

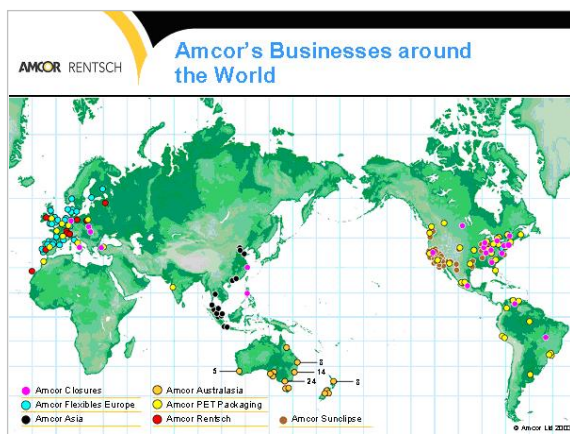
Amcor Rentsch *infoCOCKPIT*[®] Data Warehouse-basiertes Balanced Scorecard System

bwv its GmbH entwickelte für Amcor Rentsch ein massgeschneidertes Balanced Scorecard System, das nebst allen relevanten Kennziffern auch Planung und Reporting der Verkaufs- und Herstellungsprozesse umfasst. Die damit verbundenen Aufwände konnten mit der Einführung des neuen System um den Faktor 4 reduziert werden.

Der Kunde

Die Rentsch Verpackungen wurde 1848 als Familienunternehmen in Trimbach (CH) gegründet. Seit 1994 gehört Rentsch zur Amcor Gruppe und ist in Rickenbach (SO) Hauptsitz der Amcor Rentsch Europe Ltd. Amcor Rentsch Europe beschäftigt 2'000 Mitarbeiter in 10 Ländern mit insgesamt 16 Produktionsstätten und generiert einen Jahresumsatz von EUR 405 Mio. Hauptprodukte sind Zigarettenpackungen und Spezialverpackungen für die Kosmetikindustrie.

Die Amcor-Gruppe gehört weltweit zu den drei grössten Verpackungsproduzenten.



Die Amcor Gruppe weltweit.

Die Ausgangslage

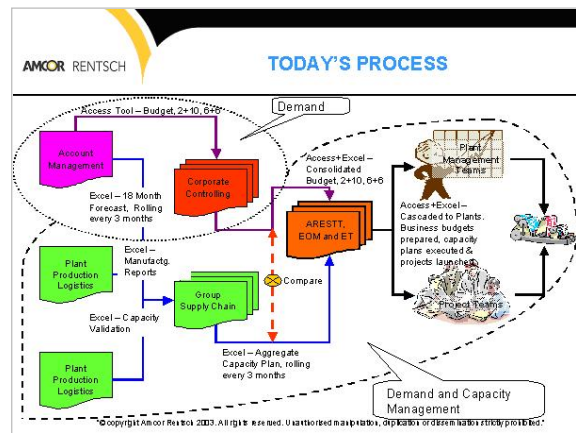
Die ursprüngliche Reporting-Landschaft von Amcor Rentsch Europe umfasste verschiedene heterogene Systeme und Plattformen, die über keine integrierten Schnittstellen verfügten:

- BaaN als ERP System
- SQL Server basiertes Data Warehouse, welches mit Sales Informationen von BaaN gespeisen wird
- Access-Lösung für Sales Planung und Reporting
- Excel-Lösungen für Kapazitäts- und Produktionsplanung und Reporting
- Excel basierte Balanced Scorecard

Zahlreiche Informationen wurden in den verschiedenen Systemen redundant gehalten (z.B. die gleichen Sales-Daten in der Access-Lösung

sowie in der Excel basierten Balanced Scorecard).

Die ganzen Datenverarbeitungs-Prozesse gestalteten sich komplex und äusserst zeitaufwendig.



Ursprüngliche Informationsflüsse.

Die Ziele

Mit der Einführung eines Data Warehouse-basierten Balanced Scorecard & Reporting-Systems waren seitens Amcor Rentsch Europe die folgenden Zielsetzungen verbunden:

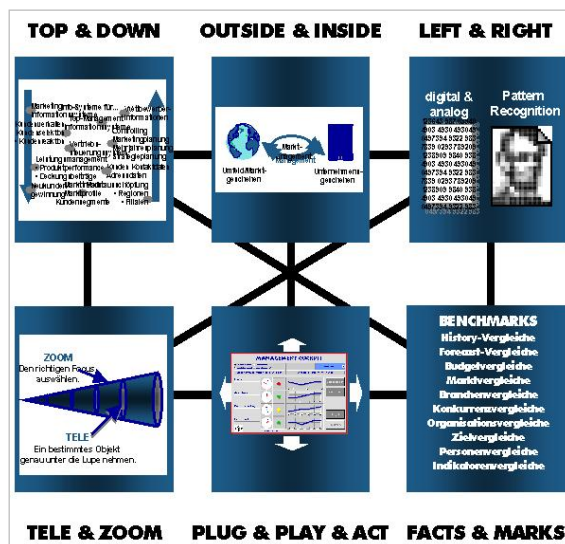
- Ablösung der bestehenden Access-Lösung sowie verschiedener Excel-Konstrukte für die Sales- und Kapazitätsplanung und das Controlling
- Elimination bestehender erheblicher Datenredundanzen
- Erweiterung der Funktionalität in der Sales Planung; flexible Planungszeiträume von...bis..., Planung bis auf Maschinenstufe
- Integration von Deckungsbeitrags-Analysen
- Beschleunigung des Reportings und drastische Reduktion des damit verbundenen Verarbeitungsaufwandes
- Integration des Fertigungs-Reportings
- Zusammenführung und Verknüpfung der Sales- und Produktionskapazitäts-Planungswerte zu aussagekräftigen Kennziffern
- Erweiterung der Infobasis und Verbesserung der Informationsqualität

Der Ansatz

Nach eingehendem Evaluationsprozess wurde die bwv its GmbH mit Sitz in St. Gallen mit der Realisierung der geplanten neuen Lösung beauftragt. „Die bwv its GmbH überzeugte gegenüber anderen Anbietern von Beginn an mit ihrer hohen Fachkompetenz in diesem Umfeld und ihrem *infoCOCKPIT*[®]-Ansatz.“ – so Frau Barbara Bott, Leiterin Corporate Controlling bei Amcor Rentsch Europe und Projektverantwortliche.

Ein *infoCOCKPIT*[®] ist nach klaren Grundsätzen aufgebaut.

- **Priorität der Sicht des Entscheidungsträgers.** Ausgehend von den Key Success Factors werden die Instrumente entwickelt. Nicht mehr Daten sondern mehr Informationen.



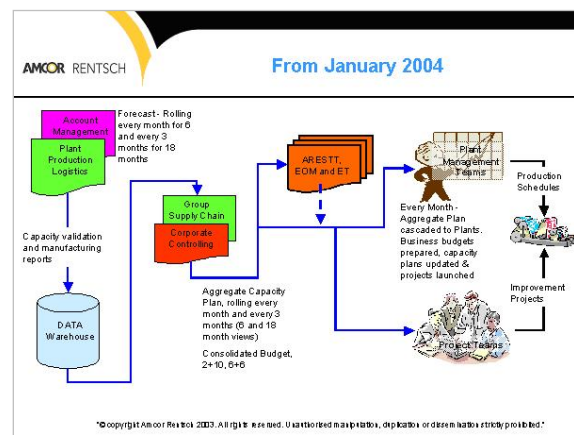
Der *infoCOCKPIT*[®]-Ansatz – Design-Prinzipien.

- Informationen sollen einfach, eindeutig und rasch interpretierbar sein. Visualisierungen helfen, den Info-Overload stark zu reduzieren und Raum zu schaffen für die eigentliche Führungsarbeit.
- **Höchste Übersicht.** Gleichzeitig besteht aber die Möglichkeit, systematisch und problemorientiert auf die Detail-Ebene zu zoomen.
- **Analysieren und Handeln.** Hohe Aktionsorientierung durch transparente Darstellung aller entscheidungsrelevanten Fakten.
- **Vergleich mit Benchmarks.** Facts werden durch die Wahl des richtigen Massstabes in einen relevanten Bezug gesetzt.

Dies erst erlaubt es, ein professionelles Performance Management zu betreiben, die Entscheidungsqualität zu steigern und rasch zu reagieren.

Die Lösung

Die heutige Lösung von Amcor Rentsch Europe zeichnet sich dadurch aus, dass alle relevanten Basisinformationen in einem einheitlichen, SQL Server basierten Data Warehouse bereitgehalten werden. Dieses wird dank integrierter Schnittstellen zu den verschiedenen Quellsystemen automatisch periodisch aktualisiert. Das gesamte Reporting, die Planungen (Eingabe von Budgets und Forecast) sowie die Balanced Scorecard werden über eine integrierte *inSight/dynaSight*[®]-basierte Applikation verteilt und administriert.



Die neuen, vereinfachten Informationsflüsse.

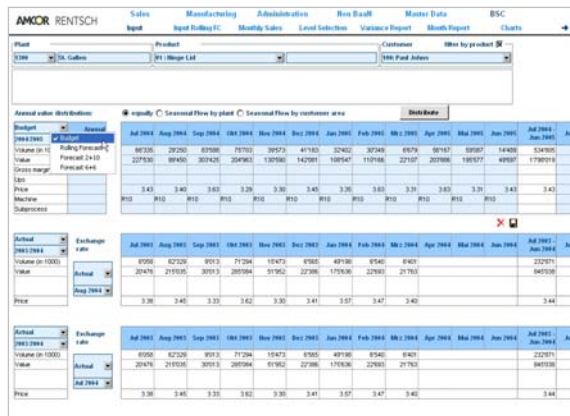
Das System umfasst folgende Aspekte bzw. Bereiche:

- Flexible Sales-Planung und Forecasting
- Dynamisches Sales-Reporting
- Produktionskapazitäts-Planung und Reporting
- Vergleiche von Produktionskapazitäten und -nachfrage
- Balanced Scorecard inkl. Eingabemöglichkeit für jene Indikatoren, welche im Data Warehouse nicht über automatisierte Schnittstellen zu den Quellsystemen verfügbar sind
- Attraktive Visualisierung der Informationen mittels dynamischen Tabellen und Grafiken in CI konformem Look & Feel

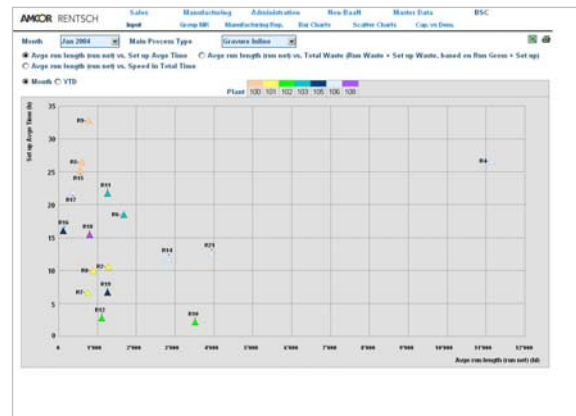
Das System ist vollumfänglich webfähig, d.h. die Benutzer greifen mit sogenannten Thin Clients über einen handelsüblichen Web-Browser zu. Diese Zugriffe erfolgen nach einem spezifischen Berechtigungskonzept mit verschiedenen Benutzer-Rollen. Typische Benutzergruppen sind Sales Account Manager, Manufacturing Manager, Supply Chain Manager, Finance & Controlling, Gruppen- und lokale Managing Directors.

Case Study Amcor Rentsch

Im folgenden werden zentrale Elemente der Lösung illustriert.



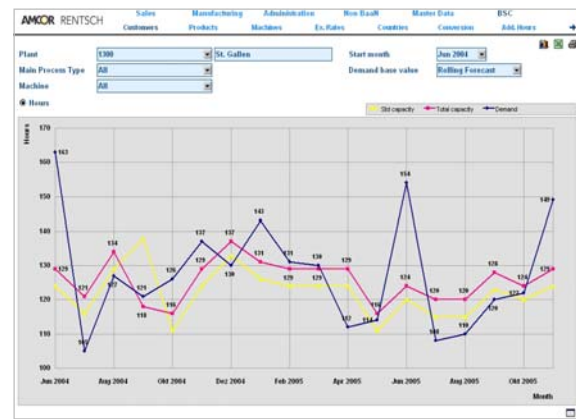
dynamische Input-Maske für Sales-Budget & -Forecast.



Übersicht Maschinenauslastung nach Produktionsstätten.



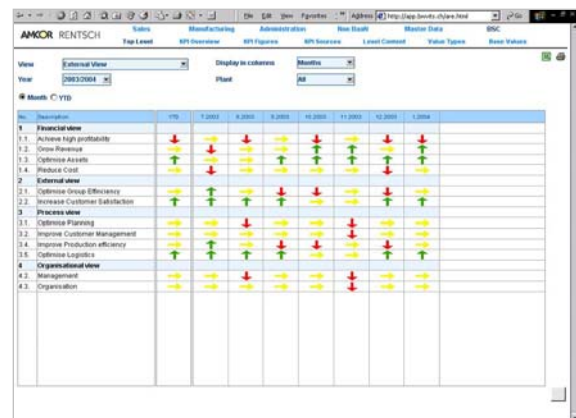
Selektions-Maske für frei definierbaren Sales-Report.



Übersicht Maschinenkapazität vs. Nachfrage.



Beispiel eines frei definierten Sales-Reports.



Balanced Scorecard; Management Summary Key Performance Indicators (KPI's) nach Perspektiven

- Financial View
- External View
- Process View
- Organisational View



graphischer Soll-/Ist-Vergleich monthly Sales.

Der Zeitplan

Das Projekt wurde in enger Zusammenarbeit mit dem Lösungsanbieter bwv its GmbH nach folgendem Fahrplan abgewickelt:

- Start Evaluationsprozess Jan 03
- Vertragsunterzeichnung Jul 03
- Implementierung Erstrelease Okt 03
- Testing und Tuning bis Dez 03
- Produktivnahme Nov 03
- Training Sales Team Dez 03
- Erweiterung aufgrund erster Erfahrungswerte ab Mrz 04
- Anbindung Phase II (Balanced Scorecard, Key Performance Indicator System) bis Apr 04

Das Cockpit wurde in einzelne Module aufgeteilt und sequentiell realisiert. So wird die Vorlauf-Phase kurz gehalten und der Auftraggeber sieht schon sehr schnell erste Ergebnisse. Ein Modul passt sich auf diese Weise im Praxistest laufend auch im Detail den Anforderungen der Anwender an.

Durch das Aufteilen von Design und Implementierung in verschiedene Phasen lassen sich materielle und zeitliche Prioritäten setzen. Die Einführung läuft wesentlich organischer ab und die gewünschten Effekte treten schneller ein.

Der Nutzen

Mit grosser Genugtuung berichtet Frau Barbara Bott heute von folgenden durchschlagenden Ergebnissen, die mit dem Einsatz der neuen Lösung erzielt werden konnten:

- Beschleunigung des Planungs- und Berichtsprozesses im Sales- und Manufacturing-Bereich um den Faktor 4
- Sehr positives Feedback von allen involvierten Benutzern
- Erhebliche Aufwandreduktion für die Prozessketten sowie das Corporate Controlling
- Erhebliche Aufwandreduktion für die Sales Manager, insbesondere bei der Erstellung und Eingabe von Budgets und Forecasts

Alles in allem: **ein durchschlagender Erfolg!** Das gesamte Projekt lief reibungslos und ohne nennenswerte Probleme ab. Die Zusammenarbeit zwischen dem Corporate Controlling von Amcor Rentsch Europe und dem Lösungspartner bwv its GmbH erfolgte äusserst effizient und konstruktiv.

Die Technologie

Dank des Einsatzes aktueller Technologie ist die Lösung vollständig Web-basierend. Dies reduziert den Unterhalt enorm, können doch

alle Wartungsarbeiten zentral erledigt werden. Zeitraubende Installationsarbeiten (z.B. bei Client-PC's) werden eliminiert und die Aktualität von Daten und Cockpit ist laufend gewährleistet.

Das Amcor Cockpit basiert auf dynaSight® von arcplan Information Services AG, D-Langenfeld, einem hochflexiblen Tool zum Aufbau dynamischer Reporting- und Informations-Systeme. dynaSight® erlaubt mittels ‚Drag-and-Drop‘ den direkten Zugriff auf unterschiedliche Datenquellen - z.B. MS Access, MS SQL Server, Excel und viele mehr. Ohne technische Programmierkenntnisse können Daten rasch und einfach analysiert sowie alle relevanten Informationen professionell visualisiert werden. dynaSight® ermöglicht die Verteilung von Berichten via Client-/Server oder Web-Browser.

Der Partner

Die bwv its GmbH ist spezialisiert auf die Konzeption, Entwicklung und Implementierung von kundenspezifischen, massgeschneiderten Data Warehouse- und Business Intelligence-Lösungen. Seit 10 Jahren ist sie zertifizierter Partner von arcplan Information Services AG für den Schweizer Markt.

Als Erfolgsbasis für die entscheidungsorientierte Visualisierung von Information verfügt die bwv its GmbH über folgende 3 Kompetenzbereiche

Management Know-how (Consulting)

Fähigkeit, die Managementperspektive einzunehmen, d.h. die Dinge aus der Sicht des Entscheiders zu sehen und zu verstehen, welche Informationen zur Führung notwendig sind.

IT Kompetenz (Software, Datenbanken)

Fähigkeit zur massgeschneiderten und effizienten technischen Umsetzung der Kundenanforderungen dank modularer, standardisierter Prozesse.

Marktsicht (Content)

Fähigkeit zur Lieferung unternehmensspezifischer Marktdaten. Erfahrung im Umgang mit mikrogeographischen Marktinformationen und Prognosen zur Identifikation unausgeschöpfter Potenziale.

bwv its GmbH

Wassergasse 18
CH-9000 St. Gallen
Phone +41 (0)71 226 86 00
Fax +41 (0)71 226 85 99
info@bwvits.ch
www.bwvits.ch

