



# Digitalisierung Kernprozesse SGF Agrar

Bänz Keller

Jürg Lanz

Adrian König

Steffi Bienz

Christian Schneider



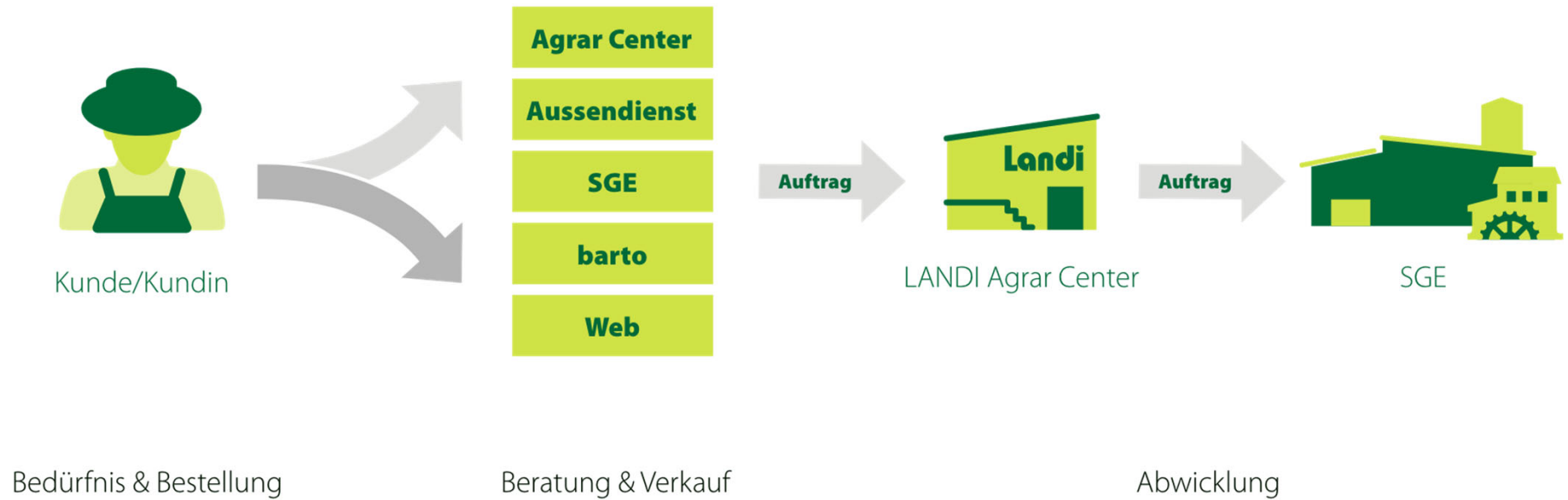
# Agenda

---

- Big-Picture SGF Agrar
- Auftragsimport ins B4L
- Bestellprozess LANDI – SGE
- fLG Master Data System (MDS)
- Produkte und Preise

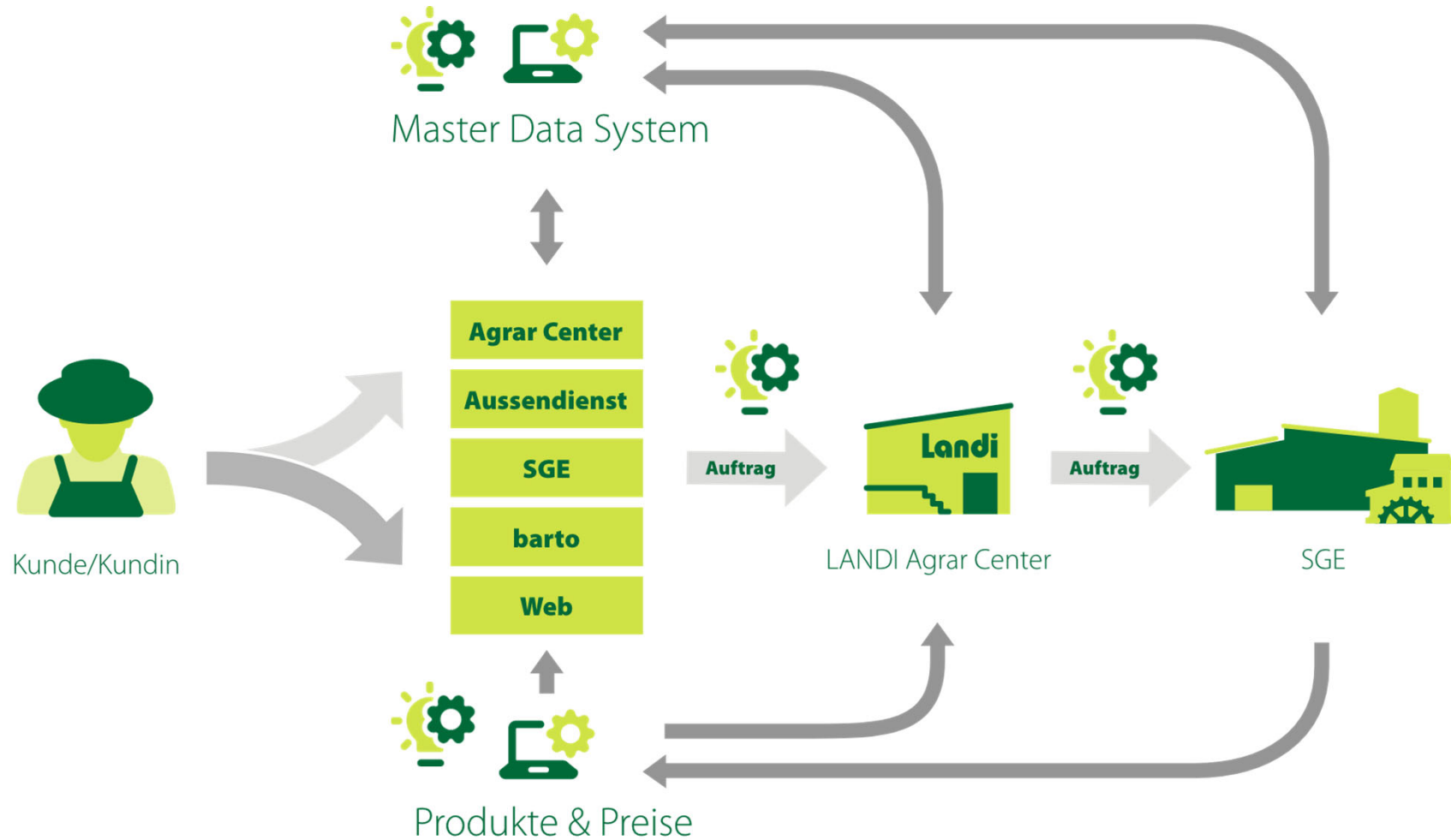


# Verkaufsprozess SGF Agrar



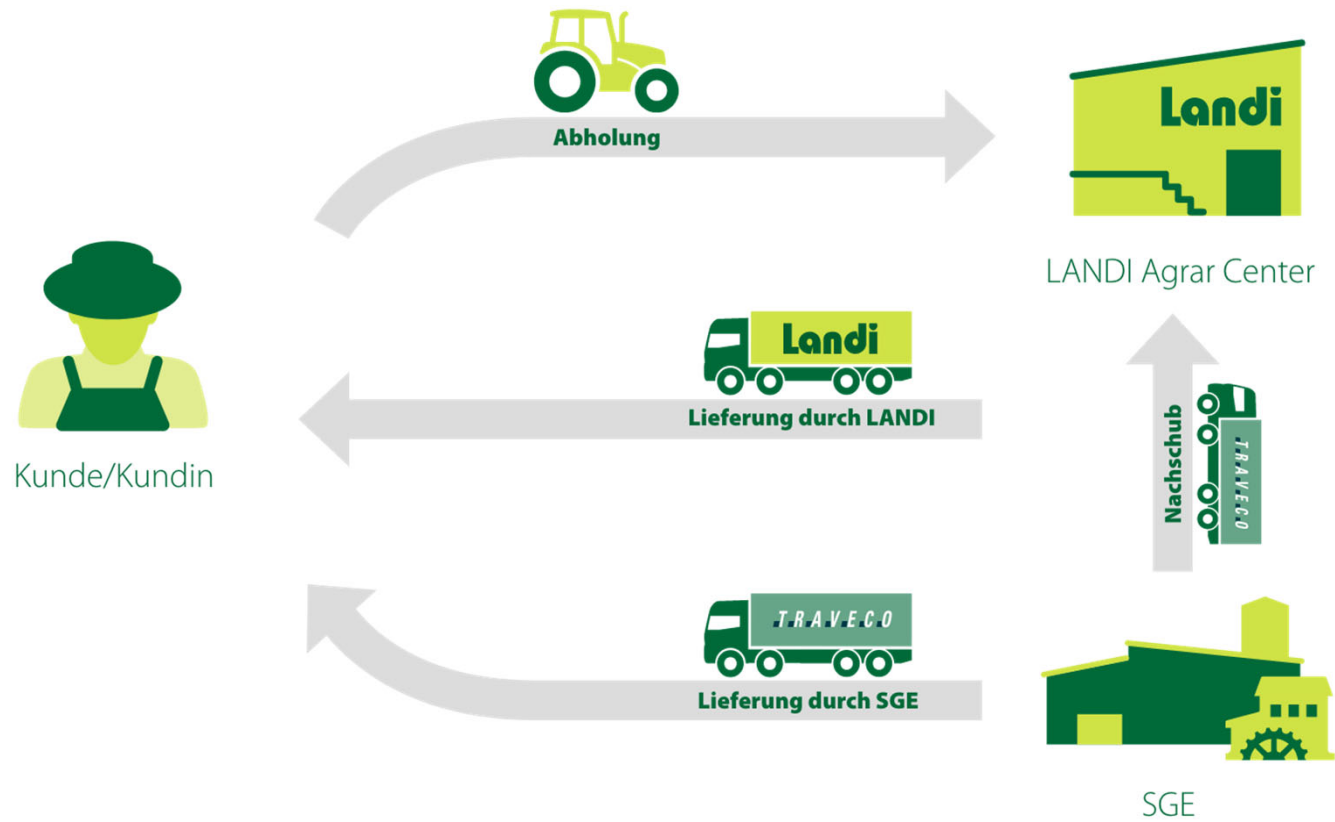


# Projekte Digitalisierung SGF Agrar





# Distribution SGF Agrar





# Auftragsimport B4L





# Auftragsimport B4L

- Digitale Weiterverarbeitung der Aufträge aus den Touchpoints.
- Ein Auftrag wird einmal erfasst.
- Automatische Verteilung auf die Zielsysteme.
- Auftragsstatus ist jederzeit ersichtlich.



# Auftragsimport B4L

- Grobanalyse abgeschlossen
- Architekturvorschlag liegt vor
- Start Detailanalyse

## **Feststellungen**

- Viele Detailfragen sind noch offen.
- Einheitliche Prozesse und Stammdaten fördern eine effiziente Verarbeitung.





# Auftragsimport B4L

Voraussetzungen um die gesteckten Ziele zu erreichen:

- Prozesse vereinheitlichen und optimieren
- Stammdaten pflegen (hat eine hohe Priorität)
- Aufträge aus den Touchpoints müssen rasch bearbeitet werden

**→ Eine erfolgreiche Zusammenarbeit erfordert Spielregeln die für alle Partner gelten**

Unsere Aufgabe

Projektstand

Ziele und Nutzen



# Bestellprozess LANDI - SGE





# Bestellprozess LANDI - SGE

- Kampagnenführung im B4L ermöglichen.  
→ weniger externe Hilfslisten
  - Eine Auftrag wird einmal im B4L erfasst.
  - Bestellung bei der SGE ans Lager über Bedarfsermittlung im B4L.
  - Teillieferungen von Aufträgen ermöglichen (z.B. Pflanzschutz Vorbezug).
- B4L soll zentrales Instrument im Tagesgeschäft werden.



# Bestellprozess LANDI - SGE

- 5 Pilot LANDIs arbeiten produktiv mit SGE's im Pflanzenbau
- Grundprozesse funktionieren
- Optimierungen wurden aufgenommen

## **Feststellungen**

- Abgleich Geschäftspartnerdaten ist zentral (MDS)
- Umstellung auf Bestellprozess kann ein grosser Eingriff auf das täglich Arbeiten darstellen
- Kundenaufträge von Beginn an korrekt erfassen → Datum



# Bestellprozess LANDI - SGE

Unsere Aufgabe

Projektstand

Ziele und Nutzen

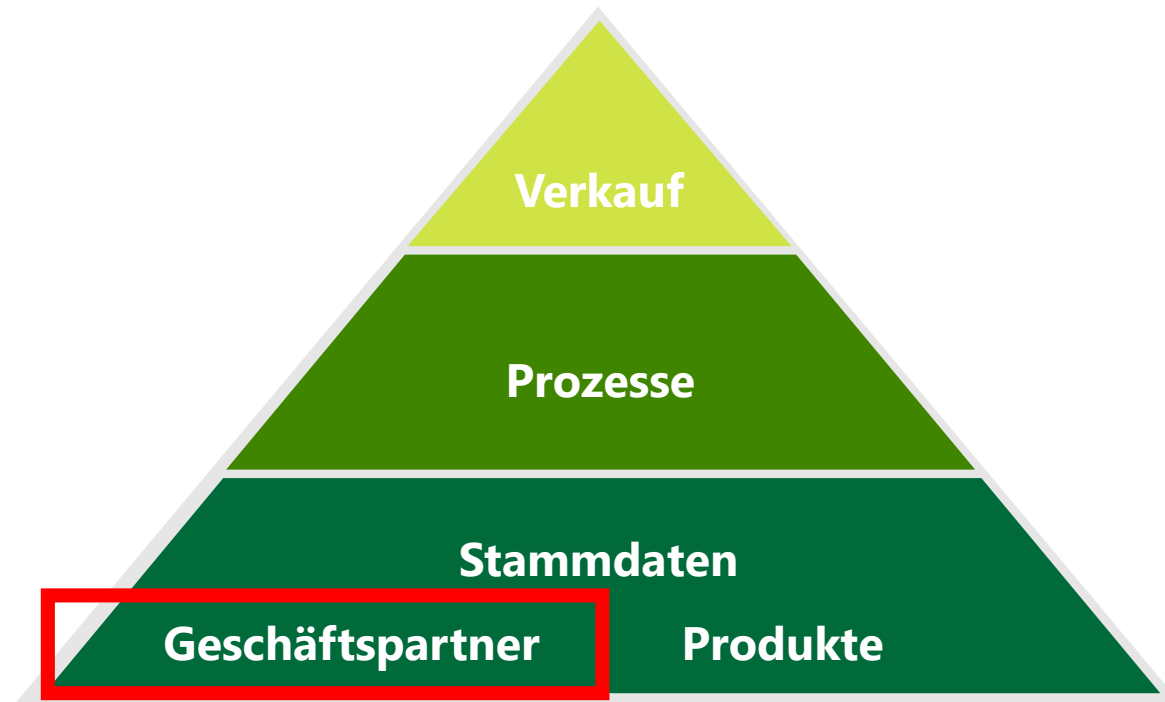
## Voraussetzungen für GO-Live:

- Vorgängig mögliche Einflüsse auf aktuelles Tagesgeschäft prüfen (Konditionen, Stammdaten, Arbeitsabläufe)
- Einheitliche Geschäftspartnerdaten (MDS)
- Aufträge werden initial im B4L erfasst
- Lagerbestände im Griff
  - Wareneingänge müssen unmittelbar erfasst werden.
  - Korrekturen müssen nachgeführt werden.

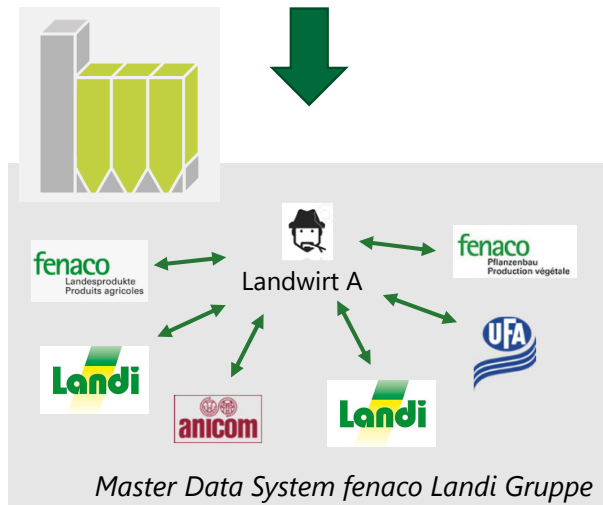
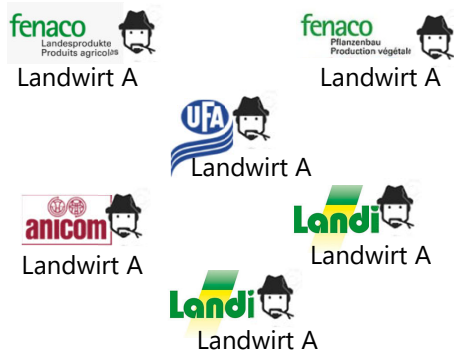
→ Agrar Mitarbeitende sollen bei der täglichen Arbeit in der LANDI durch B4L unterstützt werden.



# fLG Master Data System (MDS)



# MDS: Grundlage für Digitalisierung



- Gemeinsame Definition der Spielregeln und Etablierung einheitlicher Datenpflege
- Verfügbarkeit von aktuellen, korrekten und vollständigen GP-Stammdaten mit Verbindungen zu den Quellsystemen
- fLG Partner-Nr. wird auf allen Systemen als Referenz verwendet (Barto, Bestellprozess, Auftragsimport)
- Reduktion administrativer Aufwand



# fLG Master Data System (MDS)

- 5 SGE's (Anicom, Landesprodukte, Melior, Pflanzenbau, UFA) & 85 LANDI arbeiten bereits auf dem Produktiv-System (15 LANDI folgen noch).
- Bisher 89'000 Golden Records generiert
- 5 Pilot-LANDI für digitalen Bestellprozess Pflanzenbau

## **Erste Erfahrungen:**

MDS ist ein Admin-Thema

- Auf Produktiv-System  $\neq$  bereit für digitale Geschäftsmodelle
- Keine LANDI / SGE ist heute bereit zur Abwicklung von fehlerfreien digitalen Prozessen (z.B. Bestellprozess Pflanzenbau).





# fLG Master Data System (MDS)

Unsere Aufgabe

Projektstand

Ziele und Nutzen

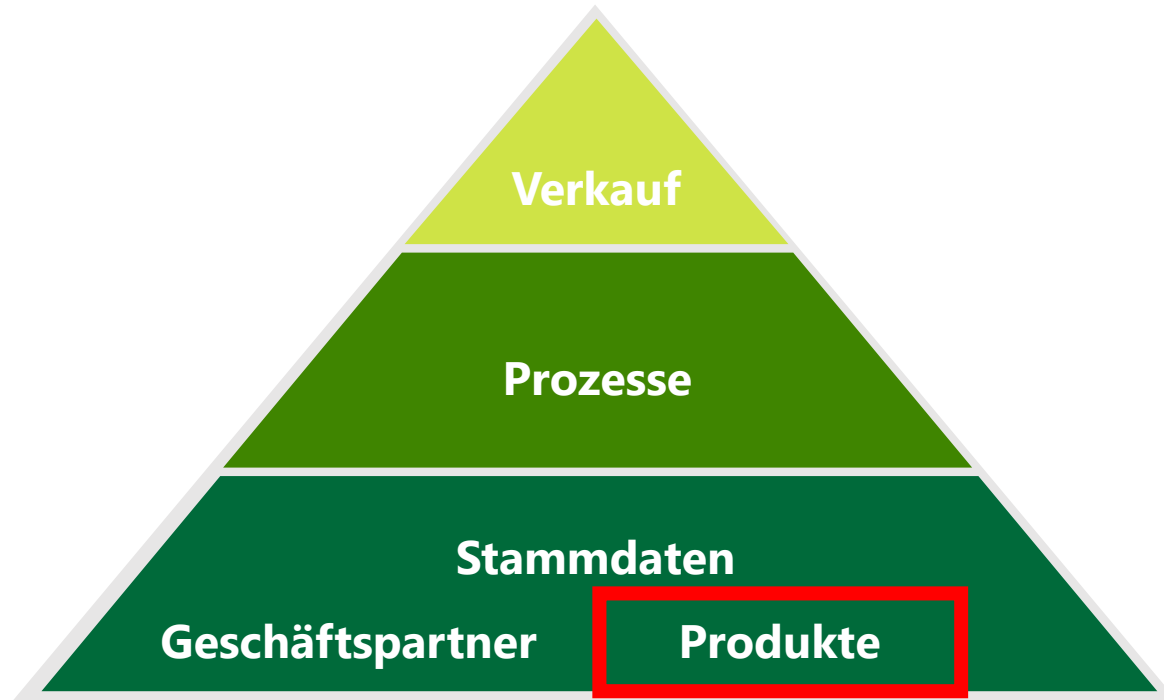
- MDS ist auch **Chef** Sache.
- Die Digitalisierung erfordert eine einheitliche Sprache.
- Bei **Unsicherheit** genau **abklären** oder bei uns melden.



Stellen wir sicher, dass unsere Daten  
**Schmiermittel** - und **nicht Sand** – in unserem  
Digitalisierungsgetriebe sind.



# Produkt und Preis

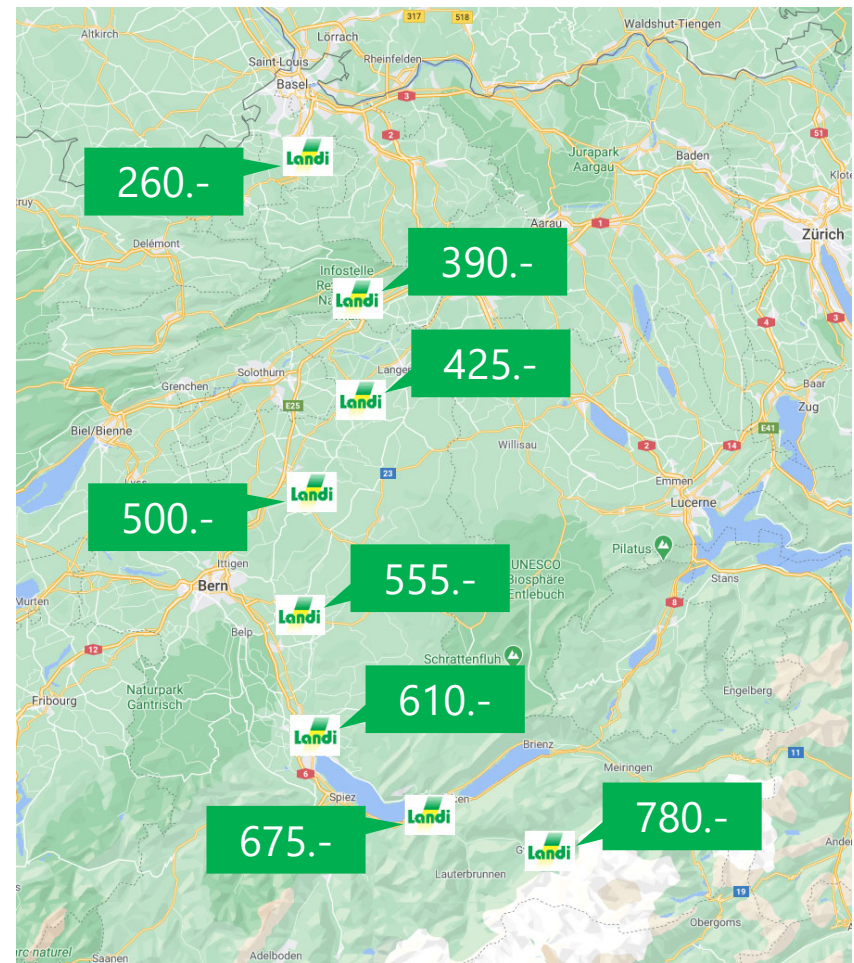


# Digitalisierung ohne Preise?



# Agrarhandel ≠ Detailhandel

Ziele und Nutzen



## Detailhandel



## Agrarhandel

CHF 520.-  
Differenz  
auf 22t Lose  
ab Basel



# Preise als Service

- **Agronet heute**

- Produkt
- Verpackung



- **Preisservice morgen**

- Ort
- Menge
- Zeitpunkt

= Unverbindliche Preisempfehlung & LANDI Preis



# Preisliste als Service

- **Analyse durchgeführt**

- Bestehende Preislisten analysiert
- Mögliche Dimensionen für den Preis definiert
- Entschieden das Projekt als Service durchzuführen

- **Kick-off Dezember 2021**



# Produkte und Preise

Unsere Aufgabe

Projektstand

Ziele und Nutzen

- **Artikelharmonisierung heute starten**

- Ist der Artikel Aussagekräftig genug für eine Bestellung von Produkt und Verpackung?
- Gibt es Informationen neben dem Artikel heute noch übermittelt werden müssen?  
→ Artikel trennen
- Gibt es Artikel Unterscheidungen welche für die Bestellung redundant/irrelevant sind?  
→ Artikel eliminieren



Nur wer Stammdaten pflegt, kann digitale Prozesse ernten.