



Durchhalten lohnt sich – Erfahrungen aus dem BW HANA Projekt

Karen Krüger, Hannes Basten

Bremen, 23. September 2017

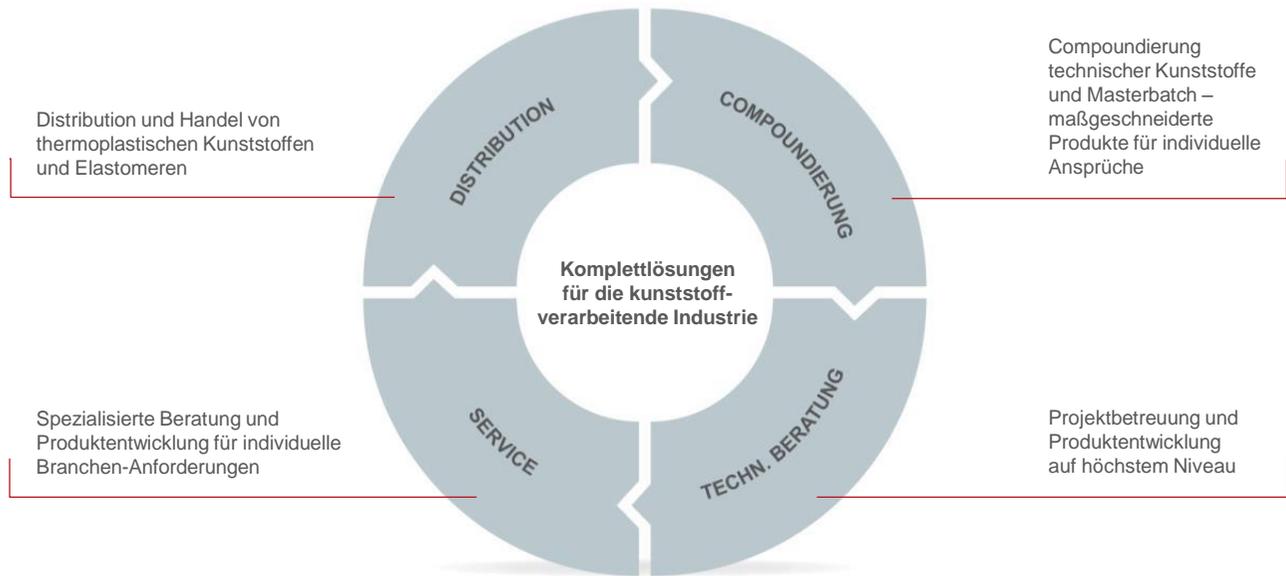
AGENDA

IN TOUCH WITH PLASTICS

1. Unternehmensvorstellung
2. Projektüberblick
3. Business Reporting
4. Business Planning
5. Erfolgsfaktoren und Quintessenz

A close-up photograph of a red industrial component, possibly a valve or pipe, with a metallic grey part on the right. The background is blurred.

UNTERNEHMENSVORSTELLUNG



ZAHLEN UND FAKTEN WELTWEIT

IN TOUCH WITH PLASTICS



1961
FIRMENGRÜNDUNG



903 MIO. EUR
UMSATZ 2016



> 13.000
KUNDEN



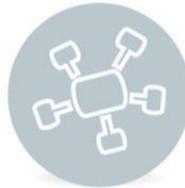
> 1.200
MITARBEITER



23
AUSLANDSGESELLSCHAFTEN



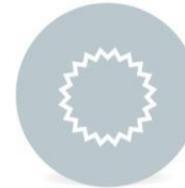
7
COMPOUNDIERWERKE



49
COMPOUNDIERLINIEN



200.000 t/p.a.*
COMPOUNDIERKAPAZITÄT
* Nennkapazität



ISO/TS 16949
ISO 50001 : 2011
ZERTIFIZIERUNGEN

ALBIS DISTRIBUTIONSPROGRAMM

IN TOUCH WITH PLASTICS

UNSERE PARTNER IM ÜBERBLICK



UNSERE EIGENMARKEN

ALCOLOR[®] ALCOM[®] ALFATER^{XL}[®] ALPERFORM[®]

ALTECH[®] ALTECH^{NXT}PP[®] ALTECH[®]ECO

CELLÍDOR[®] SHELFPLUS[®]O₂ TEDUR[®] ULTRAMID[®]S



- Compoundierwerke
- Tochtergesellschaften
- Kooperationspartner
- Verkaufsniederlassungen
- Lagerstandorte

ANWENDUNGSBEISPIELE

IN TOUCH WITH PLASTICS



PROJEKTÜBERBLICK



- Vor dem Jahr 2012 wurden bei ALBIS alle Zusammenfassungen von wichtigen Kenngrößen manuell per Excel erstellt
- Es erfolgte im CO keine Konsolidierung
- Mitarbeiter des Produktmanagements waren auf die Unterstützung der Controlling Kollegen angewiesen
- Im Jahr 2012 wurde ein Web-basiertes SAP BI IP Business Warehouse eingeführt
- Die Einführung diente als „Versuchsobjekt“, weil man sich über die Anzahl der User und die zukünftige Ausgestaltung noch nicht vollständig im Klaren war
- Die Performance des SAP BW stieß sehr schnell an ihre Grenzen

- Im Rahmen eines Prozessoptimierungsprojektes wurde seitens der Geschäftsführung ALBIS „Business Reporting“ an das Controlling herangetragen
- Ziel des Business Reporting Projektes:
 - ✓ KPI's zur Unternehmenssteuerung
 - ✓ Transfer der Management Anforderungen in ein standardisiertes Reporting
 - ✓ Konsolidierung und Reduzierung der bestehenden Berichte
 - ✓ Einheitliches Layout
 - ✓ Reduzierung von manuellem Aufwand für eigene Berichte
 - ✓ Einheitliche Plattform für alle relevanten Steuerungsgrößen

- Workshops mit allen beteiligten Personen und die damit verbundenen Anforderungen an das standardisierte Reporting sprachen für einen „Greenfield – Approach“ mit neuer Technologie
- Entscheidung fiel auf SAP BW on HANA aufgrund folgender Kriterien:

SAP BW on HANA ist nicht nur eine neue Datenbank oder Hardware, sondern ein Paket aus innovativen Technologien.

Die schnelle Auswertung großer Datenmengen wird gewährleistet durch

HANA Hardware: mit In-Memory werden Daten permanent im Speicher gehalten und nicht wie bei bisherigen Systemen auf Festplatte gespeichert

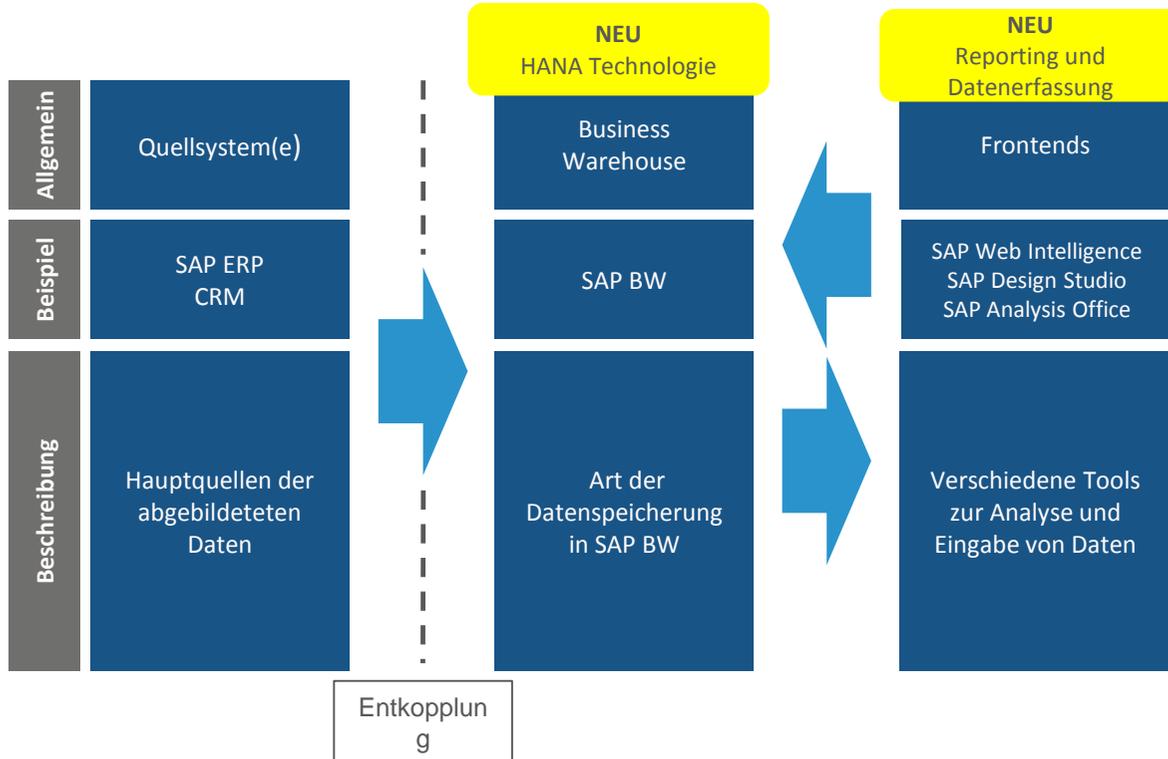
HANA Software: die spaltenweise Speicherung legt Daten nicht mehr gemäß ihrer logischen Zusammengehörigkeit in Zeilen ab. Daten werden gemäß ihrer Ausprägung spaltenweise und sortiert im Speicher abgelegt => Kompression der Daten (10' fache Reduzierung des Speicherbedarfs)

PROJEKT IM ZEITVERLAUF

IN TOUCH WITH PLASTICS



ALBIS Business Warehouse Landschaft



BUSINESS REPORTING

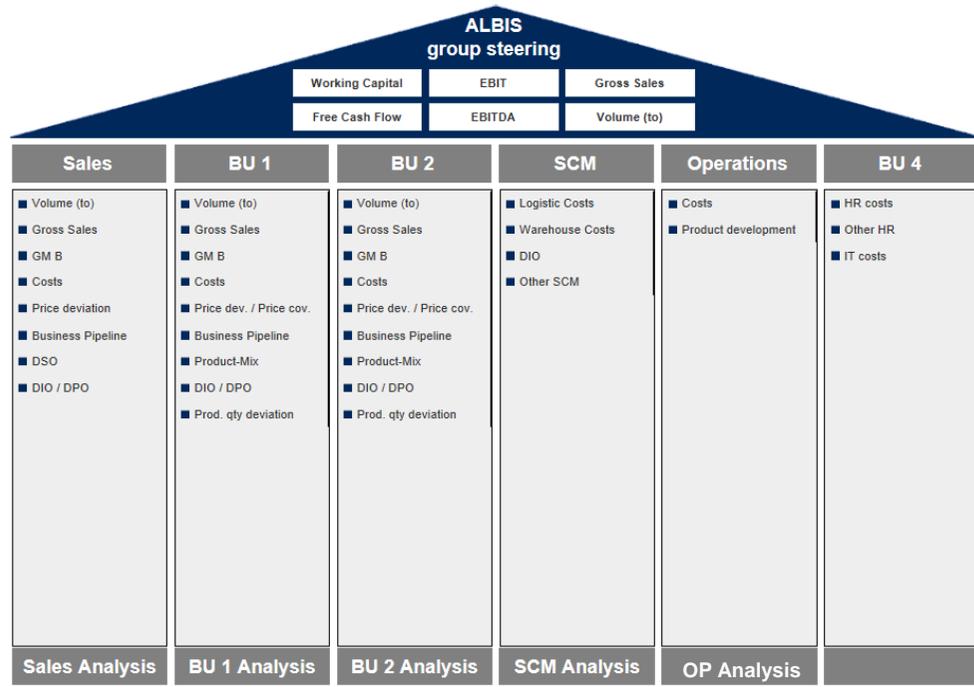


6 Top KPIs

6 Business Units

38 Standard-berichte

9 Analyse-berichte



Layout eines Standardberichtes

Reiter für KPI House, Dokumente und geöffnete Berichte

Startseite | Dokumente | 200 - Volume, Gross Sale... | 203 - Volume, Gross...

Export Refresh

203 Volume, Gross Sales, Gross Margin A

Reporting period: January 2015 - June 2015 Report published: 06.01.20

InfoButton

Sales organisation
Business portfolio
Sales office
Industry
External / Internal: Unconsolidated
KPI: Volume

Business portfolio	Volume			Variance				3-monthly trend			
	ACT Tons	BGT Tons	LY Tons	Actual vs. Budget Tons	in %	Actual vs. Last Year Tons	in %	April Tons	May Tons	June Tons	in %
TOTAL	6.808	6.408	6.802	400	6.2%	6	0.1%	1.170	1.135	1.133	-1.6%
thereof InterCompany											
BU Distribution	5.780	5.402	5.809	378	7.0%	-29	-0.5%	1.019	958	968	-2.6%
BU Techn. Compounds	1.029	1.006	993	23	2.3%	35	3.4%	151	177	165	4.6%
others not allocated											

Ampeln

Ansicht

Reiter für KPIs im Bericht

Auf weitere Seiten springen

Volume | Gross Sales | Price per kg | Gross Margin A | GM A in % | GM A per kg

Seite 1 von 1 | 100% | Vor 1 Minute

Handhabung eines Analyseberichtes

The screenshot shows the ALBIS software interface for a 'Product Gross Margin Analysis' report. The interface includes a menu bar with options like 'Back to Start', 'Undo', 'Info', 'Prompts', and 'Bookmarks'. A toolbar contains 'Add filter' and 'Set filter' buttons. The main area is divided into 'MEASURES' and 'DIMENSIONS' sections on the left, and a central table area. Annotations in red and blue boxes explain various features: 'Bookmarks speichern/aufrufen' points to the 'Bookmarks' menu; 'Eingabeaufforderung / Refresh' points to the 'Info' menu; 'Information (u.a. Elementauswahl)' points to the 'Prompts' menu; '1 Schritt zurück Zurück zum initialen Aufriss' points to the 'Back to Start' menu; 'Mehrfachauswahl' points to the 'Multiple Selection: Customer' dropdown; 'Elemente' points to the table headers and the table content; 'Dimensionen im Spaltenaufriss' points to the 'COLUMNS' section; 'Dimensionen im Zeilenaufriß' points to the 'ROWS' section; 'Auswahl aller Dimensionen' points to the 'DIMENSIONS' section; 'Nur Tabelle', 'Nur Grafik', and 'Tabelle + Grafik' point to the view icons; and 'Export zu Excel oder PDF' points to the export icon.

Product Gross Margin Analysis

2016 - 01.2016

Back to Start Undo Info Prompts Bookmarks

Bookmarks speichern/aufrufen

Eingabeaufforderung / Refresh

Information (u.a. Elementauswahl)

Multiple Selection: Customer

1 Schritt zurück Zurück zum initialen Aufriss

Mehrfachauswahl

Actual in EUR 01.2016 - 01.2016 Budget in EUR 01.2016 - 01.2016 var. Budget var. Budget % LY in EUR 01.2015 - 01.2015 var. LY var. LY %

MEASURES

Actual in EUR 01.2016 - 01.2016

Actual 01.2016 - 01.2016

Actual IC 01.2016 - 01.2016

Budget in EUR 01.2016 - 01.2016

Budget, 01.2016 - 01.2016

DIMENSIONS

Business portfolio (O)

Business portfolio (A)

Auswahl aller Dimensionen

Inside Sales (O)

Inside Sales (A)

Intercompany

Pricegroup

COLUMNS

Volume

Gross sales

Price in EUR per KG

Sales reductions

Sales/Discount

Material costs

Raw margin

Raw margin in EUR per KG

Production costs

Gross margin A

Gross margin A in EUR per KG

Gross margin A % of gross sales

Production deviations

Price differences

Gross margin B

Gross margin B in EUR per KG

Gross margin B % of gross sales

ROWS

Structure

Dimensionen im Spaltenaufriss

Dimensionen im Zeilenaufriß

Elemente

Elemente

- Nur Tabelle
- Nur Grafik
- Tabelle + Grafik

Export zu Excel oder PDF

BUSINESS PLANNING

- Albis-Projektteam: das gesamte Controlling Team der Albis; je nach Themengebieten unterschiedlich eingebunden
- Erarbeitung des Detailkonzepts in mehreren Workshops mit und ohne die externen Berater
- Erstellung von „Excel-Dummys“ als Vorlage für die Programmierer
- Regelmäßige Statusmeetings (zur Hochzeit des Projektes wöchentlich) von Albis Projektteam und externen Beratern
- Umfangreiches Testen anhand definierter Testraster
- Roll-out: Schulung aller betroffenen Mitarbeiter durch Schulungen vor Ort und per Webmeeting

UMFANG DER PLANUNG

IN TOUCH WITH PLASTICS

Teilbereich	Zeithorizont	Detailgrad	Planer	Anzahl Planer
Vertriebsplanung	LE/BGT	Alle Gesellschaften, Je Kunde + Produktlinie	Aussendienst	221
Kostenplanung	LE/BGT	Alle Gesellschaften, Je KST / KART	KST-Verantwortlicher	66
P&L-Planung	LE/BGT	Alle Gesellschaften	Geschäftsführer	24
Make & Buy-Planung	BGT	Produktionsgesellschaften je Produktlinie	Produktmanagement/ Produktion	15
Einkaufsplanung	BGT	Handelsgesellschaft je Produktlinie	Geschäftsführer/ Logistik	24
Mid-Term Vertriebsplanung	BGT+1 – BGT+4	Alle Gesellschaften je Produktlinie	Geschäftsführer/ Leiter Vertriebsbüro (DEU)	28
Mid-Term Kosten/P&L-Planung	BGT+1 – BGT+4	Alle Gesellschaften, nur ausgewählte Positionen	Geschäftsführer	24

ALBIS PLANNING CYCLE

IN TOUCH WITH PLASTICS

ALBIS Planning Cycle



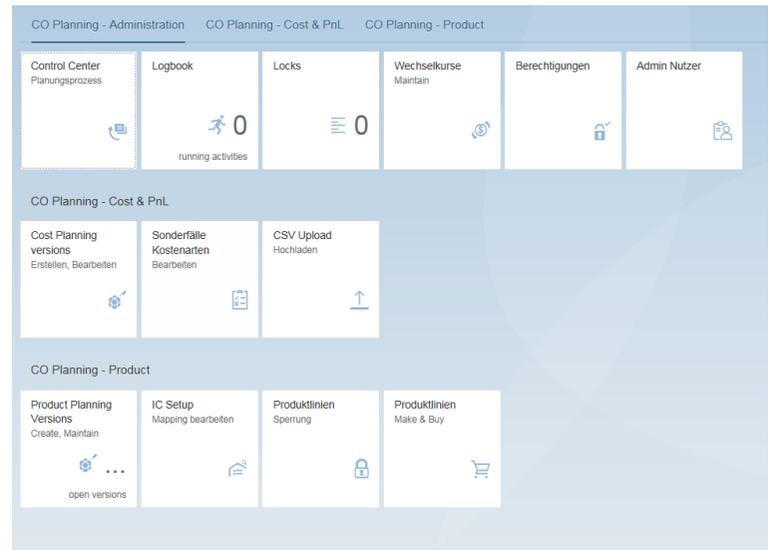
Bisher

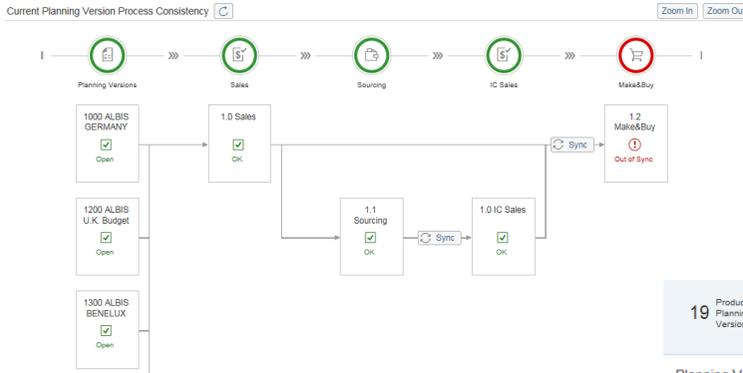
- 9 Inputlayouts
- 10 Analysereports

Ein Integriertes Finanzmodell steht noch aus

Das Controlling kann mittels eines web-basierten Tools die Planungsschritte verwalten und überwachen und z.B.

- Berechtigungen bearbeiten
- Sehen, welche Nutzer aktuell im System sind
- Einzelne Planungsschritte eröffnen und Vorschlagswerte berechnen lassen
- Teilschritte sperren/entsperren
- Plankonsistenz überwachen
- Plan-Wechselkurse pflegen
- Verschiedene Einstellungen vornehmen, z.B. Produktlinien oder Kostenarten bestimmen, die für die Planung gesperrt werden sollen





Übersicht: Status unterschiedlicher Planungsschritte und Synchronisation

Anzeige aller offenen Planversionen und Sperrstatus

19 Product Planning Versions 19 Active 19 Open

Planning Versions (19) St

Sales Organization	Description	Reporting month	Planning year	Active	Open	Open for MTP
1000	1000 ALBIS GERMANY Budget 2017	201607	2017	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1200	1200 ALBIS U.K. Budget 2017	201607	2017	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1300	1300 ALBIS BENELUX Budget 2017	201607	2017	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1400	1400 ALBIS FRANCE Budget 2017	201607	2017	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1600	1600 ALBIS AUSTRIA Budget 2017	201607	2017	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

QUINTESSENZ



- **Detailliertes Projektkonzept**, unter Einbindung aller Unternehmensbereiche
- Auswahl eines **geeigneten Beraterpartners** mit Erfahrung und Expertise, aber vor allem auch ähnlicher „Wellenlänge“
- Sicherstellen, dass in den eigenen Fachabteilungen **ausreichend Personal- und Zeitressourcen** vorhanden sind und auch bereitgestellt werden, damit externe Berater effizient arbeiten können
- **Ausreichende Testphasen**; Systematisches und frühzeitiges Testen aller entwickelten Lösungen
- **Roll-out** in der Organisation **nicht unterschätzen**; vorab durchgeführte systematische und ausreichende Schulungen steigert die Akzeptanz im Unternehmen
- Bereitstellung anwendergerechter **Dokumentationen/Anleitungen**



- Eliminierung von Übertragungsfehlern
- Zusammenfassungen sofort online verfügbar
- Volle Integration der Konsolidierung und Währungsumrechnung
- Erweiterte Analysemöglichkeiten
- Performancesteigerung und der individuelle Zugang zum Tool steigern die Akzeptanz bei den Usern
- SAP „Business Objects“ mit deren Frontend Tools sind die Zukunftswerkzeuge von SAP und werden stetig weiterentwickelt
- Mobile Anwendungen und Erweiterungen über Dashboards sind möglich

➤ **Ein BW als zentrales Reporting- und Planungssystem erfordert ein Team, welches sich hauptamtlich mit Veränderungen, Verbesserungen und Weiterentwicklungen des BW auseinandersetzt => CCBI**



- Weniger Flexibilität als in Excel
- Gewisser Verlust an Komfort für Planer
- Projekt ist zeitweise echter Zeitfresser
- Tools noch recht neu, daher teilweise Funktionen noch nicht ausgereift oder fehlen ganz
- Support durch SAP eher „durchwachsen“
- Stetige Weiter- bzw. Neuentwicklungen der Frontend Tools wecken auch Begehrlichkeiten
- SAP BW on HANA hat seinen Preis

ALBIS PLASTIC GmbH

Mühlenhagen 35 | D-20539 Hamburg, Germany

Tel: +49 (0) 40 7 81 05-0 | Fax +49 (0) 40 7 81 05-361

info@albis.com | www.albis.com