

Milupa Österreich

Überblick

■ Die Aufgabe

Der Babynahrungshersteller Milupa als Teil des Danone-Konzerns suchte nach einer Planungslösung, die der unterschiedlichen Fokussierung der Vertriebs- und Absatzplanung auf nationaler und Konzernebene gerecht wurde und eine konsistente und abgesicherte Planung ermöglichte. Dabei legte das Unternehmen besonderen Wert darauf, dass die Mitarbeiter die Möglichkeit erhielten, den Planungsprozess, das geplante Produktportfolio und die geplanten Kunden schnell und einfach anzupassen.

■ Die Lösung

- IBM® Cognos® Planning

■ Die Vorteile

- *konsistente und abgesicherte Planung,*
- *rasche und einfache Anpassung von Planungsprozess, geplantem Produktportfolio, geplanten Kunden, hoher Strukturierungsgrad*



© Milupa

Das Unternehmen

Die Geschichte der Milupa Babynahrung begann in den 1930er Jahren: Der Firmengründer Emil Pauly „erfand“ für nicht-gestillte Babys eine bereits in Milch aufgelöste Zwiebacknahrung. Milupa ist mittlerweile gleichbedeutend für Babynahrung von höchster Qualität geworden. Millionen Babys wurden bereits mit Milupa-Produkten ernährt.

Heute ist Milupa Teil des französischen Danone-Unternehmens, dem führenden Babynahrungshersteller in Europa, mit mehr als 15 Milliarden Euro Umsatz und mehr rund 90.000 Mitarbeitern (2008). Milupa Österreich wurde 1957 gegründet. Seinen Sitz hat Milupa heute in Puch bei Hallein,

wo circa 50 Mitarbeiter beschäftigt sind. Von ihnen werden 30 Millionen Euro Umsatz in dem Geschäftsbereich "Baby Food" erwirtschaftet. Milupa Österreich ist in Österreich Marktführer für Milchfertignahrung.

Die Ausgangssituation

Milupa Österreich ist in den Danone-Konzern und damit auch in dessen Berichtswesen und Konzernplanung eingebettet. Das bringt die Herausforderung mit sich, gleichzeitig den lokalen/nationalen Anspruch und jenen des Konzerns speziell im Planungsprozess zufrieden zu stellen. Konkret bedeutet das: Planversionen des Vertriebs- und Absatzplanes haben einen unterschiedlichen Fokus, einerseits auf Produkt- andererseits

auf Marken-Ebene. Verschiedene Stichtage sind bei unterschiedlichen Produktportfolios interessant.

Im Planungsprozess bestanden - wie in vielen anderen Unternehmen auch - weitere Herausforderungen: Limitierungen in Darstellungen und der Prozessunterstützung mit Excel, Abbildung von Änderungen im Produktportfolio bzw. von Produkteinführungen und der damit verbundenen „Time Lags“ in den Stammdaten sowie die Abbildung des komplexen Rabattsystems. Darüber hinausgehend bestand eine informationstechnologische Herausforderung: die ERP-Software ist eine Eigenentwicklung, in die nur bedingt Unterstützung für die Planung implementierbar ist.

Daher wurde aus dieser Ausgangssituation von Milupa Österreich aktiv Software und dazugehörige Beratungsleistung gesucht. Die Entscheidung fiel im Herbst 2004 zugunsten der Planungs-Lösung von IBM Cognos und dem zertifizierten IBM Premium Business Partner Pitagora Informationsmanagement.

Ein sehr wichtiges Kriterium für Milupa war dabei, dass die Fachabteilungen selbst ihre Planungsumgebung modellieren können und nicht auf Programmierleistungen angewiesen sind. Andererseits sollten auch in der internen IT keine weiteren Ressourcen aufgebaut werden.

Das Vorgehen

Am Anfang stand ein gemeinsames Kennenlernen der IBM Cognos

Planning-Architektur und der damit verbundenen Möglichkeiten von Vertretern der Bereiche Finanzen, Vertrieb und Logistik. Ferner wurden der Planungsbedarf und die Planungsgrößen definiert sowie der Detaillierungsgrad für die Planung ausgewählt. Dieser musste lokalen und Konzern-Bedürfnissen gleichermaßen entsprechen.

Als erstes Themengebiet für das Startprojekt haben sich im Rahmen der Workshops Konditionen- und Vertriebs Einzelplanung herauskristallisiert. Das Projekt stand unter dem Motto „consistency - control - contribution“:

- 1) *consistency (Konsistenz) in Datenqualität und Bedienung*
- 2) *control (Kontrolle) über Planungsbeiträge, den Datenfluss und das Reporting und*
- 3) *contribution (Mitwirkung) aller Prozessteilnehmer in Planung und Kommunikation, um einen strategischen Vorteil für Milupa zu schaffen.*

Der Nutzen

In einem sehr effizienten Projekt konnten folgende Nutzenaspekte für Milupa Österreich realisiert werden:

- *konsistente und abgesicherte Planung*
- *rasche und einfache Anpassung von Planungsprozess, beplantem Produktportfolio, beplanten Kunden*
- *hoher Strukturierungsgrad*
- *gleichzeitig Detaillierung und Überblick*
- *höhere Datenqualität*

„Für einen börsennotierten Konzern ist die Verlässlichkeit der Planung und damit das Vertrauen der Analysten in die Geschäftsentwicklung von entscheidender Bedeutung und hilft mit, den Unternehmenswert nachhaltig abzusichern. Für das Controlling ist es deshalb besonders wichtig, eine rollierende Planung darstellen zu können und diese deshalb rasch und kontrolliert an Marktveränderungen anzupassen. Hierzu leistet IBM Cognos Planning einen wichtigen Beitrag, den wir mit bisherigen Tools nicht erreicht haben!“

*Udo Schütz,
Finance Director Milupa GmbH*

In der Konditionenplanung werden 13 Konditionen in einem dreistufigen Preismodell für 120 Produkte und neun Key Accounts sowie drei Summary Accounts geplant, in der Vertriebseinzelplanung dann Umsätze und Mengen. Als Vergleichswerte werden verdichtete Stammdaten aus 12 Monaten in 33 Millionen Datenzellen geladen. Die Aktualisierung aus einem Extrakt des ERP-Systems dauert somit weniger als eine Minute.

Der Partner

Pitagora Informationsmanagement GmbH (gegr. 1993) bietet seinen Kunden nachhaltige Beratung und Unterstützung ihrer Anliegen rund um Zusammenarbeit, Planung und Controlling sowie Fragen im Informationsmanagement und ist langjähriger Consulting- und Premium-Partner von IBM Cognos. Besondere Stärke - auch in diesem Projekt - ist die Integration von betriebswirtschaftlicher und informationstechnologischer Kompetenz. Damit kann ein sehr wertschöpfungsorientiertes Vorgehen beim Kunden realisiert werden.

Weitere perspektiven

Durch das Planungsprojekt im Vertrieb konnten folgende spannende Perspektiven eröffnet werden:

- *Erweiterung auf Finanzbereich (nächster Schritt)*
- *Verteilte Planung (Integration ins Intranet),*
- *Planungs-Workflow, (Abbildung einer mehrstufigen Organisation)*
- *Forecasting (methodenbasiert)*
- *Weitere Integration in Performance Management und Reporting*

Für das Berichtswesen und die Analyse von Geschäftsdaten - insbesondere im Vertriebs- und im Finanzbereich - sind derzeit die IBM Cognos-Reporting- und die IBM Cognos-Analyselösung (Mobile Analysis) im Einsatz.

Weitere Informationen zum Unternehmen Milupa sind via Web ersichtlich: www.milupa.at

Über IBM Cognos BI und Performance-Management

IBM Cognos Business Intelligence- (BI-) und Performance Management Lösungen bieten weltweit führende Unternehmensplanungs-, Konsolidierungs- und BI-Software, Unterstützung und Dienstleistungen, die Unternehmen dabei helfen, die finanzielle und operative Performance zu planen, zu verstehen und zu verwalten. IBM Cognos-Lösungen vereinen Technologie, analytische Anwendungen, Best Practices und ein umfangreiches Partnernetzwerk, um den Kunden eine offene, anpassbare und umfassende Performance-Lösung zu bieten. Mehr als 23.000 Kunden in über 135 Ländern auf der ganzen Welt wählen IBM Cognos-Lösungen. Weitere Informationen sowie Kontaktmöglichkeiten finden Sie unter: www.ibm.com/cognos



IBM Deutschland GmbH
Pascalstrasse 100
70569 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustrasse 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter: ibm.com

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation. Cognos ist eine Marke der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicenamen können Marken anderer Hersteller sein.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.

Diese Erfolgsgeschichte verdeutlicht, wie ein bestimmter IBM Kunde Technologien/Services von IBM und/oder einem IBM Business Partner einsetzt. Die hier beschriebenen Resultate und Vorteile wurden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. IBM übernimmt keine Gewährleistung dafür, dass in anderen Kundensituationen ein vergleichbares Ergebnis erreicht werden kann. Alle hierin enthaltenen Informationen wurden vom jeweiligen Kunden und/oder IBM Business Partner bereitgestellt.

IBM übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit dieser Informationen.

© Copyright IBM Corporation 2009

Alle Rechte vorbehalten.

