

STIEBEL ELTRON

Weltweite rollierende Vertriebs- und Absatzplanung sorgt für Bestandsoptimierung und effiziente Produktionsplanung



Gemeinsam haben STIEBEL ELTRON und die SDG-Berater eine umfassende Lösung für die Absatz- und Umsatzplanung auf Basis des All In One-Toolkits BOARD konzipiert und realisiert. Heute planen rund 100 Vertriebsverantwortliche weltweit auf Basis von abgesicherten Vorschlagswerten. Vorteile der Lösung sind tagesaktuelle Absatz- und Umsatzpläne und kontinuierliche Prozesstransparenz. Die nächtliche Plandatenübertragung an SAP unterstützt die Beschaffungsplanung im ERP-System. Das spart Aufwand, erhöht die Reaktionsfähigkeit und verbessert die Treffsicherheit der Planungen mit positivem Effekt auf die Bestände und die Produktionsauslastung.

UNTERNEHMEN

STIEBEL ELTRON ist eine international ausgerichtete Unternehmensgruppe und gehört weltweit zu den Markt- und

Technologieführern in den Bereichen Haustechnik und Erneuerbare Energien. Im Mittelpunkt der Gruppe – mit einem Gesamtumsatz in 2013 von über 460 Millionen Euro und weltweit 3.000 Beschäftigten – stehen die Stiebel Eltron GmbH & Co. KG sowie die Stiebel Eltron International GmbH mit ihren nationalen und internationalen Vertriebsorganisationen.

Technologieführern in den Bereichen Haustechnik und Erneuerbare Energien.

Mit fünf Produktionsstätten weltweit, 24 internationalen Tochtergesellschaften sowie Vertriebsorganisationen und Vertretungen in über 120 Ländern ist STIEBEL ELTRON global aufgestellt. Über 40 Prozent des Umsatzes entfallen auf das Ausland. Der Standort Holzminden ist der Hauptsitz der STIEBEL-ELTRON-Gruppe und zugleich größte Produktions-

Traditionell ist das Unternehmen auf Großhandel und Fachhandwerk hin orientiert. Diese Ausrichtung ist auch heute noch Unternehmensphilosophie.

AUFGABENSTELLUNG

Von einer manuellen Planung in Excel ausgehend begab sich STIEBEL ELTRON auf die Suche nach einem geeigneten Planungstool. Bis dahin planten die Vertriebsorganisationen weltweit einmal jährlich in einem mit historischen Daten befüllten Excel-Sheet.

STIEBEL ELTRON

- Haustechnik und Erneuerbare Energien
- Weltweit 3.000 Mitarbeiter
- Weltweit 24 Tochtergesellschaften, Vertriebsorganisationen und Vertretungen in über 120 Ländern

Art des Projektes

- Planung, grundlegendes Reporting und Analyse

Lösung

- BOARD
- Microsoft SQL Server

Vorteile & Nutzen

- Tägliche rollierende Vertriebs- und Absatzplanung
- Transparenter Planungsprozess
- Tagesaktueller Bedarfsplan unterstützt SAP-Beschaffungsplan
- Transparenz in der Produktion und optimale Lagerauslastung



Foto: Stiebel Eltron

Dieses musste zuvor länderspezifisch pro Vertriebsverantwortlichen hinsichtlich der zu beplanenden Artikel samt Preis und Währung vorbereitet werden. Hiermit war die zentrale Verwaltung in

Holzminden rund acht Wochen beschäftigt. Am Ende galt es die teilweise veränderten Excel-Sheets in mühevoller Kleinstarbeit zusammen zu führen. Im Ergebnis war der Planungsprozess enorm aufwendig, intransparent und durch das manuelle Zusammenführen fehleranfällig. Eine Aktualisierung dieser Planungen fand nur sporadisch und bezogen auf erkannte Problembereiche statt. Dem wollte STIEBEL ELTRON mit einem standardisierten und transparenten Planungsprozess innerhalb eines geeigneten Planungstools entgegentreten.

Flexibilität und Know-how überzeugten

Ziel war es den Planungsprozess so effizient wie möglich zu gestalten, die Fehlerquote zu senken und aktuelle Erkenntnisse ständig einfließen zu lassen, um damit die Planungsgüte zu erhöhen.

Im Rahmen eines Proof of Concepts und einem anschließenden Analyseworkshop überzeugte BOARD mit seinen umfassenden und flexiblen Planungsfunktionalitäten und die SDG-Berater mit ihrer Umsetzungskompetenz. Insbesondere die flexibel modifizierbaren Rechenlogiken in BOARD und die programmierfreie Nutzung haben STIEBEL ELTRON im Vergleich zu diversen anderen Planungstools überzeugt.

LÖSUNG

Mit Projektstart im Februar 2010 spezifizierten SDG-Berater gemeinsam mit den Fachabteilungen den im Analyseworkshop erarbeiteten und dokumentierten Planungsprozess. Bevor die detaillierte Umsetzung der rollierenden Vertriebs- und Absatzplanung beginnen konnte, mussten die SDG-Berater jedoch zunächst die benötigten Daten aus SAP in einem neuen Data Warehouse (Microsoft SQL Server) per entsprechender Schnittstelle zusammenführen. Die nächtliche Datenkonsolidierung und Prüfung erfolgt dabei innerhalb eines ETL-Prozesses. Mit der daraus resultierenden konsistenten Datenbasis konnte das Projektteam nun die Applikation aufbauen.

Automatisiert und dennoch flexibel planen

Ausgangspunkt für die Planung ist ein grundlegendes Reporting, das direkt in die Planungsoberflächen integriert ist. So hat der Planer die Möglichkeit, einen direkten Vergleich innerhalb seiner Arbeitsoberfläche zu ziehen. Aus diesen Daten generiert BOARD anhand individuell definierter Algorithmen und unter Berücksichtigung von saisonalen Einflussfaktoren Vorschlagswerte für die bis zu 3.000 verschiedenen, zu planenden Artikel pro Vertriebsbereich und Monat. Innerhalb der konzipierten Planungsoberflächen können die Vertriebsverantwortlichen nun auf der gewünschten Ebene – beispielsweise Produktgruppe, Vertriebsgebiet oder direkt auf der Ebene Artikel – planen. Hierfür müssen sie lediglich die vorgeschlagenen Stückzahlen bei Bedarf anpassen. Außerdem können Preismodifikationen vorgenommen werden.

Bedarfsplan unterstützt Produktionsprozess

Zusätzlich integrierten die SDG-Berater auf Basis der Vertriebsplanung eine automatische Stücklistenauflösung für Verkaufssets, die aus mehreren lagerhaltigen und verkaufsfähigen Komponenten bestehen. Abschließendes Ergebnis – unter Einbezug von relevanten Faktoren wie Lagerbestände, Meldebestände, Lieferzeiten etc. – ist ein entsprechender tagesaktueller Bedarfsplan, der nächtlich an SAP zurückgegeben wird und hier die Bestell- und Produktionsprozesse unterstützt.

Neben der rollierenden Planung realisierte das Projektteam weitere Planungen. So errechnet BOARD anhand der Planzahlen und historischer Daten automatisch Vorschlagswerte für die künftigen Jahre. Dazu gehören unter anderem die Planung für das Folgejahr, die Mittelfristplanung, die Marktplanung sowie eine Szenario-Umgebung.

Planungsgüte steigt durch Zubehörplanung

Nach positiven Testergebnissen und umfassenden Schulungen der Key User ging im September 2010 die BOARD-



Foto: Stiebel Eltron

Applikation erfolgreich in den Echtbetrieb. Mit Projektabschluss und zunehmender Anwendererfahrung kamen weitere Ideen hinzu. So erweiterte STIEBEL ELTRON in Zusammenarbeit mit den SDG-Beratern die Vertriebs- und Absatzplanung um eine Zubehörplanung.

Seit Mitte 2011 liefert BOARD nun automatisch Planzahlen für die Zubehörartikel wie Verkleidungen oder Anschlusszubehör für Wärmepumpen. Damit konnte der Aufwand für die Planer deutlich reduziert werden und die Planungsgüte hat sich in diesem Bereich signifikant verbessert. Die Ermittlung der Werte erfolgt mit Hilfe einer in BOARD kalkulierten Zubehörmatrix, die sich auf Basis von Vergangenheitswerten berechnet. Dabei ist maßgeblich, wie oft bei einem Artikel statistisch ein Zubehörteil mitverkauft wurde. Absolutes Highlight dabei ist: Ad hoc, sobald ein Vertriebsverantwortlicher die Menge an Wärmepumpen plant und es wünscht, errechnet BOARD die zu erwartende Menge an relevantem Zubehör.

Weitere Ergänzungen der Planungsapplikation sind angedacht. Derzeit ist die Erweiterung um zusätzliche User geplant und aktuell läuft die Umstellung auf die neue InMemory-Datenbank. Eine enge und

vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen dem Projektteam von STIEBEL ELTRON und den SDG-Beratern sorgt dabei für bestmögliche Ergebnisse.

KUNDENNUTZEN

Mit der Einführung von BOARD hat STIEBEL ELTRON den gesamten Planungsprozess um ein Vielfaches beschleunigt und ist gezielt den Weg von einer statischen, zeitpunkt-orientierten Planung hin zu einer rollierenden gegangen. Alleine die vormals achtwöchige Planungsvorbereitung erfolgt nun über Nacht – und das jede Nacht. Die wegfallende manuelle Excel-Sheet-Vorbereitung und Zusammenführung der Planzahlen spart nicht nur Zeit, sondern minimiert auch die Fehlerquote. Parallel verfügt die zentrale Verwaltung über einen maximal transparenten Planungsprozess. Gleichzeitig profitiert das Supply Chain Management, denn mit dem nächtlich aktualisierten Bedarfsplan, der an SAP zurückgegeben wird, lassen sich die Bestell- und Produktionsprozesse optimal unterstützen. Damit ist der Aufwand für die Überleitung der Bedarfsplanung in die Produktions- und Beschaffungsplanung in Teilbereichen deutlich gesunken, was in der Folge wieder eine sehr viel detailliertere Planung ermöglicht. Das

hat ausgesprochen günstige Auswirkungen auf Bestandskennzahlen, Lieferfähigkeit und die Planung der Produktionskapazitäten.

STIEBEL ELTRON nutzt die BOARD-Applikation aber nicht nur für rein operative Zwecke, sondern auch für die Umsatzplanung. So werden die einzelnen Vertriebsverantwortlichen an ihren eigenen Planvorgaben gemessen und einzelne Umsatzziele festgehalten. Auf diese Weise gewinnt STIEBEL ELTRON zusätzlich Anhaltspunkte für die strategische Vertriebssteuerung.

„Die BOARD-Applikation wurde 2010 durch SDG-Berater und unser internes Projektteam mit einem sehr ehrgeizigen Zeitplan eingeführt. Mit gewissen Anlaufschwierigkeiten ist es bereits unmittelbar nach Produktivstart gelungen, das Budget für das Folgejahr mit dem neuen System zu planen. Weltweit arbeiten 100 Vertriebsverantwortliche, Logistiker und Controller mit BOARD. Formal gibt es einen monatlichen Planungszyklus, praktisch lassen sich die Planungen bei Bedarf täglich an aktuelle Erkenntnisse anpassen. Die Absatzplanungen werden nachts automatisch an SAP übergeben und sind eine wesentliche Eingangsgröße für die Prozesse im ERP-System. Zunehmend können wir Absatzplanungen ohne Uminterpretation in die Bedarfssätze des ERP-Systems übernehmen. Dazu tragen auch gewisse komplexe und durch SDG-Berater gelungen realisierte Planungsberechnungen in BOARD bei.“

Die Bedienungsoberfläche und Funktionen des Systems sowie der Gehalt und die Aufbereitung der Informationen finden breite Akzeptanz. Es sind weitere Funktionen in der Entwicklung, die den Weg zu höherer Planungsgüte ebnen werden. Die Eigenschaften der Applikation ermöglichen eine wirklich schnelle Weiterentwicklung und eine zielsichere Umsetzung von Nutzerwünschen. Bei allem Komfort und aller systematischen Unterstützung ist festzustellen, dass eine treffsichere Absatzplanung ein hoher Anspruch ist. Es muss einiger Aufwand investiert werden, um die verantwortlichen Planer auszubilden und dem Thema ständig das notwendige Gewicht zu geben. Unser BOARD-System schafft ausgezeichnete Voraussetzungen für diesen Prozess.“

Bernhard Hölzemann

Leiter Logistik, STIEBEL ELTRON