

Fallstudie

Coca-Cola

„Pay by the Drink“-Flexibilität steigert Effizienz und Umsatz
bei Coca-Colas internationaler Bottling
Investments Group (BIG)

Das ausgeklügelte Distributionsmodell der Coca-Cola Company umfasst ein Partnernetzwerk von Franchiseabfüllern, die Markengetränke herstellen, verpacken, vermarkten und an ihre eigenen Kunden und Automatenverkaufspartner verteilen, die die Produkte dann an die Verbraucher verkaufen. All diese Abfüllpartner arbeiten eng mit ihren Kunden (Lebensmittelgeschäften, Restaurants, Straßenhändlern, Mini-Märkten, Kinos, Vergnügungsparks usw.) zusammen, um örtlich zugeschnittene, gemeinsam mit Coca-Cola entwickelte Strategien umzusetzen. Dieses Netzwerk von Abfüllern verkauft den Verbrauchern Coca-Cola-Produkte von über 1,9 Milliarden Portionen pro Tag.

Vor über 10 Jahren gründete Coca-Cola seine Bottling Investments Group (BIG), um die firmeneigenen Abfüllressourcen zu verwalten. Die Gruppe sollte den Abfüllern dabei helfen, die gleichen hohen Standards zu erreichen, die Coca-Cola für alle Abfüllfranchisenehmer auf der ganzen Welt vorgibt.

Heute managt die BIG Abfüllbetriebe in 18 Ländern, darunter Schwellenländer wie Indien, Vietnam, Sri Lanka, Nepal, Myanmar und Bangladesch, und ist für mehr als 25 % des gesamten Systemvolumens verantwortlich.

Als Coca-Cola die BIG ins Leben rief, standen die einzelnen Abfüller, die das Unternehmen ins Boot holte, aufgrund der Einzigartigkeit ihrer Märkte vor ganz unterschiedlichen

geschäftlichen Problemen. Trotz dieser Herausforderungen gelang es der BIG, ihre Vision zu verwirklichen, sich zu einem vorbildlichen Abfüller zu entwickeln. Dazu investierte man langfristig in die Infrastruktur und schuf die richtige Firmenkultur, um ein tragfähiges, gesundes Unternehmen auf die Beine zu stellen.

„Als wir über die Jahre gewachsen sind, richtete sich der Fokus unserer Unternehmensführung stets auf die Umsetzung wichtiger strategischer Initiativen in den Bereichen Supply Chain, Absatz, Umsatz- und Gewinngenerierung“, erklärt Javier Polit, ehemaliger CIO bei der BIG. „Darüber hinaus haben wir daran gearbeitet, mithilfe erstklassiger Entwicklungsprogramme Führungsfähigkeiten auf allen Ebenen aufzubauen – von den Aufsichtspersonen im Betrieb bis hin zu den Führungskräften.“

Dieser erfolgreiche Rahmen hilft neuen Abfüllern in der BIG, ihre Effizienz und ihren Umsatz dank erstklassiger Tools und bewährter Prozesse schneller zu steigern, als sie es allein schaffen könnten. Am Ende kehren möglicherweise viele Abfüller aus der BIG in das Franchisesystem zurück. Kennzahlen zeigen, dass diese Abfüller in der Regel weiterhin auf einem hohen Niveau arbeiten.

Die Herausforderung

Erklärtes Ziel der BIG ist es, bei all ihren Abfüllern für mehr Effizienz, höhere Umsätze, mehr Transparenz und höhere Standards zu sorgen. Die Abfüller in der BIG waren jedoch jeweils mit ganz eigenen, für ihr Geschäft und ihre Märkte charakteristischen Herausforderungen konfrontiert. Somit bestand die Herausforderung für das Unternehmen darin, wie den jeweiligen Schwierigkeiten und Anforderungen einer sehr heterogenen Gruppe von Abfüllern mit einer effizienten Infrastruktur und standardisierten Prozessen zu begegnen wäre.

Ein wichtiger Aspekt war die Erhöhung der Flexibilität, die Verringerung der Komplexität und die Kosten für den Betrieb der geschäftskritischen Anwendungen, die von allen Abfüllern genutzt wurden. Hierdurch motiviert und getrieben vom Wunsch, die kapitalintensiven, höchst unflexiblen lokalen Umgebungen in zwei ausgelagerten Rechenzentren aufzugeben, begann die BIG 2012 ihren Vorstoß in das Cloud-Computing.

Die ursprüngliche Lösung umfasste die Auslagerung des Hostings dieser erfolgskritischen Anwendungen, wozu auch die geschäftskritischen SAP-Systeme des Unternehmens gehörten.



Zwar führten diese anfänglichen Bemühungen tatsächlich dazu, dass BIG-Abfüller erfolgreich von einem CAPEX- auf ein OPEX-Modell umstellten, und ermöglichten Ersparnisse, doch brachte die Lösung auch Schwierigkeiten mit sich. Trotz dieser ersten Schritte in Richtung Cloud waren die Gesamtkosten der BIG für den Betrieb ihrer geschäftskritischen Anwendungen nach wie vor ziemlich hoch.

Die Senkung der Betriebskosten für diese grundlegenden Anwendungen stellte eine große Chance dar, nicht nur das Unternehmensergebnis positiv zu beeinflussen, sondern auch die technologische und finanzielle Flexibilität des Systems zu erhöhen.

Die Lösung

Im Frühjahr 2016 begann die BIG mit der Umstellung auf Virtustream Enterprise Cloud. Diese komplexe, mehrere Systeme umfassende SAP-Migration erfolgte für sieben internationale Abfüller der BIG über einen Zeitraum von sechs Monaten.

„Bei diesem neuen Modell müssen wir nicht mehr den optimalen Servicelevel für unsere Cloudbereitstellung berechnen, indem wir uns durch komplexe Preisoptionen durcharbeiten und schwierige Verhandlungen führen. Stattdessen werden die Serviceanforderungen entsprechend den Bedürfnissen der jeweiligen IT-Umgebung oder Anwendung automatisch und dynamisch optimiert“, erläutert Polit.

Für die BIG bedeutet dies, dass die Abfüller buchstäblich „pro Getränk bezahlen“ können („Pay by the Drink“ bzw. nutzungsbasiert). Das bringt nicht nur erhebliche Kosteneinsparungen, sondern schafft auch mehr Transparenz im Bereich Verbrauch, was die Effizienz noch weiter steigern kann.

Dank der neuesten Intel® Xeon® E7 v4 Prozessoren bietet Virtustream kostengünstige Performance und Skalierbarkeit, wovon die BIG und ihre Kunden profitieren. Zudem schützt Virtustream die Daten der BIG mithilfe wichtiger Sicherheitsfunktionen der Intel® Xeon® Prozessoren, darunter Intel AES-NI zur Datenverschlüsselung und Intel® TXT, was durch Plattformnachweise für höhere Manipulationssicherheit sorgt.

Diese Technologien tragen auch dazu bei, dass Workloads nur auf vertrauenswürdige Server verschoben werden und alle Daten sowohl im Ruhezustand als auch bei der Übertragung zwischen Rechenzentren des Unternehmens und Rechenzentren von Virtustream geschützt sind. Somit kann die BIG darauf vertrauen, dass ihr geistiges Eigentum, ihre Kunden- und Mitarbeiterdaten sowie andere sensible Informationen durch eine der fortschrittlichsten Sicherheitstechnologien geschützt werden.

Die Vorteile

Die Migration zu Virtustream Enterprise Cloud brachte der BIG Kosteneinsparungen. Durch die Einführung eines nutzungsbasierten Modells verringerten sich die Gesamtbetriebskosten für die unternehmenskritischen Anwendungen. Zudem wird davon ausgegangen, dass durch zukünftige Optimierungen der Plattform die BIG weitere Kostensenkungen realisieren kann.

Darüber hinaus bietet die Virtustream-Cloud mehr Flexibilität für individuelle Abfüller. Dank nutzungsbasierter Preise hat jeder Abfüller direkte Kontrolle über die eigenen Kosten und erhält volle Transparenz bezüglich der Nutzungsdaten. Virtustream bietet allen Abfüllern einzigartige Tools und automatisierte Prozesse, mit denen sie die Betriebszeit von Nicht-Produktionssystemen verkürzen und Storage Tiers optimieren können. Wir gehen davon aus, dass dieser Schritt im Laufe der Zeit zusätzliche Kosteneinsparungen bringen wird.

Führend im Bereich Cloud

Die Bereitschaft der BIG, diese umfangreiche Migration der Cloudinfrastruktur durchzuführen, macht sie zu einem Vorreiter im Cloudbereich.

Kontakt

Weitere Informationen zu Virtustream Enterprise Cloud erhalten Sie per E-Mail unter info@virtustream.com oder unter www.virtustream.com/intl/de-de/.

Informationen über Virtustream

Virtustream, ein Unternehmen von Dell Technologies, ist ein Anbieter von Cloudservices und Softwarelösungen der Enterprise-Klasse, dem Unternehmen weltweit bei der Migration ihrer geschäftskritischen Anwendungen in die Cloud und beim Betrieb dieser Cloudlösungen vertrauen. Die xStream®-Managementplattform und die Infrastructure as a Service (IaaS) von Virtustream erfüllen die Anforderungen von Unternehmen, Serviceanbietern und Behörden bei komplexen Produktionsanwendungen in der Cloud – in Bezug auf Sicherheit, Compliance, Performance, Effizienz und verbrauchs-basierte Fakturierung. Dies gilt unabhängig davon, ob es sich um eine Private, Public oder Hybrid Cloud handelt.

