



Druckvorbereitung beim Verpackungsspezialist Huhtamaki Ronsberg. Zur finnischen Firmengruppe gehören rund 15 000 Mitarbeiter in 65 Produktionsstätten in 35 Ländern. 2008 lag der Umsatz bei 2,3 Milliarden Euro

Einkaufscontrolling mit IBM Cognos

Magie des Zahlenwürfels

Mit 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 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? Die Antworten auf Fragen wie diese eröffnen einem Unternehmen wirksame Möglichkeiten, seine Beschaffung zu rationalisieren. Der Verpackungsspezialist Huhtamaki Ronsberg hat diese Transparenz mit der Cognos-Lösung von IBM hergestellt.

Die Allgäuer Niederlassung von Huhtamaki konzentriert sich u.a. auf die Herstellung und Entwicklung flexibler Verpackungen für Lebensmittel, Tiernahrung und Pharma. Darüber hinaus wird der Produktionsstandort Tortona in Italien komplett vom Einkauf Ronsberg betreut.

Ronsberg führte die Cognos-Lösung im Zuge eines Data-Warehousing-Projekts (DWH) ein. Dieses Projekt hatte zum Ziel, Analysen und Berichte aus der Oracle E-Business Suite zu gewinnen, die die Gruppe zur Unterstützung der Geschäftsprozesse in Betrieb genommen hat. Da die Oracle-Plattform ein solches Reporting nur bedingt unterstützt, sollten die für Geschäftsentscheidungen wichtigen Informationen mit Cognos gewonnen werden.

Die Einführung in der Einkaufsabteilung übernahm das Technologie-Consultingunternehmen objective partner. Cognos 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 Lösung ist einfach zu bedienen: Im ersten Schritt werden die relevanten Einkaufsdaten aus dem Quellsystem geladen und in einen gemeinsamen Datenbestand, das Data Warehouse, geführt. 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 die Möglichkeit, alle Einkäufe nach drei unterschiedlichen Betrachtungszeiträumen zu un-

terteilen, 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 DW-Anwendung zu. Da das System umfangreiche Exportmöglichkeiten, zum Beispiel in Excel-Tabellen oder PDF-Dokumente bietet, können die Berichte und Analysen für die Geschäftsleitung zur Entscheidungsfindung ansprechend aufbereitet werden.

Wirksame Planung und Steuerung

„Die Data-Warehousing-Lösung ist ein wichtiges Planungs- und Steuerungsinstru-

ment für unseren Einkauf“, unterstreicht Senior Purchasing Manager Kurt Käuffer die Vorteile des neuen Controllings. Die Abteilung setzt sich aus drei Einkäufern und der Einkaufsleitung zusammen.

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 die Anwendung eine flexible Umrechnung.

Die Einkaufsabteilung hat damit jederzeit einen aktuellen Überblick über Lieferanten, Materialgruppen und Einkäufer. Sie kann geeignete Lieferanten auswählen und die angestrebten Ziele in Verträgen und Vereinbarungen umsetzen. Sie erhält wertvolle Informationen und Argumente für Verkaufsverhandlungen.

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.

sas
www.objective-partner.de
www.cognos.com
www.huhtamaki.de