

SAP Customer Success Story



Mit SAP® Business Information Warehouse (SAP® BW), der Data-Warehouse-Lösung innerhalb von mySAP™ Business Intelligence, hat die

Aventis Pharma AG ihre Einkaufsprozesse im Zuge des Zusammenschlusses von Hoechst und Rhône-Poulenc harmonisiert.

Dank konsistenter Berichte und Analysen kann Aventis Pharma enger mit bevorzugten Lieferanten zusammenarbeiten, die dezentrale Einkaufsorganisation effektiv steuern und durch reduzierte Ausgaben ein besseres Ergebnis erzielen.



mySAP™ BUSINESS INTELLIGENCE BEI AVENTIS PHARMA

DEZENTRALE EINKAUFSORGANISATION ERFOLGREICH STEUERN UND ERTRÄGE STEIGERN

„Jeder Euro, der beim Einkauf eingespart wird, steigert unseren Nettoertrag“, sagt Dr. Andreas Bergmann, Direktor des Bereichs Knowledge Management Global Purchasing Infrastructure der Aventis Pharma AG in Frankfurt/Main, und skizziert damit das übergeordnete Ziel des Projekts „Spend Map 2000 Reports“, das auf SAP BW basiert. Und Laurent Boulnot, Global Data Warehouse e-Decision Manager, fügt hinzu: „Nach dem Zusammenschluss war auch der Einkauf gefordert, einen Beitrag zum Erfolg des neuen Unternehmens zu leisten, indem die Prozesse optimiert und die Kosten reduziert werden.“

GLOBAL PLAYER IN DER ARZNEIMITTELPRODUKTION

„Spend Map 2000 Reports“ ist ein Projekt im Rahmen des e-magine-Programms zur Verbesserung der Effektivität im Einkauf. Ziel ist es, Antwort auf die Frage zu erhalten, was wo von wem und zu welchem Preis eingekauft wird. „In der Konzernführung ebenso wie bei regionalen und lokalen Managern und Einkaufsspezialisten sollte das Bewusstsein für Kosten und Lieferanten geschärft werden,“ so Dr. Andreas Bergmann.

Aventis Pharma, ein weltweit führendes Pharmaunternehmen, ist im Dezember 1999 aus der Zusammenführung der Pharmaktivitäten von Rhône-Poulenc und Hoechst hervorgegangen.

Der Global Player konzentriert sich darauf, innovative verschreibungspflichtige Arzneimittel zu entwickeln, herzustellen und zu vermarkten. Die Unternehmensgruppe mit Stammsitz im französischen Straßburg konnte im Geschäftsjahr 2001 Umsätze in Höhe von rund 23 Milliarden Euro erwirtschaften. Aventis arbeitet derzeit an der Veräußerung der Unternehmensbereiche Aventis CropScience, Aventis Animal Nutrition und diverser industrieller Bereiche, um sich auf die Pharmaaktivitäten als Kernkompetenz zu konzentrieren. In diesem Bereich sind 75.000 Mitarbeiter tätig, die sich in erster Linie mit der Entwicklung und Herstellung von verschreibungspflichtigen Arzneimitteln, Impfstoffen und hochwertigen Plasmaproteinen befassen.

LIEFERANTENBEZIEHUNGEN ALS WESENTLICHER FAKTOR FÜR NETTOERTRAG

„Die Wertschöpfungsstrategie von Aventis besteht in der Entwicklung und schnellen Markteinführung von innovativen Produkten in Bereichen, in denen die medizinischen Herausforderungen bis dato unzureichend beantwortet wurden und die ein großes Patientenkontingent aufweisen,“ sagt Laurent Boulnot. Dementsprechend ist eines der wichtigsten strategischen Ziele der Aufbau eines Netzwerks aus partnerschaftlichen Lieferantenbeziehungen. Dies ist umso wichtiger, da ein Großteil der Nettoumsätze bei Pharmaprodukten für den Einkauf aufgewendet wird.

Bei Aventis Pharma ist der Einkauf dezentral organisiert. Allerdings legt der zentrale Einkauf die Richtlinien fest und ist konzernweit für die Einkaufspolitik und die -prozesse verantwortlich. Aufgrund der großen Zahl an Lieferanten (ca. 50.000) und der matrixähnlichen Organisationsstruktur bestand das Hauptproblem in der ungenügenden Transparenz der Lieferantenbasis. Beispielsweise wurden Berichte zu den Einkaufsaktivitäten dezentral auf Unternehmens- oder Standortbasis mit unterschiedlichen Werkzeugen erstellt, auf MS-Excel-Arbeitsblättern ebenso wie mit web-basierten Systemen.

„Nach dem Zusammenschluss stellte insbesondere die Nutzung von Synergien im Einkauf eine große Herausforderung dar: zunächst einmal gab es keine gemeinsame Sprachbasis; auch die Daten aus den verschiedenen Bereichen des Unternehmens passten nicht zusammen. Daneben war es außerordentlich schwierig herauszufinden, ob die Daten überhaupt korrekt waren, und schließlich war es auch nicht gerade einfach, innerhalb eines bestimmten Zeitrahmens überhaupt akkurate Zahlen zu erhalten,“ erläutert Laurent Boulnot. „Insgesamt haben wir zu viel Zeit damit verbringen müssen, Daten zu sammeln und zu prüfen, so dass für die eigentliche Analyse der Kennzahlen, die für strategisch wichtige Entscheidungen bedeutsam sind, entschieden zu wenig Zeit blieb. Was wir definitiv brauchten, war eine strukturiertere Vorgehensweise bei der Erstellung der Berichte zu den Einkaufsaktivitäten.“

Die Notwendigkeit einer global überschaubaren Logistikkette hat die Wichtigkeit des Projekts „Spend Map 2000 Reports“ noch unterstrichen. Transparenz in der Logistikkette ist absolut unverzichtbar, da verschreibungspflichtige Arzneimittel jederzeit verfügbar sein müssen, auch wenn die Nachfrage sehr variieren kann. Der Einkauf muss eng mit der Vertriebs- und Produktionsplanung zusammenarbeiten. Dies setzt Berichte voraus, die die Ist-Situation in Vertrieb und Produktion so zeitnah wie möglich wiedergeben.

GLOBALE HARMONISIERUNG

Um seine Ziele im Einkauf zu erreichen, musste Aventis Pharma das Reporting global harmonisieren, das heißt konsistenter und zuverlässiger gestalten. Das Unternehmen prüfte drei Lösungen unterschiedlicher Anbieter. Da Aventis Pharma bereichsübergreifende Transparenz anstrebte, fiel die Entscheidung für SAP BW. Es eignete sich als globales Data Warehouse, da Daten nicht nur aus operativen Systemen, sondern auch aus anderen Data Warehouses übernommen werden können. SAP BW ist zudem offen für Nicht-SAP-Daten und für große Datenmengen geeignet.

„Daneben war die Entscheidung für SAP BW vom unternehmerischen Standpunkt her sinnvoll, da SAP-Lösungen bereits eine wichtige Rolle in der Systemlandschaft von Aventis Pharma

spielen,” meint Dr. Bergmann. Hinzu kam, dass einige Unternehmen und Standorte SAP BW bereits implementiert hatten oder gerade mit der Einführung befasst waren. Und nicht zuletzt wertete Aventis Pharma auch die branchenspezifisch vordefinierten Berichte und Analyseszenarien (Business Content) als Vorteil von SAP BW. „Der Business Content half uns, unsere spezifischen Berichte und Analysen schneller zu erstellen,” so Dr. Bergmann.

KONSOLIDIERTE DATEN

Das Projekt „Spend Map 2000 Reports” begann Anfang 2001. In der ersten Phase, die im April 2001 abgeschlossen war, lieferten mehr als 40 Unternehmen und 35 Standorte in den Vereinigten Staaten, Frankreich, Deutschland, Großbritannien/Irland, Italien und Japan Daten nach den Spezifikationen des zentralen Einkaufs. Dieser ergänzte organisatorische Informationen, wie zum Beispiel die Zugehörigkeit zu Unternehmens- und Verantwortungsbereichen.

Die weltweite Lieferantenzahl hat Aventis Pharma mit Hilfe der so genannten D-U-N-S-Nummer, eines vom Wirtschaftsinformationsdienst Dun & Bradstreet (D&B) entwickelten neunstelligen und damit eindeutigen Nummerierungssystems, identifiziert, organisiert und konsolidiert. Die D-U-N-S-Nummer zeigt die Verflechtung und die Position eines Lieferanten innerhalb einer Unternehmensgruppe. Diese Informationen können beispielsweise bei Vertragsverhandlungen wichtig sein. Die Daten aus SAP BW werden zudem um ein weiteres Datenpaket ergänzt: Das so genannte D-U-N-S-Attribut besteht aus der Unternehmenskennung und -klassifizierung, dem Branchencode, aus Adressdaten, Informationen zu Ansprechpartnern, Einzelheiten zum Management, Verkaufszahlen und anderen Finanzdaten.

DIE LEISTUNGSKENNZAHLEN SIND AUSSCHLAGGEBEND

Die Daten zu Einkäufen von Drittanbietern – zum Beispiel Waren, Dienstleistungen, Aktivposten und Bestände – beinhalten Angaben wie die Bestell- und Rechnungsnummer, Produktkategorie, Kostenstelle und Lieferantenkennung sowie die Beträge in lokaler

Währung. Diese Daten werden in SAP BW geladen und anhand von Leistungskennzahlen analysiert, zum Beispiel nach Gesamteinkaufsvolumen, Anzahl der Transaktionen, Prozentsatz an Rechnungen mit zugehöriger Bestellung oder Anzahl der Anbieter.

Ein Beispiel: Das gesamte Einkaufsvolumen kann nach Region/Land, Anbieter und Zeitraum analysiert werden. Das Ergebnis: Für Aventis Pharma ergibt sich ein klares Bild, wie viel in einem bestimmten Land in einem definierten Zeitraum bei welchem Lieferanten eingekauft wurde.

Basierend auf den wichtigsten Leistungskennzahlen stellen fünf Berichte umfassende Informationen für die Analyse der Einkaufsaktivitäten der Unternehmensbereiche von Aventis Pharma bereit. Diese Berichte bieten Drill-Down-Optionen nach „Zeitraum”, „Geografischer Einheit”, „Funktion” (Bereich, Zuständigkeit) und „Lieferant”. Ein Beispiel: Der Bericht über das Einkaufsvolumen ermöglicht die Identifikation der wichtigsten Lieferanten eines Standorts, einer Gesellschaft, eines Landes oder eines Bereichs bei Aventis Pharma. Darüber hinaus ist das Management in der Lage, die Anzahl der Anbieter pro Unternehmensbereich zu ermitteln und so Chancen für Kostensenkungen zu erkennen.

BESSERE KOMMUNIKATION

In der zweiten Phase des SAP-BW-Projekts, die im April 2002 abgeschlossen sein soll, werden weitere wichtige Länder und Regionen wie Kanada, Österreich, Schweiz sowie Skandinavien und die Benelux-Staaten integriert. Darüber hinaus werden die Dateneinlese- und Kommunikationsprozesse mit D&B verbessert. „Seit Phase 1 des Projekts „Spend Map 2000 Reports” wissen wir, welcher Standort oder welcher Unternehmensbereich welche Mengen bei welchem Lieferanten einkauft. Nach Abschluss von Phase 2 werden wir darüber hinaus wissen, was wir einkaufen. Basierend auf den so genannten UNSPSCs, den Standard Product and Services Codes, können wir die eingekauften Produkte besser vergleichen, da wir dann über konsistente Materialnummern und Produktkategorien verfügen,” sagt Laurent Boulnot.


**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a
69190 Walldorf
T 0800/5 34 34 24*
F 0800/5 34 34 20*

*gebührenfrei in Deutschland

T +49/180/5 34 34 24**
F +49/180/5 34 34 20**

**gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de/bi

WISSEN, WAS EINGEKauft WIRD

Die Harmonisierung der Daten zu Lieferanten und Produktkategorien sowie ein konsistentes Bild des Einkaufsverhaltens waren wichtige Ziele, die mit dem Projekt „Spend Map 2000 Reports“ erreicht worden sind. Durch SAP BW ist Aventis Pharma nun in der Lage:

- die besten Lieferanten zu ermitteln und die Beziehungen mit ihnen zu vertiefen,
- auf gleicher Informationsebene mit seinen Lieferanten zu verhandeln und bessere Verträge abzuschließen,
- Alleingänge beim Einkauf zu vermeiden und
- mehr Kosteneinsparungen zu erreichen, die direkt ins Ergebnis einfließen.

„Dank SAP BW können wir nun zielgerichteter einkaufen und bessere Konditionen für Liefertermine und Spezifikationen aushandeln. Dadurch setzen wir mehr Kapital für Forschung und Entwicklung – die Grundlage für unseren Erfolg in der Zukunft – frei. Zudem können wir rentabler wirtschaften,“ sagt Dr. Andreas Bergmann. Und nach Meinung von Laurent Boulnot geht es insbesondere um die folgenden Punkte, wenn der Einkauf auf globaler Ebene wirklich effizienter gestaltet werden soll:

- Wissen, was man einkauft: Welches sind die wichtigsten Produktkategorien?
- Wissen, wer was in welchen Mengen einkauft: Wo werden die Einkäufe mit hoher Transaktionshäufigkeit in der Gruppe getätigt?
- Wissen, bei wem man einkauft: Welches sind die wichtigsten Lieferanten?
- Tiefer Einblick in die eigentlichen Einkaufsprozesse, um die Gesamtkosten des Einkaufs zu senken.

Die mit SAP BW erzielten Vorteile sind real. Ein Beispiel: Auf Basis des UNSPC-Systems hat Aventis Pharma zum ersten Mal einen vollständigen Überblick darüber, welche Produkte und Dienstleistungen auf globaler Ebene beschafft werden. Da heute beispielsweise transparent ist, welche Beratungsleistungen unternehmensweit eingekauft werden, lassen sich durch strategische Rahmenverträge Einkaufsvorteile realisieren. Darüber hinaus können auch die Lieferanten einfach identifiziert werden, die die gleichen Produkte oder Dienstleistungen anbieten. Durch dieses Wissen verbessert Aventis Pharma seine Verhandlungsposition und kann günstigere Verträge abschließen.

E-COMMERCE GEWINNT AN BEDEUTUNG

„Nach Abschluss des Projekts „Spend Map 2000 Reports“ planen wir, wichtige Lieferanten in E-Commerce- und E-Procurement-Systeme einzubinden, um auf diese Weise die Prozesskosten insgesamt deutlich zu senken,“ sagt Laurent Boulnot. Darüber hinaus ist geplant, auf SAP BW 3.0 umzustellen, mySAP™ Enterprise Portals einzuführen und das Web Reporting innerhalb von SAP BW zu nutzen.

Daneben soll das Projekt „Spend Map 2000 Reports“ auf eine größere Anzahl Benutzer ausgeweitet werden. „Um SAP BW optimal zu nutzen und um unsere Zielsetzung von jährlichen Einsparungen im Einkauf von etwa 4 Prozent wiederkehrend zu erreichen, wird die Anzahl der Benutzer kontinuierlich steigen müssen,“ sagt Dr. Andreas Bergmann und erwartet mittelfristig 500 Einkaufsspezialisten als SAP-BW-Anwender bei Aventis Pharma. Diese Zahl wird sich weiter erhöhen, wenn auch Mitarbeiter aus anderen Abteilungen auf SAP BW zugreifen. Und auch das Datenvolumen in SAP BW von zur Zeit 30 Gigabyte wird wachsen. „Wenn wir wie geplant die Lagerbestandsverwaltung einbinden, werden bis Ende 2002 noch einmal 20 Gigabyte hinzukommen,“ prognostiziert Laurent Boulnot.