



Sustainability Meets procurement

Procurement Summit MasterClass

29 September 2021 · Berlin

Oliver Oehmke, ivalua

Marcel Bach, Capgemini Invent

Florian Sommer, Capgemini Invent





OLIVER

OEHMKE



MARCEL

BACH



FLORIAN

SOMMER

RELEVANZ

FÜR DEN EINKAUF

EMISSIONSTRANSPARENZ

AUS DER LIEFERKETTE

DIE ROLLE VON TECHNOLOGIE

AM BEISPIEL IKEA

Hintergrund

2020iger Jahre als entscheidendes Jahrzehnt

“Unternehmen, die sich nicht an den Klimawandel anpassen, gehen unweigerlich Bankrott.”

Mark Carney,
Bank of England



Sinkendes CO2-Budget



Steigende Sensibilisierung (B2B- & B2C)



Neue Gesetze & Regularien



Steigende Anforderungen aus dem Kapitalmarkt

RELEVANZ FÜR DEN EINKAUF



80%

Aller THG-Emissionen kommen aus
der Lieferkette

EMISSIONSTRANSPARENZ IM EINKAUF – **ABER WIE?**

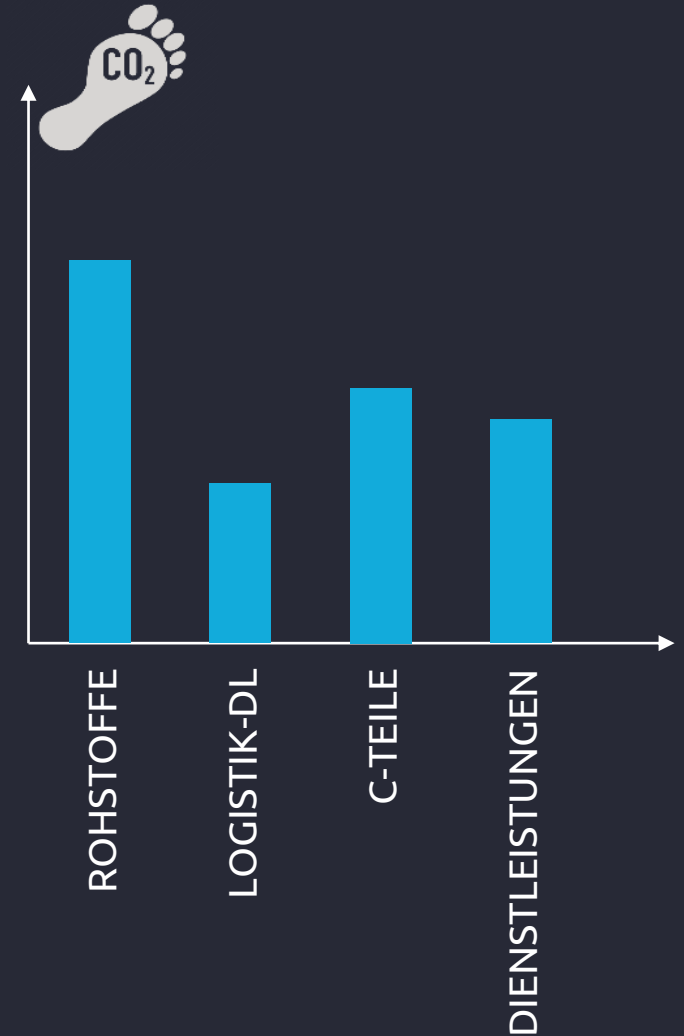


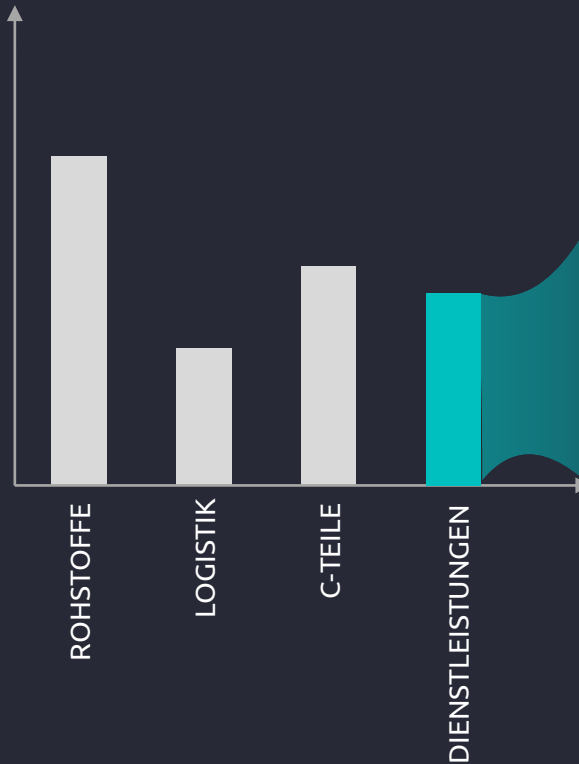
EINKAUFSS-
VOLUMINA

LIEFERANTEN-
DATEN

WARENGRUPPEN-
STRUKTUR

MATCHING MIT
EMISSIONSFAKTOREN
(E-cl@ass/ UNSPSC/
länderspezifisch)





WARENGRUPPE "DIENSTLEISTUNGEN"

Identifizierter Hot Spot



Reduktionspotenzial
ersichtlich



WG-spezifische Strategien
empfohlen



Bewertung auf Produktebene
(LCA) empfohlen



Konzernebene

Warengruppenebene

Lieferantenebene

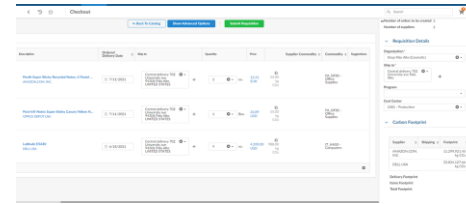
Produkt-Ebene

EMISSIONSTRANSPARENZ IM EINKAUF – MIT WELCHER TECHNOLOGIE?

Die Lösung zum Messen und Verbessern des Carbon Footprint Ihrer Lieferkette

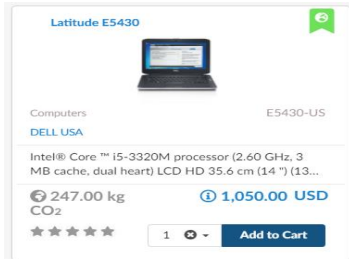
MONITOR

Carbon Footprint Center



CONTROL

Carbon Workflow



Alle Bestellungen
Alle Lieferanten

REPORT

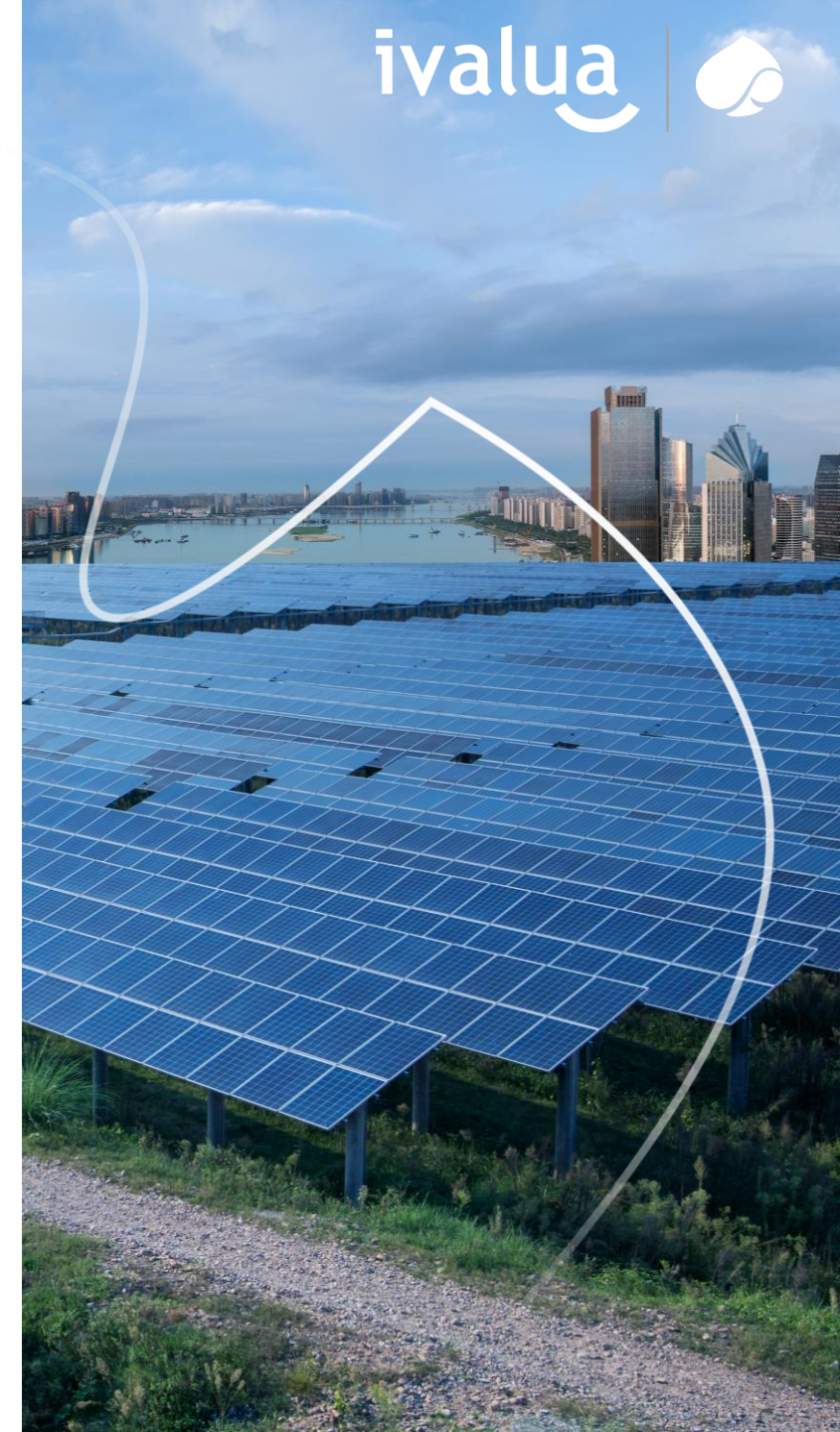
Carbon Footprint
Dashboard

IMPROVE

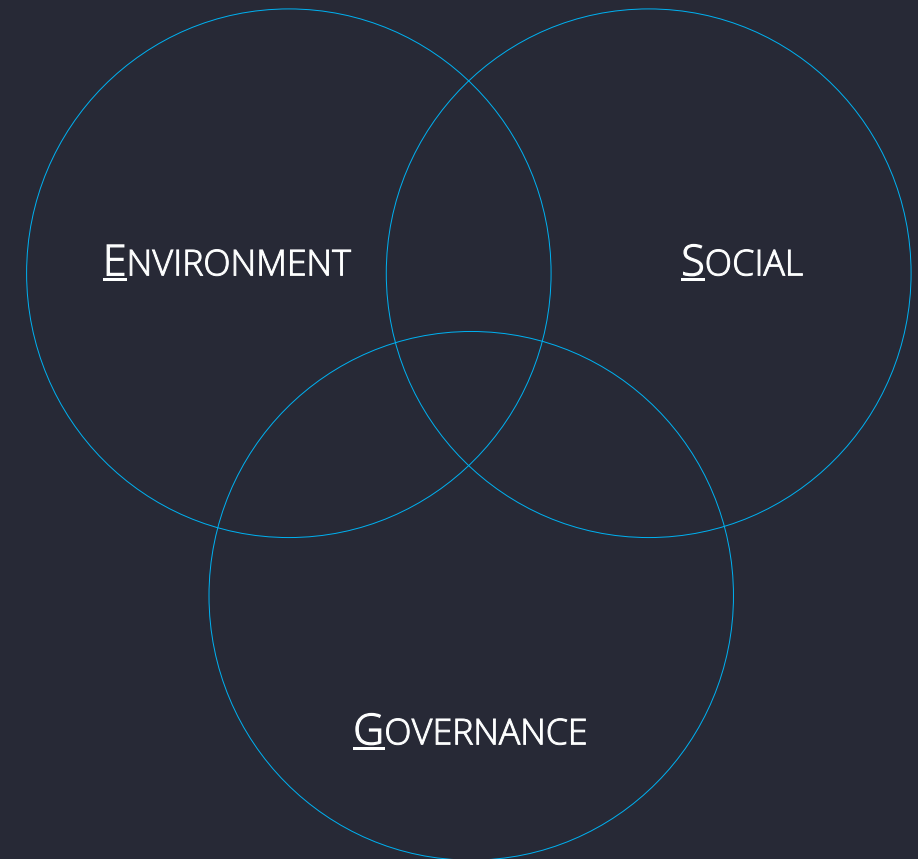
Carbon Purchasing Cycle

TARGET

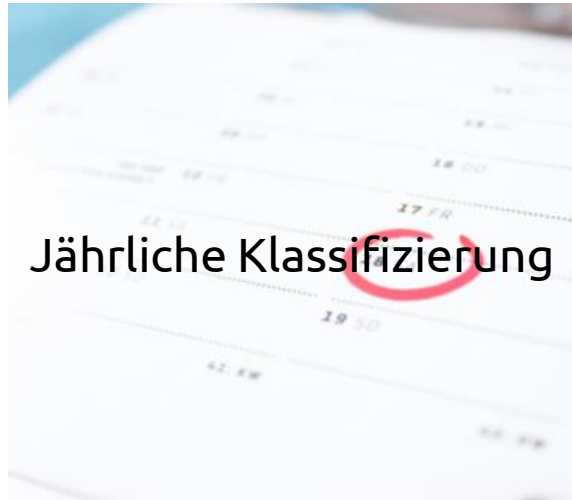
Carbon Budget



Relevante Fragestellungen für den Einkauf existieren in allen Nachhaltigkeitsdimensionen



Nachhaltigkeit als Bestandteil der Lieferantenklassifizierung bei IKEA



Klassifizierung anhand von harten und weichen Kriterien



Category Manager kann kalkulierte Klassifizierung übersteuern

Jeder aktive Lieferant wird jährlich klassifiziert

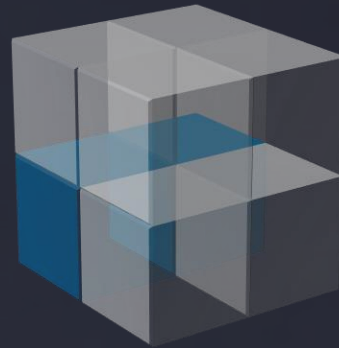


KPI Scores werden in Relation zu Warengruppenzielen berechnet



Der strategische fit ist die Basis der Lieferantenbewertung und wird durch das zuständige Einkaufsteam evaluiert

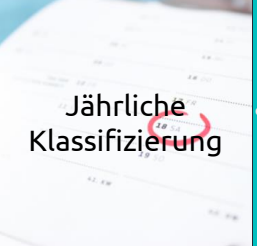
 <p>Jährliche Klassifizierung</p>	 <p>Klassifizierung anhand von harten und weichen Kriterien</p>
 <p>Jeder aktive Lieferant wird jährlich klassifiziert</p>	 <p>Nachhaltigkeit als Focus-Area der Klassifizierung</p>
 <p>Warengruppenspezifische Kriterien</p>	 <p>Category Manager kann kalkulierte Klassifizierung übersteuern</p>
 <p>KPI Scores werden in Relation zu Warengruppenzielen berechnet</p>	 <p>Teamleistung</p>



Strategischer Fit

Abhängigkeit

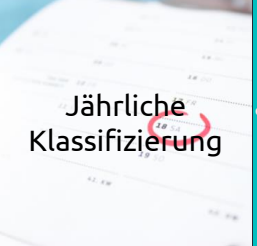



Nachhaltigkeit und CSR sind zwei Hauptkriterien für die Lieferantenbewertung

 <p>Jährliche Klassifizierung</p>	<p>Klassifizierung anhand von harten und weichen Kriterien</p>
<p>Jeder aktive Lieferant wird jährlich klassifiziert</p>	 <p>Nachhaltigkeit als Focus-Area der Klassifizierung</p>
 <p>Warengruppenspezifische Kriterien</p>	<p>Category Manager kann kalkulierte Klassifizierung übersteuern</p>
<p>KPI Scores werden in Relation zu Warengruppenzielen berechnet</p>	 <p>Teamleistung</p>



- Der Anteil erneuerbarer Energien ist der Haupttreiber im Kriterium Nachhaltigkeit
- Die Gewichtung dieses Kriteriums wurde für die kommende Klassifizierung erneut erhöht
- Nur Lieferanten mit einer guten Nachhaltigkeitsbewertung können als 'Priorisierter Lieferant' klassifiziert werden
- Verstöße gegen CSR und Nachhaltigkeits-Richtlinien führen, unabhängig der sonstigen Bewertung, zur Klassifizierung 'Kritisch' oder werden direkt zum 'Phase-out' vorgesehen.


Die Lieferantenleistung wird mit KPIs gemessen und die Punktzahl anhand warengruppenspezifischer Ziele berechnet

 <p>Jährliche Klassifizierung</p>	<p>Klassifizierung anhand von harten und weichen Kriterien</p>
<p>Jeder aktive Lieferant wird jährlich klassifiziert</p>	 <p>Nachhaltigkeit als Focus-Area der Klassifizierung</p>
 <p>Warengruppenspezifische Kriterien</p>	<p>Category Manager kann kalkulierte Klassifizierung übersteuern</p>
<p>KPI Scores werden in Relation zu Warengruppenzielen berechnet</p>	 <p>Teamleistung</p>



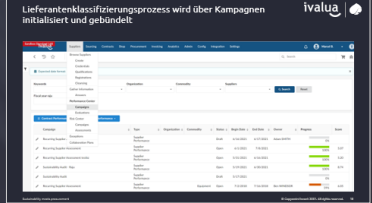
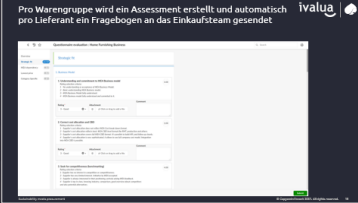
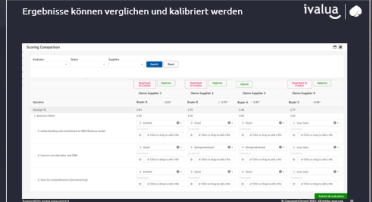
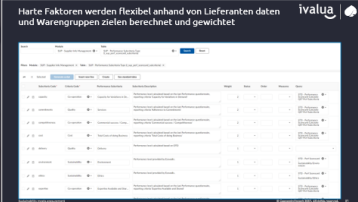
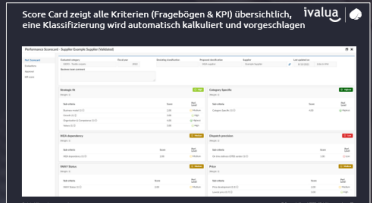



- Der Anteil erneuerbarer Energien ist der Haupttreiber im Kriterium Nachhaltigkeit
- Die Gewichtung dieses Kriteriums wurde für die kommende Klassifizierung erneut erhöht
- Nur Lieferanten mit einer guten Nachhaltigkeitsbewertung können als 'Priorisierter Lieferant' klassifiziert werden
- Verstöße gegen CSR und Nachhaltigkeits-Richtlinien führen, unabhängig der sonstigen Bewertung, zur Klassifizierung 'Kritisch' oder werden direkt zum 'Phase-out' vorgesehen.

Ein ganzheitlicher Bewertungsprozess sichert die richtige Klassifizierung und die Identifizierung von Entwicklungsbereichen

 Jährliche Klassifizierung	Klassifizierung anhand von harten und weichen Kriterien
Jeder aktive Lieferant wird jährlich klassifiziert	Nachhaltigkeit als Focus-Area der Klassifizierung
 Warengruppenspezifische Kriterien	Category Manager kann kalkulierte Klassifizierung übersteuern
KPI Scores werden in Relation zu Warengruppenzielen berechnet	 Teamleistung



- Der Anteil erneuerbarer Energien ist der Haupttreiber im Kriterium Nachhaltigkeit
- Die Gewichtung dieses Kriteriums wurde für die kommende Klassifizierung erneut erhöht
- Nur Lieferanten mit einer guten Nachhaltigkeitsbewertung können als 'Priorisierter Lieferant' klassifiziert werden
- Verstöße gegen CSR und Nachhaltigkeits-Richtlinien führen, unabhängig der sonstigen Bewertung, zur Klassifizierung 'Kritisch' oder werden direkt zum 'Phase-out' vorgesehen.

Lieferantenklassifizierungsprozess wird über Kampagnen initialisiert und gebündelt

Sandbox Standard 168

Suppliers Sourcing Contracts Shop Procurement Invoicing Analytics Admin Config Integration Settings

Marcel B.

Expected date format:

Keywords

Fiscal year raju

Organization Commodity Suppliers

Search Search Reset

Contract Performance

Campaign	Type	Organization	Commodity	Status	Begin Date	End Date	Owner	Progress	Score
Recurring Supplier	Supplier Performance			Draft	6/16/2021	6/17/2021	Adam SMITH	0%	
Recurring Supplier Assessment	Supplier Performance			Open	6/1/2021	7/8/2021		100%	5.07
Recurring Supplier Assessment testbz	Supplier Performance			Open	5/31/2021	6/16/2021		100%	5.20
Sustainability Audit - Raju	Supplier Performance			Open	5/19/2021	6/30/2021		100%	8.74
Sustainability Audit	Supplier Performance			Draft	5/17/2021			0%	
Recurring Supplier Assessment	Supplier Performance		Equipment	Open	7/2/2018	7/16/2018	Ben WINDSOR	59%	6.05

Pro Warengruppe wird ein Assessment erstellt und automatisch pro Lieferant ein Fragebogen an das Einkaufsteam gesendet

Questionnaire evaluation : Home Furnishing Business

Overview

Strategic fit 6 / 17

IKEA dependency 0 / 1

Lowest price 0 / 1

Category Specific 0 / 2

Strategic fit

1. Business Model

1. Understanding and commitment to IKEA Business model 3.00

Rating selection criteria:

- 1 - No understanding or acceptance of IKEA Business Model.
- 2 - Basic understanding IKEA Business model.
- 3 - IKEA Business Model fully understood.
- 4 - IKEA Business model fully understood and committed to it.

Rating* 3 - Good Attachment Comment

Click or drag to add a file

2. Correct cost allocation and CBD 3.00

Rating selection criteria:

- 1 - Supplier's cost allocation does not reflect IKEA Cost break down format.
- 2 - Supplier's cost allocation reflects basic IKEA CBD level format like RMT, production and others.
- 3 - Supplier's cost allocation covers full IKEA CBD format. It's possible to build APL and follow up clearly.
- 4 - Supplier's cost allocation is very sophisticated, it allows to see full company cost model; Integration into IKEA CBD is possible.

Rating* 3 - Good Attachment Comment

Click or drag to add a file

3. Seek for competitiveness (benchmarking) 4.00

Rating selection criteria:

- 1 - Supplier has no interest in competition or competitiveness.
- 2 - Supplier has very limited interest. Initiative by IKEA accepted.
- 3 - Supplier is always interested in their positioning, actively asking IKEA feedback.
- 4 - Supplier is top in class, knowing industry, comparison, good overview about competitors and also potential alternatives.

Submit

Ergebnisse können verglichen und kalibriert werden

Scoring Comparison

Evaluator: Status: Suppliers:

	Demo Supplier 1		Demo Supplier 2		Demo Supplier 3		Demo Supplier 4	
	Buyer A	- 2.61*	Buyer B	- 2.73*	Buyer A	- 3.49*	Buyer C	- 3.18*
Strategic fit	2.84		2.95		3.48		2.79	
1. Business Model	2.50		3.50		3.00		1.00	
1. Understanding and commitment to IKEA Business model	2 - Limited <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>		3 - Good <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>		3 - Good <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>		1 - Low, basic <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>	
2. Correct cost allocation and CBD	3 - Good <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>		4 - Strong/advanced <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>		4 - Strong/advanced <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>		1 - Low, basic <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>	
3. Seek for competitiveness (benchmarking)	2 - Limited <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>		3 - Good <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>		3 - Good <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>		1 - Low, basic <input type="button" value="x"/> <input type="button" value="v"/> Comment <input type="button" value="i"/> <input type="button" value="Click or drag to add a file"/>	

Harte Faktoren werden flexibel anhand von Lieferanten daten und Warengruppen zielen berechnet und gewichtet

Search Module: SUP - Supplier Info Management Table: SUP - Performance Subcriteria Type (t_sup_perf_scorecard_subcriteria)

Filters Module: SUP - Supplier Info Management Table: SUP - Performance Subcriteria Type (t_sup_perf_scorecard_subcriteria)

0 Selected

<input type="checkbox"/>	Subcriteria Code*	Criteria Code*	Performance Subcriteria	Subcriteria Description	Weight	Status	Order	Measures	Query
<input type="checkbox"/>	capacity	Co-operation <input type="button" value="x"/>	Capacity for Variations in De...	Performance level calculated based on the last Performance questionnaire, reporting criteria 'Capacity for Variations in Demand'	2	<input type="button" value="v"/>	<input type="text"/>	<input type="button" value="v"/>	STD - Performance Scorecard Calculate QST Perf Subcriteria <input type="button" value="x"/>
<input type="checkbox"/>	commitments	Quality <input type="button" value="x"/>	Services	Performance level calculated based on the last Performance questionnaire, reporting criteria 'Adherence to Commitments'	2	<input type="button" value="v"/>	<input type="text"/>	<input type="button" value="v"/>	STD - Performance Scorecard Calculate QST Perf Subcriteria <input type="button" value="x"/>
<input type="checkbox"/>	competitiveness	Co-operation <input type="button" value="x"/>	Commercial success / Comp...	Performance level calculated based on the last Performance questionnaire, reporting criteria 'Commercial success / Competitiveness'	2	<input type="button" value="v"/>	<input type="text"/>	<input type="button" value="v"/>	STD - Performance Scorecard Calculate QST Perf Subcriteria <input type="button" value="x"/>
<input type="checkbox"/>	cost	Cost <input type="button" value="x"/>	Total Costs of doing Business	Performance level calculated based on the last Performance questionnaire, reporting criteria 'Total Costs of doing Business'	2	<input type="button" value="v"/>	<input type="text"/>	<input type="button" value="v"/>	STD - Performance Scorecard Calculate QST Perf Subcriteria <input type="button" value="x"/>
<input type="checkbox"/>	delivery	Quality <input type="button" value="x"/>	Delivery	Performance level calculated based on OTD	1	<input type="button" value="v"/>	<input type="text"/>	<input type="button" value="v"/>	<input type="button" value="v"/>
<input type="checkbox"/>	environment	Sustainability <input type="button" value="x"/>	Environment	Performance level provided by Ecovadis.	1	<input type="button" value="v"/>	<input type="text"/>	<input type="button" value="v"/>	STD - Perf Scorecard - Sustainability/Environment <input type="button" value="x"/>
<input type="checkbox"/>	ethics	Sustainability <input type="button" value="x"/>	Ethics	Performance level provided by Ecovadis.	1	<input type="button" value="v"/>	<input type="text"/>	<input type="button" value="v"/>	STD - Perf Scorecard - Sustainability/Ethics <input type="button" value="x"/>
<input type="checkbox"/>	expertise	Co-operation <input type="button" value="x"/>	Expertise Available and Shar...	Performance level calculated based on the last Performance questionnaire, reporting criteria 'Expertise Available and Shared'	1	<input type="button" value="v"/>	<input type="text"/>	<input type="button" value="v"/>	STD - Performance Scorecard Calculate QST Perf Subcriteria <input type="button" value="x"/>

Score Card zeigt alle Kriterien (Fragebögen & KPI) übersichtlich, eine Klassifizierung wird automatisch kalkuliert und vorgeschlagen

Performance Scorecard - Supplier Example Supplier (Validated)

Evaluated category: 10093 - Textile carpets | Fiscal year: 2022 | Deviating classification: | Proposed classification: IKEA supplier | Supplier: Example Supplier | Last updated on: 8/10/2021 3:06:14 PM

Business team comment

Strategic fit

(Weight: 1) High

Sub-criteria	Score	Perf. Level
Business model (1) ⓘ	2.00	Medium
Growth (1) ⓘ	3.00	High
Organisation & Competence (1) ⓘ	4.00	Highest
Values (1) ⓘ	3.00	High

Category Specific

(Weight: 1) Highest

Sub-criteria	Score	Perf. Level
Category Specific (1) ⓘ	4.00	Highest

IKEA dependency

(Weight: 1) Medium

Sub-criteria	Score	Perf. Level
IKEA dependency (1) ⓘ	2.00	Medium

Dispatch precision

(Weight: 1) Low

Sub-criteria	Score	Perf. Level
On time delivery (OTD) sender (1) ⓘ	1.00	Low

IWAY Status

(Weight: 1) Medium

Sub-criteria	Score	Perf. Level
IWAY Status (1) ⓘ	2.00	Medium

Price

(Weight: 1) Medium

Sub-criteria	Score	Perf. Level
Price development (0.3) ⓘ	2.00	Medium
Lowest price (0.7) ⓘ	3.00	High

Performance tab zeigt aktuelle Score Card und zeigt den Trend & Historie des Lieferanten

- Overview
- Identity
- Contacts
- Supplier sites
- Business team
- Accounting/Tax
- Classification
- Contracts
- Documents
- Performance
- Ongoing activities
- Change log
- Workflow

Supplier classification

Product development capabilities

Update supplier classification

Supplier classification
Last updated on 6/16/2021
Evaluated category: Textile products
IKEA potential prioritized supplier

Strategic fit (Weight: 1) Medium

Sub-criteria (weight)	Score	Performance level
Business model (1) ⓘ	3.00	High
Growth (1) ⓘ	3.00	High
Organisation & Competence (1) ⓘ	2.00	Medium
Values (1) ⓘ	3.00	High

Category Specific (Weight: 1) High

Sub-criteria (weight)	Score	Performance level
Category Specific (1) ⓘ	3.00	High

IKEA dependency (Weight: 1) Medium

Sub-criteria (weight)	Score	Performance level
IKEA dependency (1) ⓘ	2.00	Medium

IWAY Status (Weight: 1) Medium

Sub-criteria (weight)	Score	Performance level
IWAY Status (1) ⓘ	2.00	Medium

Sustainability (Weight: 1) Highest

Sub-criteria (weight)	Score	Performance level
Renewable energy share (1) ⓘ	4.00	Highest
Supplier sustainability index (1) ⓘ	4.00	Highest

Dispatch precision (Weight: 1) Low

Sub-criteria (weight)	Score	Performance level
On time delivery (1) ⓘ	1.00	Low

Product quality (Weight: 1) High

Sub-criteria (weight)	Score	Performance level
Product quality development (0.3) ⓘ	3.00	High
Product quality rate (0.7) ⓘ	4.00	Highest

Price (Weight: 1) High

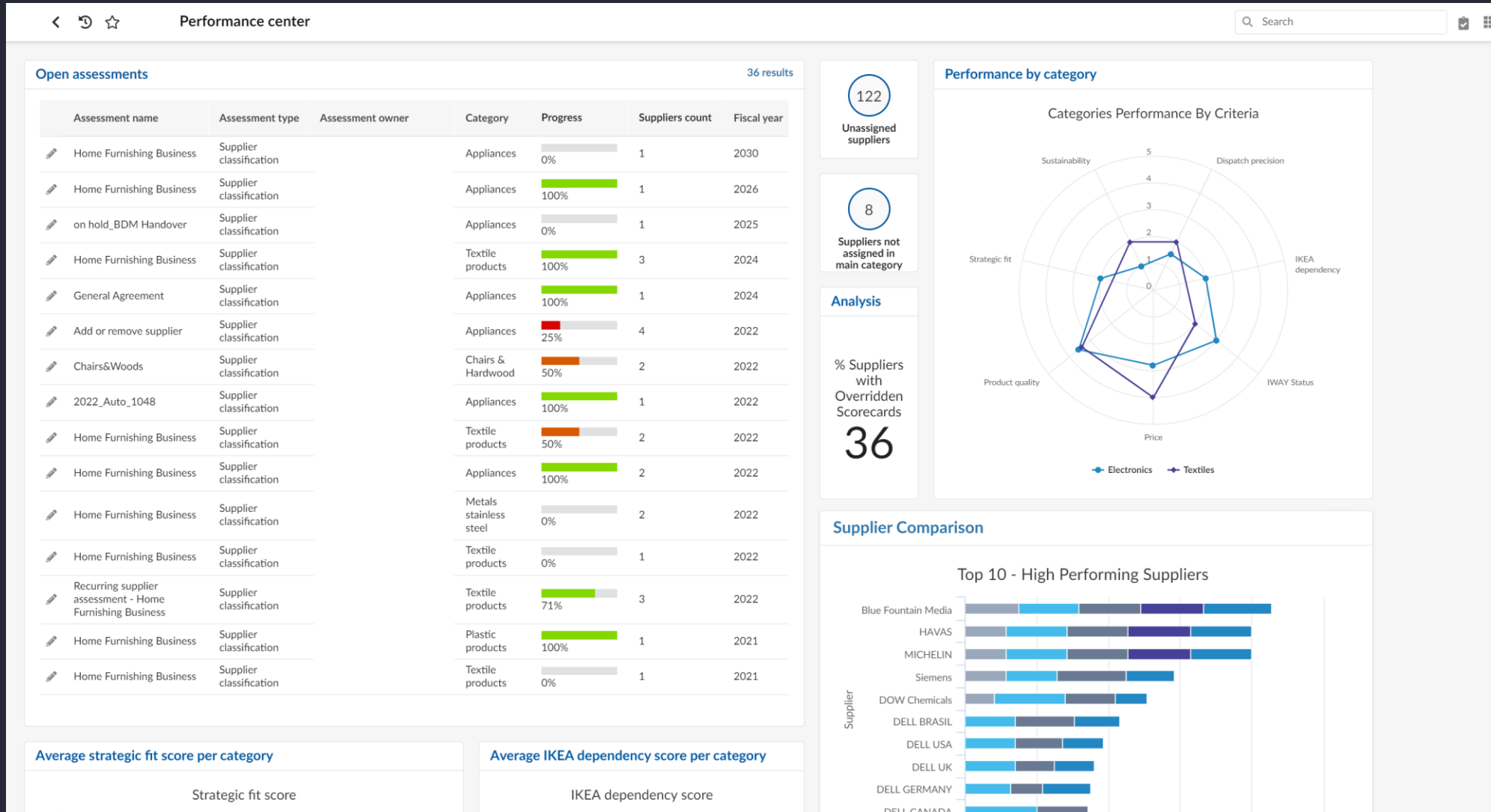
Sub-criteria (weight)	Score	Performance level
Lowest price (0.7) ⓘ	3.00	High

Trend and history

Performance by Criteria

Criteria	2021	2022
IKEA dependency	2.00	2.00
Category Specific	3.00	3.00
Strategic fit	3.00	3.00
IWAY Status	2.00	2.00
Price	3.00	3.00
Sustainability	4.00	4.00
Dispatch precision	1.00	1.00

Performance center bietet einen Überblick und Zusammenfassung der Aktivitäten



Weitere Berichte & Analysen in IVALUA unterstützen Lieferantenleistungen zu vergleichen

The dashboard displays several key metrics and charts for supplier classification:

- Dependency Performance Matrix:** A scatter plot showing the relationship between Supplier Performance (x-axis) and IKEA Dependency (y-axis).
- Price matrix:** A scatter plot showing the relationship between Supplier Lowest Price score (x-axis) and Price development Score (y-axis).
- Value per class:** A pie chart showing the distribution of suppliers across different categories: 12% for one class and 16% for another.
- #Critical Suppliers (currently):** 1
- #unclassified suppliers (currently):** 3
- % Deviating Classification:** 40
- Top 10 Suppliers (total Performance):** A horizontal bar chart showing the performance of the top 10 suppliers across various criteria.
- Bottom 10 Suppliers (total Performance):** A horizontal bar chart showing the performance of the bottom 10 suppliers across various criteria.
- Supplier Score per Criteria:** A radar chart comparing a supplier's performance across multiple criteria: Sustainability, Category Specific, Dispatch precision, IKEA dependency, IWAY Status, Price, Product quality, and Strategic fit.
- Average Category Score per Criteria:** A radar chart comparing the average scores of different categories (Textile products and Comfort Seating) across the same criteria.

IMUST non-conformities table:

Supplier number	Supplier name	Supplier Classification
SUP22204	Example Supplier	IKEA critical supplier

1 result(s)

FRAGEN?

**BESUCHEN
SIE UNS AM
IVALUA-STAND!**

VIELEN DANK!

GET THE FUTURE YOU WANT



About Capgemini Invent

As the digital innovation, consulting and transformation brand of the Capgemini Group, Capgemini Invent helps CxOs envision and build what's next for their organizations. Located in more than 30 offices and 25 creative studios around the world, its 7,000+ strong team combines strategy, technology, data science and creative design with deep industry expertise and insights, to develop new digital solutions and business models of the future.

Capgemini Invent is an integral part of Capgemini, a global leader in partnering with companies to transform and manage their business by harnessing the power of technology. The Group is guided everyday by its purpose of unleashing human energy through technology for an inclusive and sustainable future. It is a responsible and diverse organization of 270,000 team members in nearly 50 countries. With its strong 50 year heritage and deep industry expertise, Capgemini is trusted by its clients to address the entire breadth of their business needs, from strategy and design to operations, fueled by the fast evolving and innovative world of cloud, data, AI, connectivity, software, digital engineering and platforms. The Group reported in 2020 global revenues of €16 billion.

Get the Future You Want | www.capgemini.com/invent



This presentation contains information that may be privileged or confidential and is the property of the Capgemini Group.

Copyright © 2021 Capgemini. All rights reserved.