

KONSUMGÜTER | SOURCING,
VERTRAGSMANAGEMENT, SPEND ANALYTICS

Unilever gewinnt Überblick und Kontrolle über unvorhersehbare Ausgabenkategorien

Kundenprofil

2,5 Milliarden Menschen nutzen täglich Produkte von Unilever, um sich gut zu fühlen, gut auszusehen und möglichst gut zu leben. Unilever verkauft mehr als 400 Marken in 190 Ländern. Damit erzielte das Unternehmen 2017 Einnahmen von 53,7 Milliarden Euro. Dreizehn seiner Marken erwirtschaften einen Umsatz von über einer Milliarde Euro. Die Hauptstandorte des Unternehmens befinden sich in London und Rotterdam. Es gibt einen einzigen Verwaltungsrat und vier Hauptabteilungen: Foods, Refreshment (Getränke und Speiseeis), Home Care sowie

„Es ist wirklich nützlich, dass wir sofort Erkenntnisse zum Ist-Zustand und zur Vorausplanung unserer gesamten Verträge erhalten. Wir sehen, ob unsere Ausgaben für ein bestimmtes Transportunternehmen viel höher oder viel geringer sind.“

Srestha Dutta, Global Process &
Technology Senior Manager

Beauty & Personal Care. Unilever verfügt über Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen in China, Indien, den Niederlanden, Großbritannien und den USA und 57 Prozent seines Geschäfts entfällt auf Schwellenländer.

Herausforderungen

Die Beziehung von Unilever zu JAGGAER reicht zurück bis ins Jahr 1998 und steht im Zusammenhang mit dem damaligen Transportation Business Center (TBC) von Unilever in Nordamerika. Mit der Zeit hat sich die Zusammenarbeit weltweit ausgeweitet. Im Beschaffungswesen liegt der Schwerpunkt immer noch auf einem der am häufigsten getesteten Einsatzbereiche von Sourcing und Vertragsmanagement: Transport und Logistik. In den letzten Jahren hat JAGGAER für Unilever verschiedene Sourcing Events geleitet. Bei einer davon ging es um gekühlte Speiseeislieferungen in Nordamerika. Hierdurch konnten Einsparungen im achtstelligen Bereich erzielt werden.

Verträge in dieser Kategorie sind sehr dynamisch, weil es viele bewegliche Elemente gibt. „Wenn man heute eine Momentaufnahme des vergangenen Jahres betrachtet,



kann diese im nächsten Jahr ganz anders aussehen. Dies muss man berücksichtigen, wenn man Modelle für Vergaben erstellt. Außerdem haben Transportunternehmen nur begrenzte Kapazitäten und Ausschreibungen sind komplex. Deshalb muss man unbedingt Aufteilungsszenarien, bevorzugte Anbieter und Ausweichmöglichkeiten berücksichtigen“, erläutert William Robinson, Engagement Manager bei JAGGAER. „Dynamische Bereiche wie der Transport entwickeln sich also ständig und fortlaufend weiter. Deshalb ist es in diesen Kategorien so wichtig, die Nutzung und Einhaltung im Zeitablauf in einer Übersicht zu verfolgen. Ansonsten wäre dies nur äußerst schwer zu erfassen“, fügt er hinzu.

Die Lösung

Claire Blake, Teamleiterin des Bereichs Professional Services EMEA, erklärt weiter, warum JAGGAER gut positioniert war, um die Anforderungen von Unilever zu erfüllen: „Das Logistikzentrum von Unilever wird durch verschiedene Module von JAGGAER ONE unterstützt. Den Kunden stehen spezielle Suiten für den

Bereich Transport zur Verfügung. Dabei geht es um präzise, durchgehende Anforderungen für hochentwickeltes Sourcing, Vertrags- und Tarifmanagement, komplexe Mustergenehmigungsverfahren, die Einhaltung von Arbeitsabläufen, sowie die Berücksichtigung von Eingängen und Ausgängen. Wir können skalierbare und aussagekräftige Analyselösungen bereitstellen, testen und relativ schnell in mehreren Regionen einführen.“

Analyseübersicht mit Aussagekraft

2019 beschloss das Unternehmen ein Projekt in Angriff zu nehmen, um für Vorgänge im Bereich Sourcing und Vertragsmanagement globale Übersichten zu implementieren. End-User sollten so einen Überblick über den ihnen zugewiesenen Bereich erhalten. Das TBC besteht aus mehreren weltweit tätigen Teams. Hier laufen integrierte Daten zu Angeboten und Zahlungen zusammen. Diese bilden eine solide Grundlage für die Bereitstellung einer Analyselösung. In den zahlreichen Regionen und Ländern werden die Daten jedoch in recht unterschiedlicher Weise

erfasst und dies erschwert die Integration. Die Analyseübersichten von JAGGAER berücksichtigen alle Auftragsdaten und Basiswerte in der JCS-Datenbank des TBC von Unilever, die Informationen aus dem Zahlungssystem sowie Informationen zur Generierung der Muster für Arbeitsabläufe und Genehmigungen in den Sourcing- und Vertragsmodulen von JAGGAER. Die Berichte werden dann in Tableau dargestellt.

Die mit Spend Analytics von JAGGAER implementierten Übersichten sollen eine Reihe von Fragen beantworten und dem End-User ein grundlegendes Verständnis der Daten in verschiedenen Funktionsbereichen vermitteln. Es handelt sich um globale Übersichten für alle Regionen außerhalb Europas. User können sich einen schnellen Überblick verschaffen und sich dann schnell bestimmte Interessenbereiche näher ansehen, z. B. Teams, Cluster, Portfolios, Märkte und Transportarten (darunter Luftweg, kombinierter Transport, kleiner als eine LKW-Ladung, Seeweg, Schiene, LKW-Ladung und Lagerung). Die Sourcing-Übersichten umfassen alle



Aspekte der Beschaffungsaktivitäten von Unilever und bieten eine Fülle von verwertbaren Informationen und Erkenntnissen zu Lieferungen und Lieferantenbeziehungen wie Informations- und Angebotsanfragen (RFIs, RFPs) sowie Auktionen. Sie gehen weit über die standardmäßigen Übersichten hinaus und bieten detaillierte analytische Momentaufnahmen, etwa zu Abweichungen und welche Prozesse und Aktivitäten weiter optimiert werden könnten. Im Mittelpunkt steht die Beantwortung von Fragen bezüglich der Sichtbarkeit:

- ➔ Wie viele RFQs gab es insgesamt?
- ➔ Wie viele Events (RFQs) gab es pro Abteilung/Standort/Warengruppe/Event/Runde?
- ➔ Wie viele Szenarien hatte eine RFQ im Durchschnitt?
- ➔ Werden neue Lieferanten empfohlen, um einen Auftrag zu bekommen?

Vertragsmanager und Administratoren von Unilever können jetzt hilfreiche Informationen nutzen. So können sie ihre strategischen Beschaffungsaktivitäten wie etwa die Pipeline-Planung unterstützen und ihre Angebotsstrategien entwickeln, um in einer Warengruppe möglichst hohe Einsparungen zu erzielen. End-User finden Antworten auf grundlegende Fragen wie die Gesamtzahl der Vorgänge oder die Anzahl und Beteiligung der Lieferanten. Dies erfolgt auf einen Blick auf standardisierten Bildschirmseiten und in standardisierten Berichten. Hierzu zählen etwa das Activity Dashboard, die Eventübersicht und der Annahmebericht.

Eine Datengoldgrube

„Wenn User tiefer in dieser Datengoldgrube graben, verstehen sie besser, was gut und was nicht so gut funktioniert und erhalten neue Erkenntnisse darüber. Diesbezüglich können sie dann Strategien und Maßnahmen

entwickeln, die auf faktenbasierten Erkenntnissen fußen“, sagt Srestha Dutta, Global Process & Technology Senior Manager.

Die Übersichten für Verträge und deren Nutzung enthalten verschiedene Berichte über die Anzahl der Verträge, unterteilt in verschiedene Aspekte. Der Hauptvorteil besteht darin, dass Manager und Administrator ermitteln können, welche Verträge nicht optimal genutzt werden und welche Lieferanten dies betrifft. Dies bedeutet wiederum, dass sie auf solider Datengrundlage Maßnahmen ergreifen können. Es geht hier hauptsächlich um Aspekte wie etwa die Genehmigungs- oder Bearbeitungszeit von Verträgen. Wie viele Verträge laufen kurzfristig aus und in welchen Warengruppen? Wie verteilt sich die Vertragsnutzung auf die nächsten zehn Prozent? Wie hoch ist der Vertragswert der einzelnen zehnpromzentigen Bereiche der Vertragsnutzung? Und wie variiert die Vertragsnutzung je nach Vertragswert? Wie ist die Vertragsnutzung nach Warengruppe bei den zehn wichtigsten Warengruppen (oder Lieferanten)?

Wenn User diese und ähnliche Fragen beantworten, stoßen sie auf die Verträge und Lieferanten, bei denen Abhilfemaßnahmen erforderlich sind, z. B. wegen einer zu geringen oder übermäßigen Nutzung eines Vertrags eines bestimmten Lieferanten auf einer bestimmten Route. Auch hier können User von Unilever Daten verschiedener Interessenbereiche durch eine mehrdimensionale Analyse filtern. „Das Schöne daran ist, dass Sie all dies schnell und einfach erledigen können. Entweder, indem

Sie auf eine Grafik in der Übersicht klicken oder die integrierten Filteroptionen in der Kopfzeile im oberen Bereich der jeweiligen Übersicht nutzen“, sagt Srestha Dutta.

Ausblick

Verhandlungen auf besseren Grundlagen

„Es ist wirklich nützlich, dass wir sofort Erkenntnisse zum Ist-Zustand und zur Vorausplanung unserer gesamten Verträge erhalten. Wir sehen, ob unsere Ausgaben für ein bestimmtes Transportunternehmen im Vergleich viel höher oder viel geringer sind“, ergänzt Srestha Dutta. Unilever kann die Beziehung anhand dieser Daten neu bewerten und beim nächsten Mal viel besser verhandeln. Die Übersicht hilft dabei, andere Probleme aufzudecken, z. B. Bereiche, in denen die Lieferanten zu stark fragmentiert sind und eine stärkere Konsolidierung möglich ist.

„In der Kategorie Transport und Logistik gibt es unendlich viele Variablen und unvorhersehbare Umstände. Daher ist es wirklich von Vorteil, wenn man erkennen kann, wo das Vertragsmanagement wie geplant verläuft oder wo es umgekehrt wegen zu geringer oder übermäßiger Nutzung vom Kurs abweicht. Wir gehen davon aus, dass unsere Pipeline-Planung und Angebotsstrategien von den Übersichten von JAGGAER stark profitieren werden. So können wir der Einsparungsminderung entgegenwirken und unsere Transport- und Logistikanbieter besser nutzen“, folgert Srestha Dutta.

Americas

+1 919 659 2600
sales@jaggaer.com

Europe

+43 1 80 490 80
dach_sales@jaggaer.com

MEA

+9714 360 1300
info-mena@jaggaer.com

APAC

+61 (2) 8072 0644
apac_sales@jaggaer.com