



Aventis CropScience

Lieferantenbeziehungen gedeihen mit Hilfe von SAS

Als sich Rhône-Poulenc Agro und AgrEvo im Jahr 2000 zu Aventis CropScience zusammenschlossen, stellten die Führungskräfte auf beiden Seiten der Unternehmensfamilie sogleich fest, dass sie für ihren Umgang mit den Lieferanten eine einheitliche Strategie benötigen.

Das neue Unternehmen mit 16.000 Lieferanten und 350 Millionen US-Dollar Beschaffungsausgaben, das auf Basis eigener Forschung Pflanzenschutzmittel und andere Agrarprodukte herstellt, wollte einen kontinuierlichen Materialfluss sicherstellen, gleichzeitig Synergien aus dem Zusammenschluss schaffen und das Lieferantenrisiko verringern.

Daher entschied sich Aventis CropScience für die Supplier Relationship Management (SRM)-Lösung von SAS. „Man kennt die eigenen Daten, nicht aber die des anderen Unternehmens“, so Burgess Perry, Einkaufsleiter Aventis CropScience USA mit Sitz im Research Triangle Park, North Carolina. „Mit SAS müssen wir nun das andere System nur noch abbilden, und schon verfügen wir über ein vollständiges System.“

Maximaler Nutzen aus profitablen Lieferantenbeziehungen

Mit Hilfe von SRM kann Aventis CropScience den größtmöglichen Nutzen aus profitablen Lieferantenbeziehungen ziehen, sich von der taktischen zur strategischen Beschaffung hin orientieren und die Möglichkeiten des strategischen Sourcing voll ausschöpfen, um den Erfolg von Lieferanten und Beschaffungsprogrammen nachzuvollziehen.

SAS bietet Aventis CropScience:

- ein Offline-Data-Warehouse, in das sowohl SAP- als auch andere Daten integriert werden können
- die Integration zusätzlicher Lieferanteninformationen von Dun & Bradstreet, die auch Berichte über Konzernverflechtungen, Risikokennzahlen, Umsatzzahlen und andere Finanzdaten umfassen
- die Integration externer, unabhängiger Preisberichtsstellen, da das Unternehmen Daten des US Bureau of Labor verwendet, um Inflationsdaten in die Ausgabenanalyse mit einzubeziehen – dies ist für Aventis CropScience besonders wichtig
- die Integration weiterer interner einkaufsbezogener Daten, die nicht in SAP erfasst werden, wie beispielsweise Lieferantenstatus und Details von Purchasing-Card-Transaktionen
- vordefinierte interaktive Berichte, basierend auf der Analyse von Einkaufsdaten
- eine speziell angepasste OLAP-Oberfläche, die Beschaffungsanalysten dabei hilft, adhoc Möglichkeiten für Einsparungen zu findens

Burgess Perry

Einkaufsleiter Aventis CropScience USA



Strategische Verhandlungen

Perry setzt SAS ein, um Lieferanten zu identifizieren, die Aventis CropScience keinen Vorteil bringen, und um bessere Vertragsbedingungen mit den Lieferanten auszuhandeln, mit denen das Unternehmen weiterhin zusammenarbeiten möchte.

„Wir haben versucht, hier die Lücken zu schließen, denn wir hatten bisher kein System, das Analysen, Verhandlungen und Strategien unterstützte“, sagt Perry. „SAS hilft uns dabei, unsere Ziele zu erreichen.“

Da das Unternehmen aus einer Fusion hervorgegangen ist, sind Aventis CropScience und seine Mitarbeiter Veränderungen gewohnt. Dennoch standen alle vor einer Herausforderung, besonders da Perry und sein Team durch die Fusion kurzfristig enorme Einsparungen vornehmen mussten.

„Bei der Fusion verpflichteten wir uns zu bestimmten Einsparungen, bei denen wir nicht ganz sicher waren, ob wir sie in den nächsten drei bis fünf Jahren auch erreichen würden“, erklärt Perry. „SAS hilft uns dabei, diese Einsparungsziele zu erreichen, und gibt uns das Werkzeug an die Hand, mit dem wir sie vorantreiben und einhalten können. SAS hilft uns dabei, so viel wie möglich für unser Geld

zu bekommen. Es ermöglicht uns, zu sehen, bei wem und in welchem Bereich wir unser Geld ausgeben. Und wir haben dadurch die Möglichkeit, uns ganz einfach in unseren Daten zurechtzufinden, wodurch wir unsere Chancen erkennen können.“

Aventis CropScience entschied sich für SAS, da es mehrere Plattformen unterstützt und leistungsstarke Analyseinstrumente bietet. „Es reicht nicht aus, eine große Datenbank zu haben – man muss sie auch analysieren und interaktiv damit arbeiten können“, sagt Perry. „SAS ist ein zuverlässiges Tool“, fügt er hinzu. „SAS war der einzige Anbieter, der uns eine fertig entwickelte Lösung bieten konnte. Wir haben die Chance erkannt und wussten, dass uns niemand sonst etwas Vergleichbares liefern konnte.“



SAS Institute GmbH
In der Neckarhelle 162
D-69118 Heidelberg
Tel: 06221/415-123
Fax: 06221/415-145

www.sas.de

SAS World Headquarters
SAS Campus Drive
Cary, NC 27513 USA
Tel: (919) 677 8000
Fax: (919) 677 4444
Web: www.sas.com