



Integrierte Bedarfsplanung sorgt für nachfragegerechte Marktversorgung bei optimaler Bestandshaltung

Bereits seit 2004 nutzt Fissler BOARD. Mit einem umfassenden Relaunch der Reporting- und Planungslösung hat sich das Unternehmen erneut für das programmierfreie Tool und für SDG als Implementierungspartner entschieden. So überführten SDG-Berater die Lösung in die neue BOARD-Version, erweiterten und überarbeiteten die einzelnen Planungsmodule und vernetzten die Ergebnisse mit dem Vorsystem SAP. Damit steht Fissler heute eine integrierte Bedarfsplanung zur optimalen Steuerung der Bestände und nachgelagerten Prozesse zur Verfügung.

UNTERNEHMEN

Die Fissler GmbH steht seit Jahrzehnten für qualitativ hochwertiges Kochgeschirr. Über 200 Patente und Gebrauchsmuster hat das Unternehmen allein in den letzten 50 Jahren angemeldet. Das deutsche Familienunternehmen wurde 1845 von Carl Philipp Fissler in Idar-Oberstein gegründet und beschäftigt weltweit 789 Mitarbeiter. Die Premium-Produkte von Fissler sind „Made in Germany“ und in über 70 Ländern vertreten. Auch 2013 hat Fissler seinen Umsatz (218 Mio. €) gesteigert und bleibt damit das elfte Jahr in Folge auf Wachstumskurs. Davon entfallen 71 Prozent auf das Ausland.

AUFGABENSTELLUNG

Bereits seit Ende 2004 nutzt Fissler eine Reporting- und Planungslösung auf Basis von BOARD – Fissler intern als VIPS (VertriebsInformations- und PlanungsSystem) bezeichnet. Im Zuge der Neustrukturierung der gesamten Supply Chain-Prozesse ergaben sich veränderte und neue Anforderungen an VIPS – unter anderem die Anbindung der Planung an SAP. Parallel wünschte das Unternehmen eine Versionsaktualisierung, um künftig die Vorzüge der neuen Version 8 nutzen zu können.

Aufgrund positiver Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit SDG-Beratern trat Fissler mit den Upgradeanforderungen an SDG heran. Die konkreten Anforderungen hatte Fissler bereits intern erarbeitet und in einem Pflichtenheft dokumentiert.

LÖSUNG

Hinsichtlich der neuen Architektur empfahl SDG die Realisierung eines Datawarehouse (DWH) auf Basis des Microsoft SQL Servers. Dadurch ließ sich zum einen unkompliziert der neuen und entscheidenden Anforderung in das Vorsystem SAP zurückzuschreiben entsprechen und zum anderen weitere internati-

Fissler GmbH

- Fertigung
- 789 Mitarbeiter weltweit
- 218 Mio. € Umsatz in 2013

Herausforderung

- Automatische Datenrückführung an SAP

Art des Projektes

- Planung & Reporting

Lösung

- BOARD & Microsoft SQL Server
- Xtract IS (Theobald)

Vorteile & Nutzen

- Verbesserte Planungsgüte durch erhöhte Verbindlichkeit
- Direkter Austausch mit dem Vorsystem SAP
- Planergebnisse nehmen unmittelbaren Einfluss auf Einkauf, Produktion und Lager
- Technische Flexibilität in der Datenanbindung Planungsprozess inkl. Workflow
- Mehrsprachige Nutzung



Foto: © Fissler

onale Unternehmensdaten integrieren. Die Planung sollte künftig verbindlich SAP-Bestellungen und -Bedarfskontingente generieren.

Die Schnittstelle zwischen DWH und SAP wird ermöglicht durch das Tool Xtract IS der Theobald Software GmbH sowie durch eine SAP-seitige Schnittstellen-Anpassung. Hierbei hat die IT von Fissler maßgeblich mitgewirkt. Somit steht Fissler jetzt eine klare und flexible Architektur auf dem neuesten Stand der Technik und das in Verbindung mit ange-

messener Flexibilität in der weiteren Datenintegration zur Verfügung.

Realisierung in Modulen

Mit Projektstart konvertierten und bereinigten die SDG-Berater die alten Strukturen des vorherigen Systems, setzten das DWH auf und realisierten die Schnittstelle zu SAP. Anschließend konnte der Relaunch der Planungslösung beginnen.

Das System umfasst vier mengenbasierte Module: Jährliche Vorplanung, Zentrale Jahresplanung, monatlich rollierender Forecast sowie Aktionsplanung (Inland). Die gesamte Planung dient als Bedarfsplanung und wird durch die Vertriebsverantwortlichen durchgeführt. Dabei werden Umsatzwerte anhand von historischen Preisen berechnet und gelten als Richtgrößen für die Planer.

Die Jährliche Vorplanung dient als Ersteinschätzung für das Folgejahr und wird direkt als Primärbedarfe in SAP hinterlegt. Grundlage für die Planung sind Vorschlagswerte, berechnet aus den historischen Werten der vergangenen 12 Monate unter Einbezug von Zielvorgaben. Für neue Artikel schätzt das Produktmanagement die Mengen als Vorschlagswerte für die Planung ein. Hierfür können automatische Vorschlagswerte über eine Kundenverteilung oder Artikelreferenzierung erzeugt werden.

Insgesamt plant Fissler bis zu 2.000 Artikel. Um fokussiert vorgehen zu können, wird dem Planer eine Einteilung in Artikelrubriken für sein individuelles Vertriebsgebiet angezeigt: die 80 umsatzstärksten Artikel, Verkauf von mehr als 1.000 Stück in den letzten 12 Monaten, neue Artikel und die übrigen Artikel.

Flexibel und mehrsprachig planen

Mit Hilfe dieser Einteilung plant der Vertriebsverantwortliche die Mengen auf Articlebene und kann flexibel Details bis auf Kundenebene anpassen. Zur Orientierung steht ihm eine Artikelhistorie zur Verfügung. Dort werden Artikeldetailinformationen von der Material-Nr., Lieferklasse, Branchenzuordnung bis hin zu den Ist-Absatzmengen pro Monat der letzten 36 Monate angezeigt. Zusätzlich sind die Top-10-Kunden für diesen Artikel und ein grafischer sowie tabellarischer Plan-/Ist-Vergleich sichtbar. Die Mehrsprachigkeit des Tools sowie die sprachlich angepassten Datenbanken für die Tochtergesellschaften ermöglichen auch den Planern im Ausland sich unkompliziert zurecht zu finden.

Um die Termintreue und Planungsgüte zu erhöhen, werden Abgabedaten angezeigt, die Planung zentral geprüft und freigegeben und sämtliche Statusdaten dokumentiert. Nach Abschluss und Prüfung der Vorplanung übermittelt das Zentrale Controlling die Planwerte an SAP. Hier erfolgt automatisch die Umwandlung der Planmengen von VIPS in SAP-Primärbedarfe, die später im Zuge des rollierenden Forecasts in monatliche Kontingente konkretisiert werden.

Eine Datenbasis für alle Module

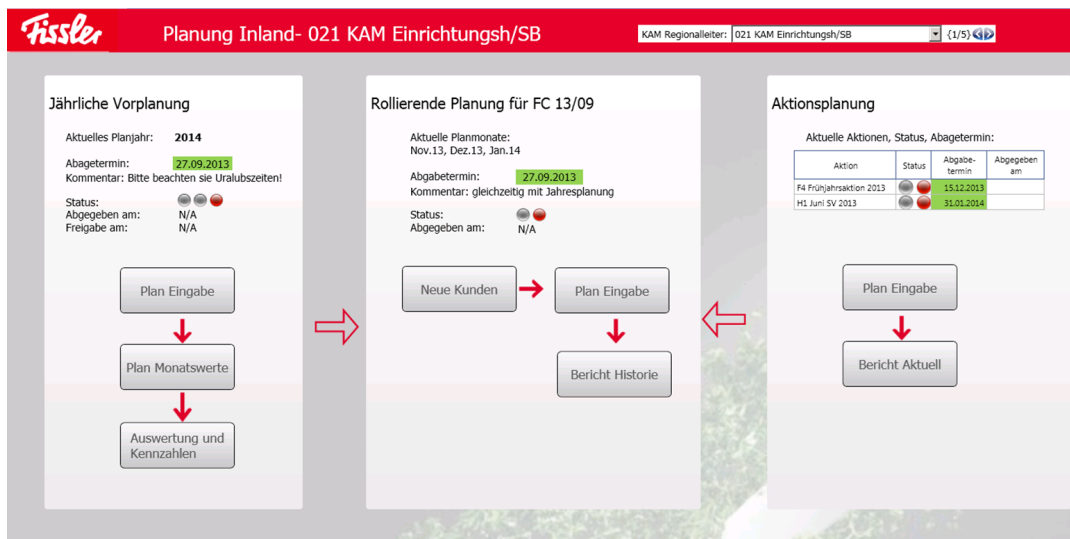
Die Ergebnisse der Jährlichen Vorplanung im Bottom-Up-Verfahren fließen nicht nur in den rollierenden Forecast sondern auch in die Zentrale Jahresplanung. Hier plant die Zentrale in Idar Oberstein auf Basis der Absatzmengen zusätzlich die Planpreise, berücksichtigt saisonale Effekte, Trends und Sondergeschäfte und erhält eine verfeinerte Absatzplanung und detaillierte Deckungsbeitragsplanung.

Mit Abschluss und Freigabe der Jährlichen Vorplanung beginnt der rollierende Forecast mit einem Monat Vorlauf für die drei darauf folgenden Monate.

Dem Vertriebsverantwortlichen werden die Werte resultierend aus der Vorplanung und unter Berücksichtigung neuer Kunden und neuer Produkte aus dem vorherigen Rolling Forecast-



Foto: © Fissler



Supply Chain-Prozesse vom Einkauf, über die Logistik, die Produktion und das Lager optimierend unterstützen.

Aktionserwartungen fließen in den Forecast

Das Modul Aktionsplanung setzen die SDG-Berater analog zu

der alten Version um. In dieser werden Besonderheiten aus dem Aktionsgeschäft geplant. Die Ergebnisse fließen als unterstützende Information für den Vertriebsverantwortlichen in den rollierenden Forecast ein.

Planungsgüte wirkt sich auf individuellen Erfolg aus

Ein weiterer Schritt im System-Relaunch ist das Modul Infosystem, welches das gesamte Reporting umfasst. Die Umsetzung wird vor allem durch die Fissler-Key-User übernommen, die bei Bedarf auf SDG-Know-how zurückgreifen.

Nach Abschluss der Planung erfolgt die Umwandlung der Planmengen in SAP-Mengenkontingente für die Vertriebsverantwortlichen. In der internationalen Planung erfolgt zudem teilweise die Generierung von SAP-Aufträgen aus dem ersten Planmonat.

KUNDENNUTZEN

Der rollierende Forecast hat somit bewusst eine hohe Verbindlichkeit. Ungenaue Planungen oder fehlende Planwerte wirken sich unmittelbar auf den individuellen Erfolg aus. Somit liegt es in eigenem Interesse der Vertriebsverantwortlichen pünktlich und reflektiert zu planen. Dadurch möchte Fissler die hohe Relevanz der Bedarfsplanung verdeutlichen, die Planungsgüte erhöhen und schlussendlich die

„Technisch befindet sich unser VIPS heute auf dem neusten Stand. Und das nun vorhandene zentrale Datawarehouse sorgt für Flexibilität, um auch künftig weitere Daten zu integrieren. Internes Know-how zur Anpassung der Lösung sowie die sehr gute Zusammenarbeit mit SDG in Verbindung mit dem jetzigen Stand der Lösung, lässt uns zu dem Schluss kommen, dass wir mit VIPS für die Zukunft gerüstet sind, um die Nachfrage am Markt bedarfsgerecht bedienen zu können. Somit ist unsere integrierte Bedarfsplanung ein erfolgsentscheidender Faktor und schafft für uns einen klaren Wettbewerbsvorteil.“

Dr. Peter Schätzler, Bereichsleiter Supply Chain Management, Fissler GmbH