



storaenso

# Datenqualität - die Geheimwaffe für Spitzenleistungen ?

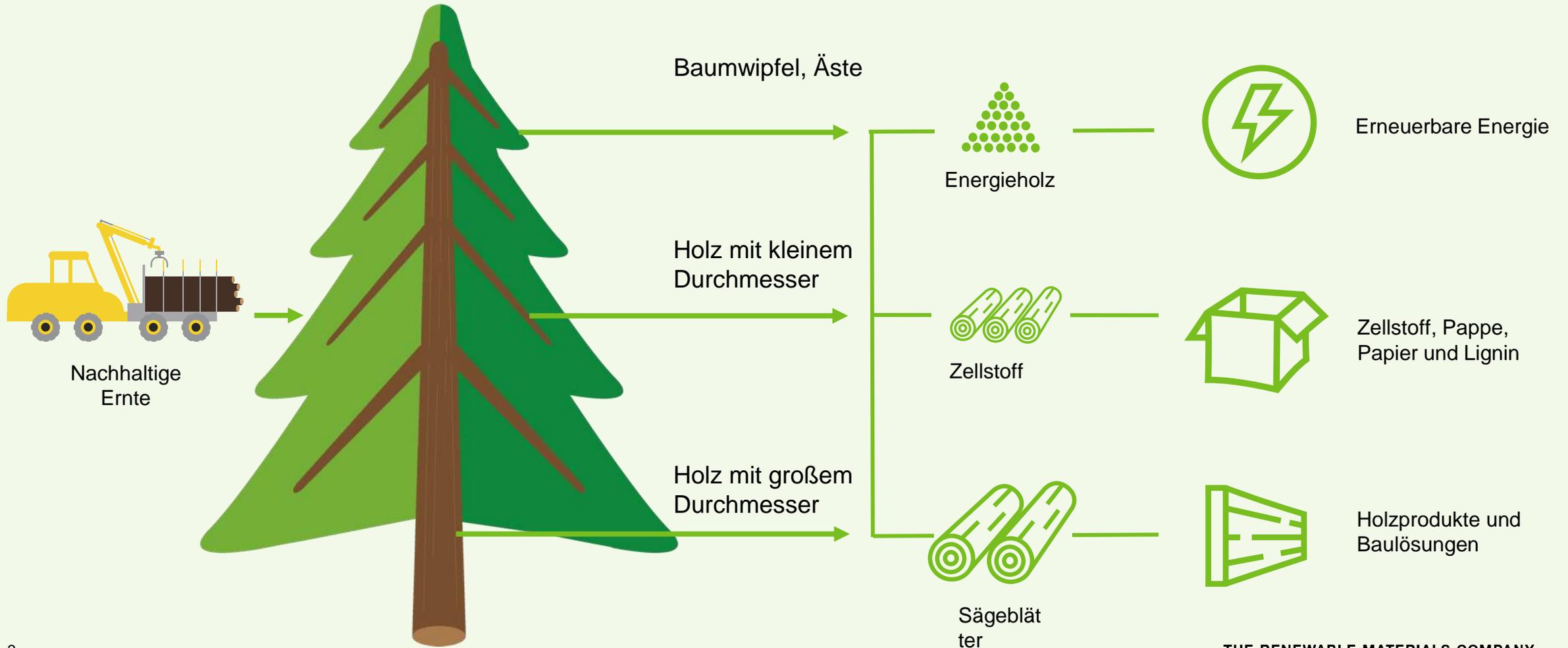
Patrick Pohler

# Sparte Wood Products



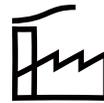
THE RENEWABLE MATERIALS COMPANY

# Wir verwenden alle Teile jedes geernteten Baumes um eine optimale Nutzung zu gewährleisten



# Sägewerke und Betriebsstandorte



 16

 4 445

 5,4 MM m<sup>3</sup>

 2,195 Milliarden Euro

## Produkt/Dienstleistung

Säge

## Kapazität/Jahr

5,4 Millionen m<sup>3</sup>

Weiterverarbeitung

2,5 Millionen m<sup>3</sup>

CLT\*

310 000 m<sup>3</sup>

LVL

85 000 m<sup>3</sup>

Pellets

485 000 t

● Operationen



# Das Kreislaufleben von Holz in der Baubranche



# Umstellung Prämiensystem Produktion

## Von Menge zu Leistung

- Qualität und Maschinenauslastung wird berücksichtigt
- Anreiz für kontinuierliche Verbesserung
- Basierend auf der GAE Modell

## Herausforderungen

- Beschränkungen der max. Auslastung durch Rohmaterial oder spezifische Bottlenecks der Fertigungslinien
- Adaptionen des GAE Modells notwendig
- Details des Modells mussten erarbeitet werden – die IT konnte nicht einfach das GAE Modell entwickeln
- Know-How von verschiedensten Abteilungen war notwendig
- Stammdatenerfassung tw. nicht gut genug



# Learnings - Umstellung Prämiensystem Produktion



- Die Fachabteilungen sind verantwortlich wie Zahlen und Kennzahlen definiert sind bzw. weiterentwickelt werden sollen
- Die Fachabteilungen müssen mit ihren Abläufen das Mindestmasz der Datenqualität sicherstellen
- Einführung von neuen Rollen:
  - Data Owner: Entscheidungsträger der festlegt wie Zahlen (speziell auch im Detail) berechnet werden bzw. was diese Zahlen aussagen sollen.
  - Data Steward: Überwacht die Datenqualität, arbeitet Maßnahmen zur Verbesserung der Datenaqualität aus. Berät den Data Owner.
- Ergebnis: Erfolgreicher Projektabschluss, Klarheit wer für was verantwortlrich ist, Transparenz, Buy-In der Arbeitnehmervvertretung

# Sales & Operations Planning Entscheidungsunterstützung - Ergebnisentwicklung



- Einführung S&OP mit dem Ziel Szenarien für operative und taktische Entscheidungen darzustellen
- Input: Rohmaterialzufluss (Mengen, Kosten), offenen Verkäufe und Bedarfsentwicklung mit Einschätzung der Preisentwicklung, verfügbare Produktionskapazitäten
- Output: Ergebnisprognose basierend auf der optimierten Zuteilung der Bedarfe auf die vorhanden Produktionskapazitäten unter Berücksichtigungen des Zuflusses an Rohmaterial
- Was wäre Wenn Szenarien und deren Auswirkungen

# Sales & Operations Planning Umsetzung



## Entwicklung Optimierungssystem

- Datensammlung und Datenaufbereitung
- Transfer zur Optimierung
- Rücktransfer der Ergebnisse
- Beurteilung der Ergebnisse
- Entscheidungen

## Datenerhebung und Datenverbesserung

- Einkauf: Rohmaterialzufluss und Kostenschätzungen
- Verkauf: Abschätzungen der Absatzmengen und der Preise
- Anlagendaten (verfügbare Produktionskapazität, Produktionskosten, Einschränkungen)
- „Produktionsrezepte“
- Detailgrad der Daten

# Sales & Operations Planning Aufwand



## Entwicklung Optimierungssystem

- 30% des Aufwands

## Datenerhebung und Datenverbesserung

- 70% des Aufwands
- Rigorose Implementierung der Data Owner und Data Steward Rollen
- Klare Verantwortlichkeiten
- Positive Nebeneffekte auf die Prozessdisziplin
- Einführung neuer Tools (Verkaufspreisprognosen, Datenqualitätsmonitoring)