



ENRC: BEREIT FÜR ZUKUNFTSWACHSTUM

Zugang zu genauen und spezifischen Daten - jederzeit und von überall

ENRC operiert kostengünstig und führt eine Wachstumsstrategie, weshalb es für das Unternehmen unabdingbar ist, sein Verkaufspersonal stets mit den neuesten Preisangaben zu versorgen, um so die Rentabilität sicherzustellen. Gemeinsam mit IT-Logix hat ENRC eine Data-Warehouse-Anwendung eingeführt, die von der

Standardsoftware von SAP BusinessObjects unterstützt wird. Die verschiedenen ERP-Systeme erlauben es, die notwendigen Kennzahlen zu sammeln. Zudem lassen sich Informationen mithilfe einer einfachen Web-Schnittstelle leicht visualisieren..



ENRC ist eine der führenden diversifizierten Gruppen für natürliche Ressourcen und verfügt über integrierte operative Geschäfte in den Bereichen Bergbau, Verarbeitung, Energie, Logistik und Marketing. Die Gruppe wurde in Kasachstan gegründet, wo auch heute noch 65'000 der weltweit 70'000 Mitarbeiter tätig sind. ENRC hat sich zum Ziel gesetzt, seine aktuelle Position als diversifiziertes Unternehmen für natürliche Ressourcen mit Sitz in Kasachstan auf internationaler Ebene auszubauen, um so zu einer weltweit abgestützten Bergbaugruppe zu werden. Zurzeit ist ENRC in 8 Ländern präsent – in Asien, Lateinamerika und Afrika.

Verteilte Datenquellen

ENRC positioniert sich mit seiner Strategie als kostengünstiger Betreiber. Das Unternehmen unterstreicht diesen Ansatz, indem es auf die Integration der Bergbau- und Verarbeitungsgeschäfte und den Support setzt, der durch seine umfassenden internen Energie- und Logistikfähigkeiten generiert wird. Des Weiteren ist es für das Sicherstellen der Rentabilität von enormer Wichtigkeit, dass das Verkaufspersonal für die Verhandlungsvorbereitungen Zugang zu einer detaillierten Übersicht über vergangene Transaktionen mit dem Kunden hat. Zu den wichtigsten Kennzahlen für den Entscheidungsfindungsprozess gehören die verkauften Produkte, die von Aluminium über Kohle bis hin zu Ferrochrom und Eisenerz reichen, dann die Verkaufszahlen, bezahlte Preise und noch viele weitere Daten.

Diese Informationen sind zwar bei ENRC verfügbar, allerdings verteilt auf seine zahlreichen Einheiten. Daher muss ENRC die Daten aus verschiedenen Quellen konsolidieren und zu kundenspezifischen Verkaufsberichten und Verkaufsberichten zum Monatsende zusammenstellen. Bis vor Kurzem wurden die Berichte in der Finanzabteilung mittels Excel von Hand erstellt und per E-Mail versendet. Diese Vorgehensweise war zeitaufwändig, intransparent und abhängig von der Verfügbarkeit und dem Know-how bestimmter Angestellter. Die Verkaufsmitarbeiter mussten sich auf die im Bericht erstellte Analyse beschränken und hatten nicht die Möglichkeit, wichtige Zahlen für

ihre tägliche Arbeit selbstständig zu überprüfen. Um diese Unzulänglichkeiten zu eliminieren, hat sich ENRC dazu entschieden, seinem Verkaufspersonal die Finanzdaten jederzeit und von überall her zugänglich zu machen, und zwar mittels eines Business-Intelligence-Tools (BI).

Fokus auf die Bedürfnisse des Endbenutzers

Nach einer akribischen Analyse der Geschäftsbedürfnisse und des anfänglichen Zustands der IT-Infrastruktur war IT-Logix in der Lage, davon detaillierte Anforderungen abzuleiten, die an die BI-Lösung zu stellen waren. Unter anderem folgende:

- ▶ Vereinheitlichung der Daten aus unterschiedlichen, ungleichen Quellen, um Geschäftsinformationen an einem einzigen Ort zu bündeln
- ▶ Integration von Geschäftsdaten aus der Vergangenheit
- ▶ Validierung und Verbesserung der Datenqualität
- ▶ Benutzerfreundlicher und flexibler Zugang zu Informationen für die Business User
- ▶ Lieferung eines leistungsstarken analytischen Tools, das auf einfache Weise Ad-hoc-Berichte zu Kunden, Verkauf und Produktrentabilität generiert

Obwohl die existierenden ERP-Systeme auf Microsoft Dynamics AX basierten, empfahl IT-Logix den Einsatz einer



«Jeder, der dieses System schon verwendet hat, erkennt die Vorteile und ist sehr zufrieden damit. Immer mehr Personen wollen mit dem BI-Tool arbeiten»

Duncan Gray, Business Analyst, ENRC



«Verkaufsmitarbeiter können jederzeit und von überall her auf wichtige Informationen zugreifen, um wertvollen Input für Verhandlungen mit Kunden zu erhalten»

Marc Van Winkel, Chief Financial Officer, ENRC

Data-Warehouse-Anwendung, die von der Standardsoftware von SAP BusinessObjects unterstützt wird. Diese Standardsoftware bietet eine End-to-end-Lösung von der Datenaufbereitung bis zu individuellen Datenanalysen, ohne dass die Software individuell programmiert werden muss.

Die neue Lösung lädt Daten aus Microsoft Dynamics AX herunter, vereinheitlicht und validiert sie und überträgt sie dann ins Data-Warehouse. Dieses Vorgehen stellt sicher, dass ENRC stets über eine hohe Datenqualität verfügt. Endnutzer können auf intuitive Weise permanente oder Ad-hoc-Berichte und -Analysen erstellen, haben Zugang zu zahlreichen Datenquellen, haben die Möglichkeit, die verfügbaren Daten zu kombinieren und den Detaillierungsgrad zu variieren, und sie können ausserdem alle Ergebnisse mithilfe von SAP BO Web Intelligence visualisieren. Da die Nutzerschnittstelle vollkommen webbasiert ist, kann auf die Daten jederzeit und von überall her zugegriffen werden. Alle technischen Begriffe für Daten und Tabellen wurden den Geschäftsbegriffen angepasst. Somit können die Business User weiterhin ihren täglichen Businesswortschatz verwenden, um Informationen zu finden.

Gesteigerte Rentabilität

Ein zentraler Vorteil der neuen BI-Lösung ist die Tatsache, dass das Verkaufspersonal die Produktpreise besser im Auge behalten kann, da die neuesten Zahlen immer und überall zur Verfügung stehen und das Personal direkt auf sie zugreifen kann, ohne bei der Finanzabteilung Berichte anfordern zu müssen. Diese Möglichkeit ist essenziell für einen kostengünstigen Anbieter, denn die Preise können sich täglich und regionenspezifisch ändern. Mithilfe der neuen BI-Lösung konnte das Verkaufspersonal die Rentabilität merklich verbessern. Des Weiteren erhält der Verkaufsstab automatische Berichte zu Umsatzvolumen, Preisen, Nettomargen, Verkaufskosten und vielem mehr per Ende Monat. Die einzelnen Verkaufsvertreter erhalten massgeschneiderte Informationen über

Produkte und Kunden, die sie interessieren. Die Berichte werden viel schneller erstellt als früher, ohne Zugeständnisse an die Datenqualität machen zu müssen.

Schliesslich war ENRC in der Lage, implizites Know-how bezüglich Datensammlung und -konsolidierung, das zuvor nur bei einigen wenigen Finanzfachleuten vorhanden war, zu externalisieren. So konnte das Fundament für zukünftiges Wachstum gelegt werden.

Kurzbeschreibung des Projektes

Ausgangslage

ENRC braucht genaue Informationen über vergangene Transaktionen und die neuesten Daten zu Produktpreisen, die allesamt von überall her für Verhandlungen mit Kunden zugänglich sein müssen.

Lösung

Das Data Warehouse auf Grundlage der Standardsoftware von SAP BusinessObjects sammelt Daten aus den verteilten Microsoft-Dynamics-AX-ERP-Systemen, konsolidiert diese und visualisiert Informationen mittels SAP BO Web Intelligence in einem Webbrowser.

Nutzen

Das Verkaufspersonal kann wichtige Informationen jederzeit und von überall her abrufen, um die Rentabilität bei Verhandlungen sicherzustellen.

Highlights

- Zentrales Data Warehouse für verlässliche und qualitativ hochstehende Daten
- Standardisierte Projektvorgehensmethode nach R. Kimball
- BI-Selbstbedienungslösung für Fachanwender, welche nicht aus dem IT-Bereich kommen
- Genaue Informationen, die den Entscheidungsfindungsprozess in Verhandlungen unterstützen

Technologie und Produkte

- SAP BO Enterprise 3.x
 - SAP BO Data Services
 - SAP BO Web Intelligence
 - SAP Sybase Power Designer
-

IT-LOGIX AG
Schwarzenburgstrasse 11
3007 Bern

T +41 (0)848 848 058
F +41 (0)848 848 059

www.it-logix.ch

