

Das Plus für den Mittelstand



SaKa Pflanzenzucht

Case Study



Echtzeit-Business Intelligence mit DeepSee maximiert Ernteerträge

SaKa Pflanzenzucht

Die SaKa Pflanzenzucht GmbH & Co.KG kann auf eine mehr als einhundertjährige Tradition bei der Saatkartoffelzucht zurückblicken. Weltweit vertrauen Landwirte auf die Qualität und Verfügbarkeit hoch wertigen Pflanzguts des in Hamburg ansässigen Unternehmens und seiner international tätigen Vermarktungs- und Vertriebsorganisation Solana GmbH & Co. KG. So bietet die SaKa ihren Kunden aktuell rund 50 verschiedene Kartoffelsorten für die unterschiedlichsten Anforderungen, Bodenklassen und Klimazonen.

Wer erwartet, dass Landwirtschaft ein langsames Geschäft sei, irrt sich gewaltig. „Vieles in unserem Geschäft scheint sich in den letzten hundert Jahren kaum verändert zu haben. Noch immer dauert die Zucht einer neuen Sorte rund zehn Jahre. Aber diese lange Zeitspanne bei der Neuzüchtung bedeutet nicht, dass wir ein geruhiges Geschäft betreiben“, beschreibt Torsten Spill, Geschäftsführer der SaKa Pflanz-

zucht, die Ausgangslage. „Da ist zum einen die Tatsache, dass die Landwirtschaft, anders als die meisten Industriezweige, mit verderblichen Gütern zu tun hat die zudem lediglich grob klassifiziert, aber nicht normiert sind. Erntemenge im Herbst und verfügbare Liefermenge im Frühjahr sind trotz aller Bemühungen niemals identisch. Und für unser Hauptgeschäft haben wir lediglich ein Zeitfenster von sechs Wochen um den März herum.“

Mehr Effizienz

Vor allem der Effizienzdruck für die Landwirte ist in den letzten Jahren stark gewachsen – und damit steigen auch die Anforderungen an die Pflanzgutlieferung. Denn Landwirte müssen ihre Pflanzgutbestellungen so knapp wie möglich kalkulieren, um nicht am Ende auf verderblichen Restmengen sitzen zu bleiben. Gleichzeitig müssen sie natürlich ihre Anbauflächen

optimal ausnutzen. Stellt sich nun während der Aussaat heraus, dass noch weiteres Pflanzgut benötigt wird, stehen sie oft unter hohem Zeitdruck – insbesondere, wenn sie die bei der Aussaat verwendete Landtechnik nur für wenige Tage gemietet haben. Zu den größten Herausforderungen für die SaKa Pflanzenzucht zählt somit die Notwendigkeit, zusätzliche Aufträge der Kunden im kurzen Lieferfenster zwischen Mitte Februar und Ende März möglichst sofort und verbindlich bearbeiten zu können.

„Oft rufen uns die Kunden sozusagen direkt vom Traktor aus an und fragen, ob sie sofort ein bestimmtes Pflanzgut nachbestellen können“, erklärt Torsten Spill. „Dann brauchen wir exakte Informationen über unsere Bestände und ihre Lagerorte. Wenn nur noch geringe Pflanzgutmengen verfügbar sind, sollten diese möglichst gerecht und logistisch realisierbar auf alle Interessenten umgelegt werden können. Das Wissen darum, welche Pflanzgutmengen zur Verfügung stehen, ist für den Landwirt betriebsentscheidend, denn sie haben einen direkten Einfluss auf seinen Ertrag und somit sein Einkommen. Zu der von uns angestrebten Qualität bei der Kundenbetreuung gehören

einfach zeitnahe Informationen.“ Diesen gestiegenen Anforderungen war die bis dato erfolgreich eingesetzte ERP-Lösung **berta** des langjährigen InterSystems-Partners **globalerp** nicht mehr gewachsen. Während die Solana Gruppe am Markt nach Alternativen suchte, machte man sich bei **globalerp** daran, etwas komplett Neues zu schaffen – ein ERP-System mit eingebauter Echtzeit-Business Intelligence (BI). „Wir waren uns sicher, dass keiner unserer Mitbewerber ein Produkt im Portfolio hatte, das dem Anforderungsprofil der SaKa/ Solana entsprach“, schildert **globalerp** Projektleiter Karsten Preuß die damalige Ausgangssituation. „Aber die Anforderungen unseres langjährigen Partners bewiesen, dass sich die Bedürfnisse weiterentwickelt hatten. BI ist zu einem Schlüsselfaktor geworden – ein Element, das wir unseren Kunden unbedingt bieten wollten.

„Die **globalerp**-Lösung **berta** nutzte als Datenbank InterSystems Caché, zu der InterSystems seit 2008 mit DeepSee auch eine Lösung anbietet, mit der Applikationen um BI-Funktionalitäten auf der Basis von Echtzeitdaten erweitert werden können.

Dieser Ansatz fand auch bei der SaKa großen Anklang, zumal **globalerp** das Geschäft des Pflanzgutspezialisten präzise kannte und an den entsprechenden Stellen die notwendigen Informationen – samt Drill-down-Optionen – bereits implementieren konnte. Das Ergebnis war **bertaplus**, eine branchenunabhängige Produktreihe für Handels- und Produktionsunternehmen. Herz von **bertaplus** ist das ERP-Warenwirtschaftssystem, zusätzlich verfügt die Lösung über zahlreiche optionale Module wie Lagerlogistik, E-Commerce oder Kassensysteme.

„Was **bertaplus** einzigartig macht“, erläutert Karsten Preuß, „ist die Tatsache, dass Business Intelligence integraler Bestandteil der Software ist. Wir reden hier nicht über die Auswertung historischer Daten etwa in einem externen Data Warehouse, sondern über einen direkten Zugriff auf die aktuellen Betriebsdaten. Damit bieten wir unseren Kunden neue Möglichkeiten wie zum Beispiel eine tagesgenaue Warendisposition, den exakten Überblick über die aktuellen Lagerbestände auch über verschiedene Lagerstandorte hinweg und eine bessere Auskunftsfähigkeit gegenüber ihren Kunden oder Geschäftspartnern.“

„Oft rufen uns die Kunden sozusagen direkt vom Traktor aus an und fragen, ob sie sofort ein bestimmtes Saatgut nachbestellen können.“

Eingebettete Business Intelligence

Mit den Fähigkeiten von DeepSee im Rücken haben Anwender erstmals aus der Anwendung heraus sowohl Dashboards zur Verfügung als auch die Möglichkeit zum Drill-down – die Navigation in unterschiedlichen Detailebenen bis hinunter zu den Einzeldaten. Business Intelligence wird dadurch zu einem natürlichen, direkt in die Prozesse der Nutzer eingebetteten Vorgang innerhalb der Applikation, anstatt wie bisher eine weitere Software zu benötigen, die aufwendige Exportschritte voraussetzt.

„Als InterSystems-Partner nutzen wir intensiv die Möglichkeiten der Datenbank Caché, die uns sowohl den Zugriff auf Objekte als auch schnelle SQL-Abfragen ermöglicht“, erläutert Preuß. „Mit DeepSee bietet InterSystems seinen Applikationspartnern zudem eine Software, die im perfekten Zusammenspiel mit Caché echte Embedded Business Intelligence ermöglicht.“ Jetzt kann **globalerp** seinen Kunden eine Lösung anbieten, die es problemlos erlaubt, Business Intelligence bis ins mittlere Management auszudehnen, wo so Tag

für Tag bessere Entscheidungen getroffen werden können. Ein weiterer Pluspunkt: Die Geschäftsführung kann jederzeit auf alle unternehmenskritischen Informationen zugreifen, ohne auf monatliche Reports zu warten. Das kann Geschäftsführer Torsten Spill nur bestätigen. „Dank des direkten Zugriffs auf unsere realen Lagermengen können wir heute unseren Kunden viel schneller verbindliche Zusagen auf ihre Anfragen liefern als zuvor. Informationen über verfügbare Pflanzgutmengen, aufgeschlüsselt nach Sorten und Lagerorten, sind heute nur noch einen Klick weit entfernt, wenn eine Bestellung eintrifft. Gleiches gilt, wenn Ereignisse eintreten, durch die sich der Lagerbestand einer bestimmten Sorte reduziert.

Durch diesen umfassenden aktuellen Überblick können wir auch die Kosten des Transports vom Lagerort zum Kunden optimieren und diese Einsparungen an unsere Kunden weitergeben.“ Dennoch sieht sich Torsten Spill erst am Anfang der Reise. „Mindestens so wichtig wie die Aufgaben in Vertrieb und Logistik sind für uns Forecast und Prog-

nose. So gilt es, Markttrends – genau wie Wetter- und Klimaveränderungen und viele andere Faktoren – ständig im Auge zu behalten. Dabei werden wir verstärkt auf BI-Unterstützung setzen. Je integrierter, desto besser.“

„Als InterSystems-Partner nutzen wir intensiv die Möglichkeiten der Datenbank Caché, die uns sowohl den Zugriff auf Objekte als auch schnelle SQL-Abfragen ermöglicht.“

InterSystems
DEEPSEE™

InterSystems Caché ist eine eingetragene Marke der InterSystems Corporation. Andere Produktnamen sind Marken ihrer jeweiligen Eigentümer. Copyright © 2010 InterSystems Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

globalerp.de gmbh
Hammerbrookstr. 90 | 20097Hamburg Tel/
Fax +49 (0) 40 320 17 200 / 220

info@globalerp.de
www.globalerp.de

berta 
plus