten Kennzahlen, Vergleiche – etwa mit Vorjahreswerten – und Prognosen der Umsätze und Kosten auf allen Ebenen generiert. So hat der Tankstellenunternehmer jederzeit einen aktuellen Überblick über sein gesamtes Netz oder eine Tankstelle und kennt die wirtschaftliche Situation seiner Stationen ganz genau.

**Welche Kennzahlen und Werte genau analysiert die App?**

Das gesamte Tankstellengeschäft, „wet and dry“, also sowohl das Kraftstoff- als auch das Shop-Geschäft, wird analysiert und in Form von Kennzahlen und Grafiken gezeigt. Die Manager erhalten einen immer aktuellen Überblick über alle Details, entweder über das gesamte Netz oder eine einzelne Tankstelle. Dabei werden die bis zum Stichtag verkauften Mengen und Kosten sowie die Umsatz- und Mengenprognosen aller Produkte bis zum Monatsende angezeigt. Es werden alle Kennzahlen gebildet, die notwendig sind, damit die Performance des Tankstellennetzes oder der einzelnen Tankstelle beurteilt werden kann.

**Wo sind diese Daten verfügbar?**

Die App und damit alle Daten sind technisch überall verfügbar, also auf dem Desktop, dem Tablet oder auf allen mobilen Endgeräten.

**Nun habe ich also eine Menge Zahlen, Werte und Vergleiche. Wie kann ich jetzt die Zeit-Kosten-Effizienz in meiner Tankstelle optimieren?**

Auf Basis dieser analysierten und transparent angezeigten aktuellen Situation können zum Beispiel Maßnahmen oder Entscheidungen sicher getroffen werden. Es ist nicht notwendig, Schätzungen ohne Anhaltspunkte anzustellen oder in eigenen Excel-Welten aufwändige Analysen vorzunehmen, die nie auf den ganz aktuellen Daten basieren. Mit der App steht eine Lösung zur Verfügung, die die Daten des Tankstellennetzes auf Basis der tatsächlichen Verkaufsdaten täglich analysiert.

Die App ermöglicht die Sicht auf die Performance des Tankstellennetzes auf drei grundsätzliche Ebenen: das ganze Tankstellennetz, bestimmte Bereiche oder die einzelne Tankstelle. Wenn ich mich etwa frage „Wie viel Diesel wurde an Station A im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verkauft?“ oder „Wie viel Kaffee ging im Bistro über die Theke, im Vergleich zu den geplanten Mengen oder im Vergleich zum Vorjahreszeitraum?“, dann liefert die App zuverlässig diese Zahlen und ich weiß sofort, ob ich die Planzahlen erreicht habe.

Viel wichtiger ist aber, dass die App Prognosen bis zum Ende des Betrachtungszeitraum errechnet und ermittelt. Das bedeutet, die App errechnet, wie sich die Absätze und Umsätze aller „Wet- und Dry-Artikel“ bis zum Monatsende entwi-

ckeln werden. Somit habe ich, wenn ich am 10. eines Monats die Ist-Umsätze betrachte, bereits jetzt eine relativ genaue Darstellung darüber, wie die Um- und Absätze zum Monatsende ausfallen und ob die Planzahlen erreicht werden.

Außerdem können die Daten auch anderen Personen zur Verfügung gestellt und dann gemeinsam diskutiert werden. Es liegt in der Natur einer App, dass sie von jedem Ort und zu jeder Zeit aufgerufen werden kann. Das heißt: Analysen und Kennzahlen oder weiterführende Maßnahmen können auch ohne persönliches Zusammentreffen der verantwortlichen Personen auf Basis der App erörtert werden. Es ist sogar so, dass ein Nutzer der App eine Kennzahl einfärben kann, um den weiteren Teilnehmern etwas zu verdeutlichen. In Pandemie-Zeiten, in denen Abstand zu den obersten Geboten zählt, ist das ein großer Vorteil. So kann rasch ein homogenes Verständnis zu oft komplexen Sachverhalten hergestellt und es können Maßnahmen besprochen und eingeleitet werden.

**Brauche ich denn diese Vergleiche überhaupt? Kann ich nicht einfach selbst die Vorjahreszahlen den aktuellen Zahlen gegenüberstellen?**

Theoretisch ginge das. Aber das hört sich leichter an, als es ist! Übersichten, Analyse und Prognosen können sehr kompliziert sein und gerade im Blick auf die vorhin erwähnte Zeit-Kosten-Effizienz lohnt sich die App. Des Weiteren werden die Daten aus den vorhandenen Systemen – SAP oder jedem anderen x-beliebigen System – genutzt und ohne eine weitere manuelle Tätigkeit in die App überführt. Dort werden die Daten, Analysen und Prognosen immer tagesaktuell bereitgestellt, ohne Übertragungsfehler und ohne weiteren manuellen Aufwand. Das ist eine immense Erleichterung. Das ist ja auch Sinn von digitaler Transformation, dass immer wiederkehrende Prozesse, die manuell gemacht werden, automatisiert werden.

**Apropos lohnen: Für wen eignet sich die App?**

Für eine einzige Tankstelle würde ich sie nicht einsetzen. Ab etwa zehn Stationen macht die Service Station Management App absolut Sinn. Auch für M&A-Aktivitäten, wenn etwa Stationen zugekauft werden, ist die App prädestiniert. Dann können nämlich auf einer einzigen Plattform alle Informationen zusammengefasst und das Geschäft kann bewertet und ge-

Ihre Software für ein zuverlässiges und sicheres Tankstellen-Management – HecPoll

- ✓ Intuitive und ergebnisorientierte Benutzerführung
- ✓ Online-Autorisierung mit Limit- und Gutscheinverwaltung, Produktrestriktionen in Echtzeit
- ✓ Tool für Prozessoptimierung
- ✓ Skalierbar – von der Einzeltankstelle bis zum Tankstellennetz
- ✓ Höchste Sicherheitsstandards
- ✓ Offen für Drittsysteme
- ✓ SaaS-Lösung (Software as a Service)



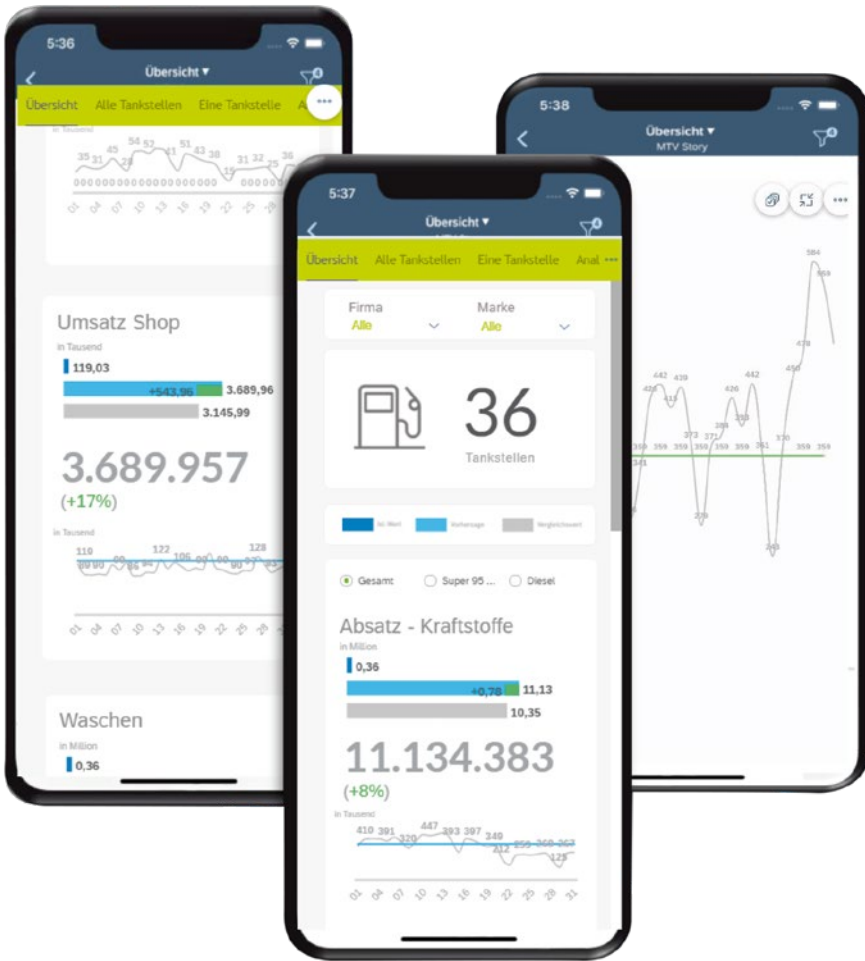
**Hectronic**

Smart Solutions for parking and refuelling

Sprechen Sie uns gerne an:

Hectronic GmbH | Allmendstraße 15  
D-79848 Bonndorf | Tel. +49 7703 9388-0  
mail@hectronic.com

www.hectronic.com



einen Kunden passenden und notwendigen Lizenzumfang können wir nach den ersten Gesprächen und Analysen anbieten. Dann werden der Einsatz und der sinnvolle Funktionsumfang der App definiert.

**Ihr Unternehmen Evolutioneers ist ein Start-up, ...** Richtig. Unsere Service Station Management App ist unsere erste App im SAP App Store. Weitere werden folgen.

**.... welche Ziele haben Sie für 2021?**

Um ehrlich zu sein, sind unsere Ziele derzeit noch bescheiden. Wissen Sie, in Corona-Zeiten bleibt der Vertrieb sehr faktenorientiert, obwohl der Software- und Lösungsvertrieb auch auf Vertrauen basiert, der besser im persönlichen Kontakt vermittelt werden kann. Selbstverständlich ist die Tatsache, dass unsere App im SAP Store ist und wir SAP Silber Partner sind, an sich schon vertrauensbildend. Ich meine aber, dass persönliche Besuche und Gespräche dadurch nicht zu 100 Prozent ersetzt werden. Natürlich gibt es sehr gute digitale Alternativen, die wir umfassend nutzen. Aber das ist aus vertrieblicher Sicht kein vollständiger Ersatz.

Wir haben uns vorgenommen, im laufenden Kalenderjahr noch eine Hand voll Kunden zu generieren. Aber um es ganz unverblümt zu sagen: Exakte Vertriebsplannungen und Prognosen sind momentan schwierig. *Das Gespräch führte Bettina Göttler*

**Der Überblick über das Tankstellennetz zeigt Umsatzanalysen, Ergebnis und Verlustbereiche.**

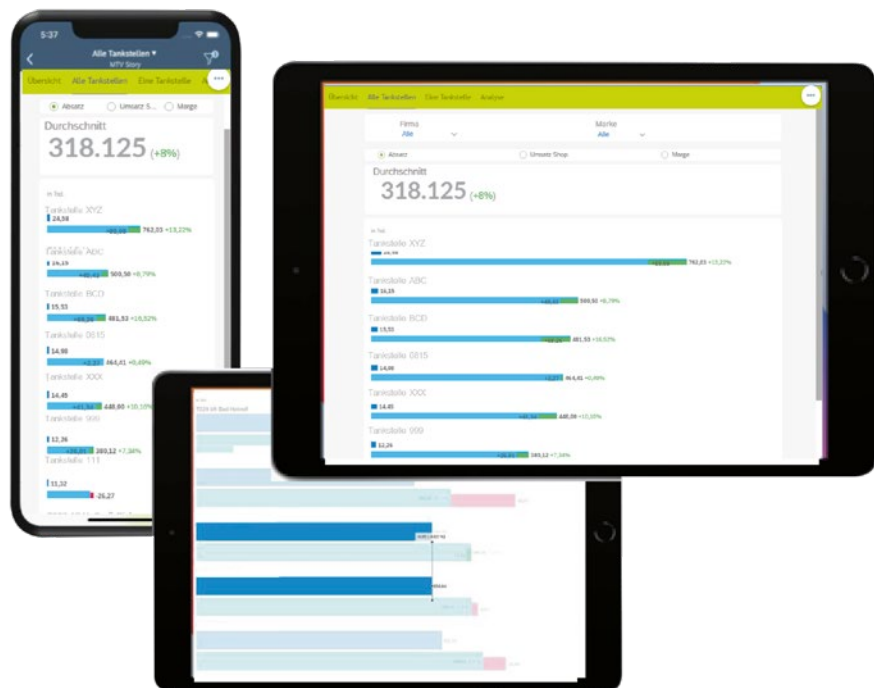
managt werden, ohne dass vorab eine Umstellung der Systeme in den zugekauften Stationen erfolgen muss.

Für wen und ob sich die App wirklich lohnt, können wir in einem allerersten Schritt analysieren und bewerten. Dazu bieten wir Interessenten ein Beratungspaket an.

Auch aus der Nutzung von Tankkarten und Kundenkarten lassen sich jede Menge Informationen für die strategische Ausrichtung des Unternehmens gewinnen. Wenn wir sehen, dass Informationen vorhanden sind, für die Auswertungen Sinn machen, dann raten wir natürlich auch dafür zur Service Station Management App.

**Welche Kosten kommen auf den Nutzer zu?**

Es gibt grundsätzlich drei Angebote: Das Starter Pack, die Standard- und die Enterprise-Edition. Das Starter Pack wird für 750 Euro je Monat angeboten und beinhaltet bereits die SAP-Lizenzen für die SAP Analytics Cloud für 25 User. Den für



**Die Service Management App ist auf allen mobilen Endgeräten verfügbar.**

© Evolutioneers

© Evolutioneers