

valantic

MOSCA
EXCELLENCE IN STRAPPING SOLUTIONS

VALANTIC - SUCCESS STORIES DES DIGITALEN JETZT!

Einsatz von IBM Cognos Business Analytics Technologie





Weitere Informationen sind
auf der Mosca Webseite zu
finden.



Mosca

Die Mosca GmbH aus Waldbrunn besaß schon mehrere Jahre Lizenzen für das Softwareprogramm Cognos, ohne die Stärken des Datawarehouse-Systems wirklich zu nutzen. Auf Empfehlung wandte sich der international tätige Maschinen- und Anlagenbauer mit einem Jahresumsatz von rund 168 Millionen Euro an valantic, um das Programm endlich „zum Laufen“ zu bringen. Man baute gemeinsam ein zentrales Datawarehouse und eine einheitliche Reporting-Plattform für die Bereiche Vertrieb und Service, Personal, Controlling, Lager und Logistik, Einkauf sowie Fertigung und Produktion auf. Was sich durch das mächtige Werkzeug bei dem Hersteller von Umreifungsmaschinen und -bändern mit mehr als 1.000 Mitarbeitern verändert hat, erläutert Gregor Karmowski, Leiter der Abteilung für Kontinuierliche Verbesserungsprozesse (KVP) im Mosca-eigenen Inhouse Consulting.

Interview

valantic: Herr Karmowski, seit mehr als zwei Jahren setzt Mosca nun IBM Cognos Business Analytics in fast allen Unternehmensbereichen ein. Was war einst der Auslöser für die Systemeinführung?

Karmowski: Die Grundanforderung war, dass wir das Excel-Reporting und die manuellen Berichtsaufgaben durch eine automatisierte Lösung ersetzen wollten. Damals hat eine Person täglich etwa eine Stunde lang Excel-Berichte erstellt. Doch durch „copy & paste“ entstehen manchmal Fehler, die aber nicht immer sofort auffallen.

valantic: Und das ist jetzt anders?

Karmowski: Auf jeden Fall! Wenn wir aus unserem ERP-System (Enterprise Resource Planning Software) Analysen fahren, dann müssen wir zusehen, dass die Daten stimmen. Vertun wir uns beim Lieferdatum, war das in Excel zwar schnell korrigiert, aber es hat danach keine Datenbereinigung stattgefunden. Genau dazu zwingt uns nun die neue Software. Und das ist auch absolut richtig, damit die Stammdaten stimmen.



valantic: Datenfehler treten bei Cognos sofort zutage, auch wenn das nicht das ursprüngliche Ziel des Projektes ist.

Karmowski: Wenn wir eine spezielle Kennzahl brauchen, dann müssen wir diese im Cognos-System aufbauen. Nehmen wir das Beispiel Gewährleistungskosten: Wenn wir alle Informationen dazu im System sauber zugeordnet haben, dann können wir davon auch profitieren.

valantic: Wie haben Sie das zuvor gemacht?

Karmowski: Bei uns wurde oft der Satz verwendet: „Wir glauben zu wissen“. Weil die Aufbereitung der Daten, um über Fakten zu sprechen, schlicht zu aufwendig war. Doch die erste und zweite Managementebene braucht Fakten, um daraus Strategien zu entwickeln und Entscheidungen zu treffen.

valantic: Und die liefert Ihnen Cognos.

Karmowski: Ja. Die Datenkultur im Haus hat sich in den vergangenen zwei Jahren insoweit verändert, dass jede selbst erstellte Kennzahl, die nicht aus Cognos kommt, erst einmal infrage gestellt wird (lacht).

valantic: Sie hatten damals schon einige Cognos-Lizenzen erworben. Doch das Programm war noch gar nicht richtig mit Ihren bestehenden Anwendungen verknüpft worden.

Karmowski: Ja. Unser erster IT-Partner konnte uns nicht ausreichend bei der Implementierung unterstützen. Wir wollten das Programm endlich richtig zum Laufen bringen, deshalb haben wir uns an valantic gewandt. Ich habe mir nicht vorstellen können, wie mächtig das Werkzeug ist. Dass wir mit Cognos auch Echtzeit-Analysen und ein mehrstufiges Reporting durchführen können und es für das ganze Unternehmen eine einzige Kennzahl geben würde – das war uns damals nicht bewusst. Deswegen bin ich rückblickend sehr froh, dass uns Klaus Speierl von valantic so gut unterstützt hat.





valantic: valantic hatte damals vor Projektstart drei oder vier Workshops bei Mosca durchgeführt.

Karmowski: Genau. Dabei haben wir definiert, was wir überhaupt wollen, was wir brauchen und wie wir das mit den Lizenzen abbilden können.

valantic: Warum haben Sie sich für diese Vor-Phase so viel Zeit gegeben?

Karmowski: Uns ging es nicht darum, möglichst rasch irgendwelche Meilensteine für die Einführung der Software festzulegen. Wir waren nicht auf der Suche nach einem Software-Lieferanten, sondern nach einem Sparringspartner. valantic hat uns gezeigt, wie wir Cognos nicht nur als besseres Excel nutzen, sondern welche Stärken das Werkzeug im Reporting und in der Analyse besitzt. Mit valantic haben wir einen Partner gefunden, der unser Geschäft und unsere täglichen Anforderungen versteht und sich als absolut zuverlässig erwiesen hat.

valantic: Sie würden sich also wieder so viel Zeit für die Vorbereitung nehmen?

Karmowski: Auf jeden Fall. Das würde ich auch jedem anderen Unternehmen empfehlen. So ein Vorprojekt ist sehr wichtig, um einen Überblick darüber zu erhalten, wie die eigenen Daten organisiert sind und was eigentlich unter einer Kennzahl zu verstehen ist. Wer sich Zeit für ein Vorprojekt nimmt, spart hinterher viel Geld.

valantic: Wer sollte zu einem solchen Projektteam gehören?

Karmowski: Es sollte auf jeden Fall jemand dabei sein, der sich fachübergreifend mit den Stammdaten auskennt und weiß, wie solche Informationen im Geschäftsprozess verwendet werden, ein Buchungsdatum oder ein Periodendatum zum Beispiel. Das ist nicht zwingend ein IT-Thema. Aber auch aus dem Controlling und dem Finanzbereich sollte jemand das Team unterstützen. Bei der Einführung empfiehlt es sich, schrittweise vorzugehen. Wir haben mit Vertrieb und Service angefangen. Als das lief, haben wir Cognos auch in anderen Einheiten eingeführt. Sehr wichtig für den Erfolg einer solchen Umstellung ist auch der Faktor Anwenderschulung. Die User müssen später das Programm selbst weiterentwickeln können und ein Verständnis dafür haben, was im Hintergrund abläuft. Diesen Know-how-Transfer hat valantic sehr gut gewährleistet.

valantic: Welche Abteilungen arbeiten bei Ihnen mit dem neuen System?

Karmowski: Nahezu jede Abteilung: Vertrieb, Service, Personal, Controlling, Lager, Logistik, Einkauf, Fertigung und Produktion. Etwa 50 Reports lassen wir automatisch erstellen und geben sie an die Kollegen weiter. Allerdings braucht nicht jede Abteilung auch das Know-how, um sich mit Cognos selbst Reports zur erstellen. Deswegen sitzt das Kernteam im Controlling.

valantic: Was waren Ihre wichtigsten Erkenntnisse durch das Programm?

Karmowski: Wir haben uns die Arbeit unserer 40 Servicetechniker genau angeschaut. Wie lang sind die Reisezeiten, wie lange sind sie beim Kunden usw. Und hoppla, wir mussten feststellen, so viel Zeit verbringt er gar nicht an der Maschine beim Kunden. Der Techniker macht viel zu viel noch drumherum. Durch diese Analyse konnten wir unsere Produktivität um 20 Prozent an der Maschine steigern. Unsere Techniker verbringen jetzt weit über 60 Prozent ihrer Zeit beim Kunden. Aber auch in der Produktion unterstützt uns Cognos: Wenn bestimmte Schwellwerte überschritten werden, gibt das System den Hinweis, die Fertigung anzupassen. Wenn wir ad hoc mehr produzieren können, dann wird es günstiger und unsere Stückkosten sinken deutlich.

valantic: Hat sich das neue Werkzeug also schon amortisiert?

Karmowski: Das lässt sich nicht beantworten. Ich würde aber sagen, ein wachsendes Unternehmen kann sich ohne solche Möglichkeiten nicht in die richtige Richtung bewegen.



Ablauf des Projektes

1. Workshop zur Evaluierung der gesamtumfänglichen Anforderungen
2. Abschätzung der zu erwartenden Implementierungs- und Lizenzaufwände
3. Definitionen der Teilprojekte Phase 1 und Phase 2.

Phase 1 umfasst die Bereiche Vertrieb, Service und Personal.

Phase 2 umfasst die Bereiche Lager/Logistik, Einkauf und Produktion/Fertigung.
4. Workshops zur Definition der notwendigen Datenquellen und Reports für Phase 1
5. Bereitstellung der benötigten Hardware-Infrastruktur für ein Test- und Produktivsystem durch Mosca.
Installation der benötigten Softwarekomponenten durch valantic
6. Aufbau des Datawarehouse (Datenmodellierung, Datenbewirtschaftung)
7. Erstellung der Berichte
8. Workshops und Schulungen für Mosca KeyUser für Cognos Analytics und MS SSIS
9. Abnahme durch Mosca
10. Abschätzung der Aufwände für Phase 2 und Durchführung der Schritte 4. bis 9.



Über valantic

valantic ist die N°1 für die Digitale Transformation und zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften am Markt. Dabei verbindet valantic technologische Kompetenz mit Branchenkenntnis und Menschlichkeit. Über 500 Blue Chip Kunden vertrauen bereits auf valantic – davon 28 von 40 DAX-Konzernen und ebenso viele der führenden Schweizer und österreichischen Unternehmen. Mit mehr als 2.000 spezialisierten Solutions-Beratern*innen und Entwickler*innen und einem Umsatz von rund 250 Mio. Euro in 2021e ist valantic in Deutschland, Österreich und der Schweiz an 24 Standorten und international an weiteren 8 Standorten vertreten. Valantic organisiert sich in einer einzigartigen Struktur aus Competence Centern und Expertenteams – immer genau auf die Digitalisierungsbedürfnisse von Unternehmen abgestimmt. Von der Strategie bis zur handfesten Realisation. Das Leistungsspektrum umfasst die Bereiche Digital Strategy & Analytics, Customer Experience (CX), SAP Services und Supply Chain Excellence sowie Financial Services Automation.



Möchten Sie mehr erfahren?

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte unsere Website unter: www.valantic.com

Kontaktieren Sie uns jetzt!

info@ba.valantic.com

D: +49 40 22632480