



# KREO – Value Based Analytics

Transparenz schaffen, Erkenntnisse gewinnen,  
Potenziale heben.



**Digitalisierung ist allgegenwärtig. In ihrem Zusammenhang werden täglich zahllose Datensätze in Verbindung mit Zulieferern erzeugt, die eigentlich die Handlungsfähigkeit eines Unternehmens stärken sollten, in der Praxis jedoch oft zu größerer Komplexität und damit zum Verlust der Entscheidungsfähigkeit führen. KREO ist ein Werkzeug, mit dem Sie mittels Datenanalytik Ihre Lieferkette nachhaltig optimieren können – angefangen bei Ihren Lieferanten bis hin zur Übergabe von Waren an den Kunden. Dabei ist KREO viel mehr als eine Reporting-Lösung: Es zeigt Ihnen Handlungsbedarf und Potenziale Ihres Unternehmens in den Kernbereichen Kosten, Risiken, Compliance und Effizienz auf.**

### **Die Herausforderung**

Der Bedarf an verlässlichen Kennzahlen, übersichtlichen Ausgabenstrukturen und Informationen über die Leistungsfähigkeit der eigenen Lieferkette kann unterschiedliche Gründe haben. Neue Mitglieder des Managements und Einkaufs, sinkende Margen oder anorganisches Wachstum sind nur einige davon.

Bei Millionen von verfügbaren Datensätzen sind die Optionen zu deren Verarbeitung nahezu unendlich. Das führt immer wieder dazu, dass aus vorhandenen Daten nicht die richtigen Schlüsse gezogen und in der Folge dann falsche Entscheidungen getroffen werden. Selbst wenn eine Maßnahme ursprünglich zielführend war, fehlt oftmals die Möglichkeit, die Erfolge nachzuverfolgen und darauf aufzubauen. So geht der Wunsch nach mehr Transparenz oft damit einher, auch Potenziale zu finden, wie Effizienz und Kosten optimiert und Risiken reduziert werden können. Auch passende Benchmarks und entsprechende Empfehlungen sind hierbei im Fokus.

Was aber, wenn das Vertrauen in die Daten nicht vorhanden ist, weil die Datentöpfe nicht genau zueinander passen und zum Beispiel unterschiedliche Sprachen, Währungen, Warengruppen oder Lieferantenbezeichnungen beinhalten? Wie damit umgehen, wenn gar nur Rechnungsinformationen ohne Bestelldaten vorhanden sind und keine Informationen aus dem Einkauf vorliegen? Vor allem Ausgaben, die ohne Bündelung beziehungsweise Einbindung der Einkaufsabteilung anfallen – das „klassische“ Maverick Buying – versprechen ein hohes Maß an Optimierungspotenzial. Diese Potenziale hinsichtlich Kosten- und Prozesseffizienz sind oftmals jedoch genauso vielversprechend wie schwierig zu identifizieren.



## Unsere Leistung

KPMG hat – basierend auf jahrzehntelangen Erfahrungen aus der Prüfung und Beratung von Kunden unterschiedlichster Branchen und Unternehmensgrößen – eine Methode zur standardisierten Extraktion und Verarbeitung von Daten entwickelt, die übersichtlich und ohne Umwege Potenziale aufzeigt. Daten von SAP- und anderen ERP-Systemen werden dabei auf gesicherten KPMG-Servern verarbeitet, angereichert und umfassend ausgewertet. Die Analysen ermöglichen Ihnen praxisbezogene Schlussfolgerungen dazu, auf welche Weise Sie Kosten senken, Risiken mindern und die Effizienz steigern können.

## KREO als Single Source of Truth über alle extern beschafften Dienstleistungen und Produkte

Durch Nutzung der KPMG-Datenbanken erhöhen wir die Datenqualität signifikant und ermöglichen den Vergleich zu unabhängigen Benchmarks. Basierend auf mehr als 6.000 erfolgreichen Projekten analysiert und demonstriert KREO Potenziale transparent und greifbar. Sie entscheiden, ob Sie selbst, KPMG-Bots oder auch ein Team aus KPMG-Spezialisten die Umsetzung verantworten sollen.

KREO ist modular aufgebaut und richtet sich nach Ihren Bedürfnissen. Das Ziel geben Sie vor. Wir schalten Ihnen Module und Analysen frei, die:



**Kosten senken** – zum Beispiel durch Harmonisierung von Zahlungsbedingungen und Lieferanten, Optimierung der Warengruppen oder Rückforderungen von doppelt gezahlten Rechnungen und vieles mehr



**Effizienz steigern** – zum Beispiel durch Reduzierung der Prozessdurchlaufzeit im Procure-to-Pay (P2P) nach Beschaffungskanälen oder Cost-to-Serve (C2S) mit Hinblick auf die Produktprofitabilität und vieles mehr



**Risiken minimieren** – zum Beispiel durch Lieferantenscreening hinsichtlich CSR-Konformität, Nutzung von Einmallieferanten oder Einhaltung von Vorgaben zur Änderung von Stammdaten und vieles mehr

# KREO-Module auf einen Blick



# Im Detail

## 1 KREO Basis

In der Basisversion von KREO wird insbesondere Wert auf die einfache und harmonisierte Status-quo-Darstellung gelegt. Sie erhalten Einblick in Ihre aktuelle Lieferanten- und Warengruppenverteilung sowie einen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen für den Einkauf. Außerdem erlangen Sie bereits Kenntnis zu Potenzialen, die gemäß der KREO-Analytik ermittelt werden konnten.



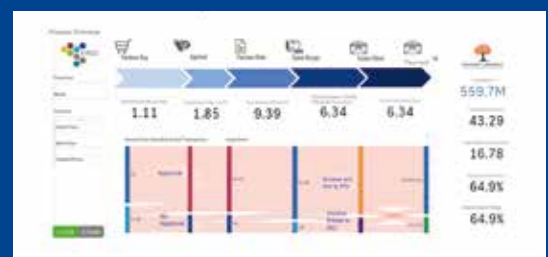
## 2 Stammdatenmanagement

Im Mittelpunkt dieses Moduls stehen die Identifikation von Dubletten in den genutzten Stammdaten, die Qualität von Materialinformationen und die der Zahlungsbedingungen. Der Wert einer Optimierung kann direkt abgeleitet werden.



## 3 Prozessanalytik

KREO P2P analysiert die Effizienz Ihrer Beschaffungsaktivitäten im Detail und ermittelt die Aufwandstreiber. Sie erhalten Einblick in die aktuellen Bestell- und Maverick Buying-Vorgänge. Zudem bestimmen wir die Potenziale der Bestellabwicklung und der Zahlungsbedingungen.



#### 4 **Warengruppenmanagement**

Warengruppenspezifische KPIs und Analysen sowie die Ableitung von Maßnahmen in unterschiedlichen Warengruppen stehen im Fokus dieses Moduls. Die strategische Bedeutung, die Marktkomplexität und qualitative Faktoren werden übersichtlich verarbeitet.

#### 5 **Compliance Management**

Das Modul zeigt Schwächen im Bereich Compliance und im Nutzungsverhalten auf und stellt Optimierungspotenziale heraus (zum Beispiel doppelt gezahlte Rechnungen). Auch Änderungsverhalten bei Bestellungen und Stammdaten sowie beispielsweise bei der Nutzung von Stammdaten sind Teil dieses Moduls.

#### 6 **Verhandlungsagent**

Die aufwendige Vorbereitung von Verhandlungen wird von diesem Modul radikal vereinfacht. Informationen zur Entwicklung des Lieferanten und seiner Peergroup verbunden mit Artikeln und Index-Abhängigkeiten geben einen entscheidenden Vorteil in Verhandlungen.

#### 7 **Cost 2 Serve-Modul**

Cost2Serve verschafft Ihnen vollständige, ursachenbezogene Kostentransparenz für die kundenspezifischen Prozessschritte. Gewinnen Sie neue Einblicke in die wahre Profitabilität Ihrer Kundenbeziehungen und lernen Sie die Auswirkungen des Kundenverhaltens auf Ihre Kosten kennen. Identifizieren Sie auf dieser Grundlage Werthebel für die gesamte Supply Chain und nutzen Sie Potenziale in Prozessen, für Bestände oder beim Produkt- und Kostenmanagement.

#### **Bestens für Sie aufgestellt**

KPMG arbeitet in einem Tandem aus technischen und fachlichen Experten. Sie greifen auf eine ausgereifte Methodik und auf Bausteine der Analytik zurück, die Ihnen schnell Optimierungspotenziale aufzeigen. Je nach Zielsetzung beziehen wir Experten aus Produktion, Einkauf, Logistik oder Recht\* ein, um mit Ihnen – auch in vertiefenden Workshops – das Beste aus Ihren Daten herauszuholen. Zudem können wir Ihnen individuelle Programmierungen zur Abbildung von Material-/Prozessanalysen, zur Budgeteinhaltung oder für andere Spezifika anbieten. Diese fügen sich dann nahtlos in Ihr KREO ein.

Zur Umsetzung der Potenziale bieten wir klassische und erfolgsbasierte Geschäftsmodelle an.

Bei Fragen zu Details oder Interesse an einem persönlichen Gespräch kontaktieren Sie uns jederzeit gern.

\* Die Rechtsdienstleistungen werden durch die KPMG Law Rechtsanwalts-gesellschaft mbH erbracht.

### Beispiel 1

Ein Chemieunternehmen mit Hauptsitz in Deutschland und Gesellschaften in Nord- und Südamerika war in den vergangenen Jahren stark anorganisch gewachsen. Die häufigen Zukäufe führten zu Heterogenität der Systemlandschaft, in der verschiedene SAP-Systeme, aber auch zahlreiche andere Komponenten eine Rolle spielten. Mit Hilfe von KREO ließen sich die Daten innerhalb von sechs Wochen harmonisieren. Über eine Reduzierung der Lieferantenzahl um etwa 25 Prozent und eine umfassende Kategorisierung konnte über einen Großteil der Warengruppen ein Potenzial von ca. sechs Prozent gehoben werden.

### Beispiel 2

Ein produzierendes Unternehmen mit Sitz an der deutsch-österreichischen Grenze führte eine Optimierung des Einkaufs durch. Ziel war es, kurzfristig das EBIT zu steigern und die Profitabilität zu verbessern. Bei einer ersten Untersuchung der Einkaufsdaten wurde eine hohe Maverick Buying-Quote (ca. 20 Prozent) deutlich. Dank der umfassenden Kategorisierung von Ausgaben und der Unterstützung des KPMG-Teams bei der Umsetzung der identifizierten Potenziale konnte das EBIT signifikant gesteigert werden. Allein beim indirekten Bedarf ließen sich dabei über zehn Prozent der externen Kosten einsparen.

## Kontakt

KPMG AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

### Sven Linden

Partner, Consulting, Value Chain Transformation,  
THE SQUAIRE Am Flughafen, 60549 Frankfurt  
T +49 69 9587-2006  
svenlinden@kpmg.com

### Ann-Sophie Sommer

Senior Managerin, Consulting,  
Value Chain Transformation  
THE SQUAIRE Am Flughafen, 60549 Frankfurt  
T +49 69 9587-2748  
annsophiesommer@kpmg.com

### Björgvin Magnússon

Partner, Lighthouse Germany,  
Center of Excellence for Data & Analytics  
Am Weser-Terminal 10, 28217 Bremen  
T +49 421 33557-7328  
bjoergvinmagnusson@kpmg.com

### Jürgen Maier

Senior Manager, Lighthouse Germany,  
Center of Excellence for Data & Analytics  
Insel 2, 89231Ulm / Neu-Ulm  
T +49 731 493915-32  
juergenmaier@kpmg.com

[www.kpmg.de](http://www.kpmg.de)

[www.kpmg.de/socialmedia](http://www.kpmg.de/socialmedia)



Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Unsere Leistungen erbringen wir vorbehaltlich der berufsrechtlichen Prüfung der Zulässigkeit in jedem Einzelfall.

© 2019 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ein Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany. Der Name KPMG und das Logo sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.