



Mit Content von Dow Jones

STRATEGIEN | MÄRKTE | ROHSTOFFE

Donnerstag, 15. September 2016 | Nr. 18

D 14007

Bessere Stammdatenqualität

„Im indirekten Einkauf lassen sich bis zu 25 Prozent einsparen“

Fehlerhafte und unvollständige Stammdaten – ein „Klassiker“ in jeder Einkaufsabteilung, leider. Besonders groß ist das Problem in der Beschaffung von indirekten Materialien, die von den Fachabteilungen gern auf eigene Faust eingekauft werden. Einkaufskonditionen, die weit unter dem liegen, was bei einem professionellen Einkauf möglich gewesen wäre, sind die Folge. Es gilt, das Problem an der Wurzel zu packen und die Stammdaten auf Vordermann zu bringen.

„Die Qualität der Stammdaten im Einkauf lässt in vielen Unternehmen zu wünschen übrig. Während es bei Artikelnummern oder Lieferantendaten für Produktionsmaterial noch ganz gut aussieht, ist das bei indirektem Material völlig anders“, weiß Markus Füchtenbusch aus eigener Erfahrung. Hier gebe es nicht nur unnötig viele Lieferanten für die jeweiligen Warengruppen, erläutert der Gründer und Geschäftsführer der Beratungsfirma convivax im Gespräch mit Einkäufer im Markt. Die Mitarbeiter gäben oftmals auch am Einkauf

vorbei Bestellungen auf, die nicht im System erfasst werden – das leidige Maverick-Buying-Problem.

Füchtenbusch kann aus seiner Beraterpraxis ein Lied davon singen. Zum Beispiel ein großer Mittelständler mit einem jährlichen Einkaufsvolumen von 400 Millionen Euro, davon 100 Millionen für Nichtproduktionsmaterial – und diese seien komplett am Einkauf vorbeigelaufen. „Die Stammdatenqualität war gleich null“, erinnert er sich. Oder eine Kantonsverwaltung in der Schweiz, die im Bereich Reinigung sage und schreibe 160 ver-

schiedene Verträge mit einer Handvoll Dienstleistern hatte – und Preisunterschiede von teils mehr als 40 Prozent.

Hier helfe nur mehr Datentransparenz. Laut Füchtenbusch sind, abhängig von der Warengruppe, Einsparungen von 20 bis 25 Prozent möglich. Die für die Datenbereinigung aufzuwendenden Kosten sind nach seinen Worten schnell hereingeholt. Auch hier komme es auf die Größe des Projekts an: „Bei einer einfachen Warengruppe innerhalb Deutschlands kommt man in der Regel mit 15 bis 20 Beratertagen hin. Soll eine globale Kategorie optimiert werden, muss das Unternehmen mindestens mit dem Doppelten rechnen.“

Und natürlich spielt der Zustand der Stammdaten eine entscheidende Rolle: Füchtenbusch erinnert sich an ein großes Medienunternehmen mit „null Datentransparenz“, es habe ein halbes Jahr gedauert, bis die Daten bereinigt worden seien. Eine Rol (Return on Investment)-Betrachtung ergäbe indes immer ein positives Resultat, weiß Füchtenbusch: „Wenn Sie 100.000 Euro in die Hand nehmen und im Endeffekt eine Million Euro einsparen, dann haben Sie das Geld in weniger als zwei Monaten wieder hereingeholt.“

Über ganz ähnliche Erfahrungen berichtet Norman Weiß, Leiter Supply Chain Analytics & Sustainability bei der Münchener Beratungsgesellschaft msg industry advisors.

Mehr: Seite 3



Beim Einkauf von Nichtproduktionsmaterial wie zum Beispiel Arbeitshandschuhen sind oft beträchtliche Einsparungen möglich. Foto: Shutterstock

Aus dem Inhalt

Innovationspreis	2
BME nominiert Kandidaten	
Einkauf 4.0	5
Task Force fordert Standards	
KfW-Studie	6
Von wegen Global Sourcing!	
Pleite-Reederei	8
Ladung auf hoher See	
NE-Metalle-Prognose	11
OPEC und Fed sind Risiken	

Fortsetzung von Seite 1

„In gängigen ERP-Systemen sind nur 60 Prozent der Daten korrekt“

Im indirekten Einkauf seien Materialien und Dienstleistungen oft nicht eindeutig zugeordnet, im ERP-System fehlten die Materialnummern. Geordert werde häufig via Freitext, beispielsweise wenn die Sekretärin für den Geschäftsführer Bürobedarf bestellt. „Dieser Bereich ist in der Regel sehr intransparent und deshalb schlummern hier auch die größten Einsparpotenziale.“ In gängigen ERP-Systemen könne man mit einer durchschnittlichen Korrektheit der Artikel- und Materialstammdaten von rund 60 Prozent rechnen, schätzt Weiß. Mit anderen Worten, vier von zehn Datensätzen sind fehlerhaft.

Preisdifferenz von 40 Prozent beim Einkauf von Arbeitshandschuhen

Der Datenanalytiker veranschaulicht die Einsparpotenziale am Beispiel eines großen Autoherstellers. Dieser kaufte für seine verschiedenen Werke pro Jahr 200.000 Paar Arbeitshandschuhe ein. Als Weiß und sein Team sich die Kosten näher anschauten, stießen die Berater auf eine Preisspanne im Einkauf von 2,80 bis 27,20 Euro. „Der Lieferant war ein Massenproduzent, die Preisdifferenz war also nicht durch Qualitätsunterschiede zu erklären. Mittlerweile kauft das Unternehmen die Handschuhe zu einem Einheitspreis von 2,60 Euro das Paar ein“, berichtet Weiß. Das Projekt habe sich damit für den Kunden bereits nach drei Monaten „komplett refinanziert“.

Weiß beobachtet, dass viele Unternehmen mittlerweile den Überblick über ihre Daten verloren haben. „Oft ist mindestens die Hälfte aller Stammdaten überflüssig, sei es, weil es die entsprechenden Artikel nicht mehr gibt, oder weil aufgrund von Mehrsprachigkeit viele Doubletten im System sind.“ Die Menge allein sei nicht das Problem, wohl aber das Nebeneinander mehrerer IT-Systeme – und bei international agierenden Firmen der Umstand, dass die Daten in mehreren Sprachen vorliegen.

An diesem Punkt setzt msg an. Die Münchener Berater haben zusammen mit der Universität Verona eine Software programmiert, die auf der Übersetzung von Sprache in Mathematik, sprich in Zahlen, basiert. Der Fachbegriff dafür lautet semantische Analyse. „Im Prinzip ist jede Sprache gleich aufgebaut. Wir haben einen Algorithmus entwickelt, mit dem jedem Wort eine bestimmte Zahlenkombination zugeordnet wird. Damit können wir Artikelbezeichnung und Artikelnummer zusammenführen – ob in Deutsch, Englisch, Mandarin oder irgendeiner anderen Sprache“, erklärt Weiß.

Der Vorteil bestehe darin, dass die Software „originär jede Sprache dieser Welt versteht“. Andere Systeme, die ebenfalls mit der semantischen Analyse arbeiten, übersetzten die verschiedenen Sprachen meist ins Englische, und das erzeuge Fehler. Mit dem Tool von msg lasse sich eine Stammdaten-Korrektheit von bis zu 95 Prozent erzielen. „Ein noch höherer Grad an Genauigkeit wäre zwar möglich, aber der zusätzliche Aufwand stünde in keinem Verhältnis zum Ertrag“, sagt Weiß. Es komme aber durchaus vor, dass ein Kunde mit einer geringeren Datenqualität zufrieden sei und das akzeptiere man dann auch.

Projektdauer verkürzt sich in Relation zur Datenmenge

Wie lange ein Projekt dauert, ist Weiß zufolge von mehreren Faktoren abhängig. Das Volumen der zu analysierenden Daten und die Komplexität der beim Kunden eingesetzten ERP-Systeme spielten eine wichtige Rolle. Dabei verkürzt sich die Projektdauer in Relation zur Datenmenge, erläutert der Experte: So könne ein Projekt mit 500.000 Datensätzen drei Monate dauern, bei der doppelten Menge dauere es aber nicht doppelt so lange, sondern nur ein paar Wochen länger. Nach seinen Angaben ist die Software in der Lage, 1.600 bis 1.700 Artikel pro Sekunde zu bearbeiten.

Die Kosten sind allerdings beträchtlich: Die „Einstiegsvariante“ (Weiß) mit zwei ERP-Datensätzen und einer Projektdauer von drei bis vier Wochen kostet 15.000 bis 20.000 Euro. Für eine Volldatenanalyse – 5 Millionen Einkaufspositionen aus zwölf ERP-Systemen und in fünf Sprachen – muss der Kunde laut Weiß zwischen

IT-Sicherheit Die größten Irrtümer

Gerade in kleineren Unternehmen besteht beim Thema IT-Sicherheit noch viel Nachholbedarf. Das Bundesamt für Sicherheit und Informationstechnik hat deshalb ein Dossier typischer Irrtümer in den Bereichen Internetsicherheit, mobile Sicherheit, Computersicherheit und E-Mail-Sicherheit zusammengestellt, die jeder einmal gelesen haben sollte: <http://t1p.de/u0dk>.

170 und 220 Beratertage einkalkulieren, Kostenpunkt ca. 200.000 Euro. Im Anschluss könne das Tool per SaaS (Software as a Service) weiter genutzt werden, neue Daten würden automatisch bereinigt. Für die jährliche Lizenzgebühr werde dann ein niedriger sechsstelliger Betrag fällig.

Industrie 4.0 führt nicht zwangsläufig zu mehr Daten

Dass im Einkauf durch Industrie 4.0 zwangsläufig mehr Daten anfallen und dadurch das Stammdatenproblem verschärft wird, glauben weder Markus Füchtenbusch noch Norman Weiß. Füchtenbusch: „Die Digitalisierung führt zwar tatsächlich zu mehr Daten, aber das sind keine Stammdaten. Big Data ist ein separater Datenschatz, der von den Unternehmen genutzt werden kann. Das Datenaufkommen im Einkauf erhöht sich dadurch aber erstmal nicht.“

Mark Krieger