



Bild: © i-bag Fotolia.com

# Magie des Zahlenwürfels

**Huhtamaki Ronsberg setzt auf Einkaufscontrolling mit IBM Cognos** | Ein erfolgreicher Einkauf ist gerade für Unternehmen unerlässlich, die den Markt laufend um Produktneuheiten bereichern. Das weiß auch Huhtamaki Ronsberg, ein Unternehmen der internationalen Huhtamaki Gruppe im Allgäu. Mit einem neuen Einkaufscontrolling, basierend auf aktueller IBM Cognos-Technologie, schöpft der Verpackungsspezialist die Optimierungspotenziale in der Beschaffung weiter aus. Umgesetzt wurde die innovative Lösung vom Data-Warehousing-Experten objective partner.

**M**it harten Preisverhandlungen ist es längst nicht mehr getan – wer für sein Unternehmen möglichst preisgünstig die richtigen Produktionsmaterialien einkaufen will, muss messen und vergleichen, bewerten und lenken: Wie lassen sich die Materialkosten bestmöglich senken? Wie kann die Zahl der aktiven Lieferanten und Artikel eingegrenzt werden? Welcher Lieferant bietet sich für langfristige globale Verträge an? Welche Einkaufsregionen sind – unter Einbeziehung von Marktpreisen und Wechselkursen – gerade am günstigsten? Erst die Antworten auf Fragen wie diese eröffnen einem Unternehmen wirksame Möglichkeiten, seine Beschaffung zu rationalisieren.

## Neue ERP-Plattform im Einsatz

Huhtamaki Ronsberg hat diese Transparenz mit der Cognos-Lösung von IBM hergestellt. Die Allgäuer Niederlassung von Huhtamaki konzentriert sich auf die Herstellung und Entwicklung flexibler Verpackungen für Lebensmittel, Tiernah-

rung, Pharma, Health Care und Verpflegungsservice. Darüber hinaus wird der Huhtamaki-Produktionsstandort Tortona in Italien komplett vom Einkauf Ronsberg betreut.

Ronsberg führte die Cognos-Lösung im Zuge eines Data-Warehousing-Projekts (DWH) ein. Dieses Projekt hat zum Ziel, Analysen und Berichte aus der neuen Oracle E-Business Suite zu gewinnen, die die Huhtamaki Gruppe zur Unterstützung der Geschäftsprozesse in Betrieb genommen hat. Da die Oracle-Plattform ein solches Reporting nur bedingt unterstützt, sollen die für Geschäftsentscheidungen wichtigen Informationen mit Cognos gewonnen werden. Daher wurde in verschiedenen Fachbereichen von Huhtamaki Ronsberg, die die Oracle E-Business Suite nutzen, parallel ein Data-Warehousing mit IBM Cognos aufgebaut.

Die Einführung in der Einkaufsabteilung von Huhtamaki Ronsberg übernahm das Technologie-Consultingunternehmen objective partner. „Die Einkaufsverantwortlichen und Einkäufer

sollten eine Lösung erhalten, die fachspezifische Analysen und Informationen aus der Oracle E-Business Suite liefert“, erläutert Senior Purchasing Manager Kurt Käuffer. „Diese Daten wollen wir für operative und strategische Entscheidungen nutzen, um die Produktivität des Einkaufs weiter zu steigern.“

objective partner hat das Data-Warehousing-Projekt in der Einkaufsabteilung erfolgreich mit der IBM Cognos Business Intelligence (BI)-Lösung umgesetzt. Dieses Werkzeug deckt die vollständige Palette an Funktionen ab, die zur systematischen Sammlung, Auswertung und Darstellung der einkaufsrelevanten Informationen erforderlich sind. Die Anwender und die Geschäftsleitung erhalten damit eine bereinigte, identische und ständig aktualisierte Sicht auf sämtliche Beschaffungsprozesse.

## Multidimensionale Tabellen

Die neue Lösung ist denkbar einfach zu bedienen: Im ersten Schritt lädt das Cognos-Werkzeug die relevanten Einkaufs-

daten aus dem Oracle-Quellsystem und überführt diese in einen gemeinsamen Datenbestand, das Data Warehouse. Eine zentrale Rolle spielen die mehrdimensionalen Tabellen, der so genannte „Purchasing Cube“. Für die einzelnen Reports und Analysen wird dieser Zahlenwürfel mit den jeweils erforderlichen Daten befüllt. Dabei entspricht jede Zeile, jede Spalte oder jeder höher dimensionale Schnitt durch den „Purchasing Cube“ einer relevanten Einkaufsdimension.

Diese Multidimensionalität bietet Huhtamaki Ronsberg die Möglichkeit, alle Einkäufe nach drei unterschiedlichen Betrachtungszeiträumen zu unterteilen, nämlich Bestell-, Empfangs- und Rechnungsdatum. Weitere Gliederungskriterien ergeben sich nach Bestelltyp und -kategorie, Einkaufstyp, Lieferantenland, -gruppe und -typ, Produkt, Einkäufer, Standorte und Kostenstellen sowie Kennzahleneinheiten.

Dies erlaubt es den Einkäufern, die verschiedenen Dimensionen je nach Bedarf für individuelle Berichte und Analysen zu verwenden. Autorisiert durch individuelle Rollenzugänge, greifen sie nach Bedarf auf die Data-Warehousing-Anwendung zu. Da IBM Cognos umfangreiche Exportmöglichkeiten, zum Beispiel in Excel-Tabellen oder PDF-Dokumente bietet, können die Berichte und Analysen für die Geschäftsleitung sowie die Global-Sourcing-Aktivitäten der Huhtamaki-Group zur Entscheidungsfindung ansprechend aufbereitet werden.

### Wirksame Planung und Steuerung

„Die Data-Warehousing-Lösung von Cognos ist ein wichtiges Planungs- und Steuerungsinstrument für unseren Einkauf“, unterstreicht Kurt Käuffer die Vorteile des neuen Controllings. Die Abtei-

lung setzt sich aus drei Einkäufern und der Einkaufsleitung zusammen. Neben Ronsberg sind nun auch sämtliche Beschaffungsprozesse für den italienischen Standort Tortona in der neuen integrierten Lösung transparent verfügbar.

Die gewonnenen Kennzahlen geben Auskunft über die Zahl der Bestellungen in bestimmten Zeiträumen, über Mengen und Preissummen von Bestellungen, erhaltenen Mengen und Retouren; ebenso über Nettomengen und Rechnungssummen. Falls im Laufe eines Bestellvorganges unterschiedliche Maßeinheiten für die Produkte auftauchen, ermöglicht IBM Cognos BI eine flexible Umrechnung.

Die Einkaufsabteilung von Huhtamaki Ronsberg hat damit jederzeit einen aktuellen Überblick über Lieferanten, Materialgruppen und Einkäufer. Sie kann die Materialkosten senken, indem sie den Lieferantenstamm und die aktiven Artikel bündelt oder eingrenzt. Sie kann geeignete Lieferanten auswählen und die angestrebten Ziele in Verträgen und Vereinbarungen umsetzen. Sie erhält wertvolle Informationen und Argumente für Verkaufsverhandlungen, um Rabatte auszuhandeln und Beschaffungskosten zu senken.

Jeder Lieferant kann kontrolliert und dabei festgestellt werden, welche Lieferungen wieder zurückgeschickt wurden und wie hoch der Anteil der Retouren im Vergleich zu den erhaltenen Mengen ist. Darüber hinaus gewinnt der Einkaufsleiter wichtige Informationen über das Einkaufsverhalten seiner Mitarbeiter, über Anzahl und Umfang der Beschaffungsvorgänge. Er wird damit in die Lage versetzt, den Personaleinsatz in seiner Abteilung zu optimieren.

### Maßgeschneiderte Lösung

„Die sich schnell verändernden Trends und Vorlieben im Lebensstil der Verbraucher verlangen nach immer neuen Verpackungskonzepten sowie nach Optimierung der Materialaufbauten und Materialkosten“, erklärt Kurt Käuffer. „Mit IBM Cognos Business Intelligence haben wir ein Einkaufscontrolling installiert, das uns einen Vorsprung im Wettbewerb verleiht. Dabei hatten wir mit objective partner einen innovativen Data-Warehousing-Spezialisten an Bord, der uns außerordentlich kompetent bei der maßgeschneiderten Umsetzung der aktuellen IBM Cognos-Trends unterstützt hat.“ ■

## Huhtamaki Ronsberg in Zahlen

Huhtamaki Ronsberg ist eine der deutschen Niederlassungen der finnischen Huhtamaki Gruppe, ein weltweit führender Hersteller von Konsum- und Spezialverpackungen. Die Firmengruppe ist mit rund 15.000 Mitarbeitern in 65 Produktionsstätten in 35 Ländern vertreten. 2008 lag der Umsatz bei 2,3 Milliarden Euro. Der Standort Ronsberg konzentriert sich auf die Produktion und Entwicklung flexibler Packstoffe, die aus mehrlagigen Verbänden hochwertiger Kunststofffolien, Papier und Aluminiumfolien bestehen. Huhtamaki Ronsberg mit dem Produktionsstandort Tortona/Italien beschäftigt rund 1.100 Mitarbeiter, die im Jahr 2008 einen Umsatz von rund 300 Millionen Euro erwirtschafteten.