



Sandvik sondiert mit Data Warehouses von Lawson neue Absatzmöglichkeiten

Sandvik Hard Materials hat seine Business-Analyse und strategische Planung auf eine neue Grundlage gestellt. Durch Implementierung des Lawson M3 Business Performance Warehouse von Lawson konnten Auftragsinformationen aus 20 weltweit verteilten Systemen zentral zusammengeführt werden. Für das Unternehmen ergeben sich daraus ganz neue Geschäftsmöglichkeiten.

„Wir arbeiten jetzt mit sehr viel fundierteren Informationen und sind produktiver und effizienter, was auf längere Sicht sicher in mehr Absatz und höheren Gewinnen resultieren wird.“

Niclas During, Manager für Marketing und Kommunikation, Sandvik
Hard Materials

Geschäftliche Vorteile

Ein gewohntes Szenario für viele Unternehmen, ob Global Player oder Mittelständler: Vertriebsinformationen, die in unterschiedlichem Format eintreffen – als Spreadsheet, auf Papier, per Fax oder per E-Mail – und aus unterschiedlichen Systemen stammen, müssen mit großem Aufwand zusammengeführt werden.

Ein mühsamer Prozess, der viel zu viel Zeit kostet, Fehler verursacht, keinerlei Flexibilität bei der Auswertung erlaubt und Probleme so lange unentdeckt bleiben lässt, bis es fast zu spät ist, Gegenmaßnahmen einzuleiten.

„Wir mussten eine Möglichkeit finden, getrennte Auftrags-, Bestands- und Kundeninformationen in ein und demselben Report zusammenzuführen und sie unternehmensweit transparent und bequem zugänglich zu machen“, erklärt Mats Berggren, Projektmanager bei Sandvik Hard Materials.

„Unser Ziel war es, jedem Mitarbeiter, der bei Sandvik Hard Materials an strategischen Entscheidungen beteiligt ist, eine vollständige und dynamische, einfach zu bedienende Umgebung für statistische Analysen zur Verfügung zu stellen. Und das ist uns gelungen.“ Laut Berggren gehören zu dieser Zielgruppe Produkt- und Firmenmanager, das Vertriebs- und Kundenmanagement sowie Mitarbeiter der Hauptverwaltung.

Bei Sandvik Hard Materials gibt es insgesamt 300.000 Produkt-Codes, darunter 20.000 aus dem Kernbereich. Lawson M3 BPW ermöglicht dem Unternehmen, die Profitabilität jedes einzelnen Produkts zu überwachen und neue Absatzmöglichkeiten zu sondieren. Einer der ersten Nutzer des Systems war Niclas During, als Manager für Marketing und Kommunikation in der Stockholmer Niederlassung von Sandvik weltweit verantwortlich für Produktrentabilität, Business-Planung und Implementierungsprozesse.

Sein Kommentar: „Durch das Data Warehouse von Lawson haben wir völlig neue Erkenntnisse gewonnen. Wir wissen jetzt sehr viel besser, wo welche Umsätze und Gewinne erzielt werden, und können Informationen nutzen, von deren Existenz wir gar nichts wussten. Das ermöglicht uns, neue Fragen zum Auftragseingang auf Produkt-, Bereichs- und/oder Kundenebene zu stellen. Probleme, die uns bisher nicht einmal bekannt waren, werden plötzlich sichtbar und damit lösbar.“

Bei der Marketing-Planung kann During die Kundenbasis mittlerweile sehr viel präziser analysieren, Prioritäten setzen und feststellen, in welchen Bereichen Entwicklungsbedarf besteht: „Wir bekommen täglich Rückmeldungen zur aktuellen Vertriebs-Performance. Mit Lawson M3 können wir diese Zahlen sehr viel genauer mit den Planvorgaben vergleichen und gegebenenfalls sofort reagieren.“

„Wir arbeiten jetzt mit sehr viel fundierteren Informationen und sind produktiver und effizienter, was auf längere Sicht sicher in mehr Absatz und höheren Gewinnen resultieren wird.“

Ein weiterer Sandvik-Manager, der die Vorteile einer transparenteren Organisation schätzen gelernt hat, ist Garry Davies, Verantwortlicher für den Prozessabschnitt vom Auftragseingang bis zur Auslieferung. Davies überwachte von Detroit aus die Implementierung von Lawson M3 BPW und ist zuständig für Supply Chain Management und Logistik.



„Durch Lawson M3 BPW haben wir völlig neue Erkenntnisse gewonnen. Wir wissen jetzt sehr viel besser, wo welche Umsätze und Gewinne erzielt werden.“

Niclas During, Manager für Marketing und Kommunikation, Sandvik Hard Materials



„Lawson M3 hat unser Unternehmen in allen Entscheidungsprozessen dynamischer gemacht.“

Mats Berggren, Projektmanager, Sandvik Hard Materials

Laut Davies sind die Auftrags- und Bestandsinformationen des Unternehmens über die ganze Welt verteilt: „Das Data Warehouse verschafft uns eine globale Sicht und ermöglicht uns, diese Datenbestände gezielt und auf unterschiedlichen Detailebenen zu durchsuchen.“

„Lawson M3 BPM ist ein sehr flexibles, mehrdimensionales Tool, mit dem wir Aspekte analysieren können, bei denen genaue Auswertungen zuvor praktisch unmöglich waren, z. B. die Produktivität der Auftragsverwaltung oder das Volumen der von uns bestellten Aufträge. Außerdem haben wir festgestellt, dass das Data Warehouse auch als Auditing-Tool eingesetzt werden kann, das die Qualität der Daten prüft und ihre systemübergreifende Integrität sicherstellt.“

Berggren ergänzt: „Wir haben erstaunliche Mengen von Datenmüll in unseren Systemen gefunden. Fehler, die früher erst in der Report-Phase entdeckt worden wären, sind jetzt sofort sichtbar und können umgehend beseitigt werden.“

Die internen und externen Vorteile des Systems fasst Berggren folgendermaßen zusammen: „Bei Sandvik gibt es einen beträchtlichen konzerninternen Handelsverkehr. Das Data Warehouse hilft uns, diese Transaktionen genauer zu verfolgen und das Cashflow-Management zu verbessern. Aus externer Sicht profitieren außerdem auch das Vertriebs und Kundenmanagement.“

„Wir arbeiten jetzt mit dynamischen Informationen und können schnell und einfach jeden benötigten Report erstellen. Lawson M3 hat das gesamte Unternehmen dynamischer gemacht – sowohl in Entscheidungsprozessen als auch bei der Sondierung und Nutzung neuer Absatzmöglichkeiten.“

Das Unternehmen

Sandvik Hard Materials ist eine Tochtergesellschaft der zur Sandvik Group gehörenden Sandvik Tooling.

Sandvik Hard Materials stellt ein breites Spektrum von Hartmetall-Produkten her, das von Industriewerkzeugen und kundenspezifischen Komponenten für den Maschinenbau bis zu massengefertigten Werkzeugrohlingen und Warmwalzwerkzeugen für die Stahlindustrie reicht.

Sandvik Produkte werden auch in der Oberflächenbearbeitung eingesetzt, z. B. als Schneidwerkzeuge, Mikrobohrer oder Schneidplatten. Das Unternehmen fertigt auch Hartstahlkugeln für Kugelschreiberspitzen und Presseile für Getränkedosen.

Warum Lawson?

„Da unsere Produktion strategisch auf Lawson M3 ausgerichtet ist, wäre es undenkbar gewesen, durch Entwicklung eines eigenen Data Warehouse oder Implementierung eines Konkurrenzprodukts einen Präzedenzfall zu schaffen“, so Davies.

„Aber auch wenn man diesen Aspekt außer acht lässt, haben das Know-how der Lawson Berater, ihr Einsatz im Team und die Leistungsstärke der Technologie unsere Entscheidung voll gerechtfertigt.“



Deutschland Lawson Software
Deutschland GmbH
ProACTIV-Platz 3
D-40721 Hilden
Deutschland
Tel. +49 2103 89 06 0
Fax +49 2103 89 06 199

Schweiz Lawson Software
Switzerland A.G.
P.O. Box 3461
Chollerstrasse 23
CH-6303 Zug
Schweiz
Tel. +41 41 748 68 68
Fax +41 41 748 68 48

Österreich Lawson Software Austria
EDV-Beratungs Ges.m.b.H.
Lassallestraße 9b
A-1020 Wien
Österreich
Tel. +43 1 49 103 0
Fax +43 1 49 103 299

Polen ul. Czerniakowska 81/83
PL-00-718 Warszawa
Polen
Tel. +48 22 851 23 00
Fax +48 22 841 55 61

Tschechien CZ-140 00 Praha 4
Tschechien
Tel. +420 2 34 03 85 00

infoce@lawson.com
www.lawson.com

Die Implementierung

Müsste Berggren das Projekt heute noch einmal durchführen, würde er Lawsons Standardmodell verwenden und die Daten konvertieren. „Wir haben Lawson aus einer Reihe von Gründen beauftragt, das Data Warehouse ganz neu zu entwickeln. Das hat zwar gut funktioniert, aber wir hätten doch eine Menge Zeit sparen können. Die Installation des Standardmodells hätte nur zwei Wochen gedauert.“

An der Zusammenarbeit gab es dagegen nichts zu verbessern: „Die Berater wussten über unsere Anforderungen sehr schnell Bescheid. Beide Seiten haben in einem gemeinsamen Team sehr eng zusammengearbeitet, wodurch sehr viel fachlicher Mehrwert geschaffen wurde. Wir waren vollauf zufrieden.“

Zukunftsperspektiven

Laut Davies ist unter anderem geplant, Informationen über das unternehmenseigene Intranet in Form eines „Corporate Repository“ einem breiteren Publikum zugänglich zu machen: „Mit dem Data Warehouse verfügen wir jetzt über die geeignete technische Grundlage, um problemlos weitere Bereiche wie Rechnungsstellung, Absatzstatistik und Bruttogewinnanalyse in das Reporting-Portfolio aufnehmen zu können.“

Über die Lösung

Lawson M3 Business Performance Warehouse ist ein einfach zu bedienendes Data Warehouse, das als Informationszentrale des gesamten Unternehmens dienen kann und durch seine offene Architektur die Konsolidierung von Daten aus unterschiedlichsten Systemen ermöglicht.

Lawson M3 BPW lässt sich mit Hilfe vorgefertigter Templates und Analysemodelle problemlos mit anderen Lawson M3 Anwendungen integrieren. So entsteht eine flexible Lösung, die nahtlos an individuelle Anforderungen angepasst werden kann.

Die bei Sandvik implementierte Lösung läuft auf einem SQL Server und bezieht Daten aus 17 IBM AS/400 Systemen und drei Mainframes in Japan, Italien und Deutschland. Diese Daten werden zunächst bereinigt und dann in so genannten Data Marts gespeichert – für bestimmte Zwecke vorgesehene Datenbereiche innerhalb der Hauptdatenbank.

Auf den Inhalt der Data Marts wird mit einem integrierten Reporting-Tool zugegriffen. Die Darstellung erfolgt über vorformatierte Report-Vorlagen.

Über Sandvik Hard Materials

Sandvik Hard Materials ist eine Tochtergesellschaft der Sandvik Group. Das Unternehmen produziert ein breites Spektrum von Hartmetall-Produkten, das von Industriewerkzeugen und kundenspezifischen Komponenten für den Maschinenbau bis zu massenfertigten Werkzeugrohlängen und Warmwalzwerkzeugen für die Stahlindustrie reicht.

Die Sandvik Group ist weltweit in 130 Ländern vertreten und beschäftigt 36.000 Mitarbeiter; die 2001 einen Konzernumsatz von 5,4 Milliarden Euro erwirtschafteten.