

celver

Relaunch der integrierten Bedarfsplanung

Fissler GmbH



CASE STUDY

Case Study: Fissler GmbH

SEITE	THEMA
4	Das Unternehmen Fissler
5	Die Herausforderung
6	Die Lösung
8	Der Nutzen
9	Über celver

„Das nun vorhandene zentrale Data Warehouse sorgt für Flexibilität, um auch künftig weitere Daten zu integrieren. Internes Know-how zur Anpassung der Lösung sowie die sehr gute Zusammenarbeit mit celver in Verbindung mit dem jetzigen Stand der Lösung, lässt uns zu dem Schluss kommen, dass unsere integrierte Bedarfsplanung ein erfolgsentscheidender Faktor ist und diese für uns einen klaren Wettbewerbsvorteil schafft.“

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



1

Das Unternehmen: Premium-Kochgeschirr



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.

KEY FACTS

Branche: Fertigung
Standorte: In 80 Ländern vertreten
Mitarbeitende: Rund 800 Mitarbeiter weltweit
Hauptsitz: Idar-Oberstein
Software: Board, Microsoft SQL & Xtract IS

Vorteile & Nutzen:

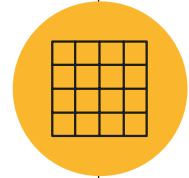
Verbesserte Planungsgüte durch erhöhte Verbindlichkeit | Direkter Austausch mit dem Vorksystem SAP | Planergebnisse nehmen unmittelbaren Einfluss auf Einkauf, Produktion und Lager | Technische Flexibilität in der Datenanbindung | Planungsprozess inkl. Workflow | Mehrsprachige Nutzung

Die Herausforderung: Schnittstellenverknüpfung und Aktualisierung

2

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.

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



3

Die Lösung: Bedarfsplanung in vier Modulen



Hinsichtlich der neuen Architektur empfahl celver die Realisierung eines Data Warehouse (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 internationale 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 angemessener Flexibilität in der weiteren Datenintegration zur Verfügung.

Mit Projektstart konvertierten und bereinigten die celver-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 Primärbedarf 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.

Mit Hilfe dieser Einteilung plant der Vertriebsverantwortliche die Mengen auf Artikelenebene 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.

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-Monat zur Anpassung angeboten. Übermäßige Abweichungen zum Vormonat, +/- 25 Prozent, sind sofort für den Planer farblich nach dem Ampelprinzip sichtbar. Fehlende Artikel oder neue Kunden können manuell hinzugefügt und mit Vorschlagswerten per Referenzierung oder anhand von Durchschnittswerten versehen werden.

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. 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 Supply-Chain-Prozesse vom Einkauf, über die Logistik, die Produktion und das Lager optimierend unterstützen. Das Modul Aktionsplanung setzen die celver-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. 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 celver-Know-how zurückgreifen.

Der Nutzen: Treffsicherheit in der Planung

Ein strukturierter Planungsprozess unterlegt mit einem entsprechenden Workflow in Board unterstützt alle an der Planung beteiligten Personen. Mit dem Relaunch der integrierten Bedarfsplanung schafft Fissler eine noch konsequentere Voraussetzung für eine bedarfsoptimierte Produktions- und Beschaffungsplanung.

Treffsicherheit und Verbindlichkeit in der Planung ermöglichen eine termingerechte, sichere und flexible Versorgung der Fissler-Kunden. Zugleich ist die Optimierung der Fertigwarenbestände ein maßgeblicher Erfolgsfaktor bei der Reduzierung von Kapitalbindung.



4

Kontaktieren Sie uns für weitere spannende Impulse. Mehr entdecken Sie auch auf celver.com.

ÜBER UNS

Seit über 20 Jahren realisieren wir komplexe Planungs- und Analyselösungen auf Basis smarter Datenarchitekturen für Kunden unterschiedlichster Branchen und Größenordnungen.

Unser Ziel: Gemeinsam passgenaue Lösungen aufbauen, die die Basis für datengestützte Entscheidungen bilden.

Mit innovativen Konzepten und Technologien unterstützen unsere zertifizierten Experten dabei von der fachlichen Beratung über die Prozessdefinition, die komplette Realisierung und Integration in die Systemlandschaft bis hin zu Schulung, Roll-out und Change Management.

In jedes Projekt bringen wir unsere ganze Erfahrung ein: Erprobte Blueprints für Planungsprozesse und selbst entwickelte Module und Templates für verschiedene Front- und Backend-Technologien sichern den schnellen Erfolg für Unternehmen aller Branchen.

KEYFACTS

- Über 20 Jahre Erfahrung
- >90 Berater und >100 aktive Kunden
- Langjährige Kundenbeziehungen
- Technologieunabhängig
- Branchenexpertise: Handel & Konsumgüter, Fashion & Retail, Industrie & Logistik
- Mitglied der UNITY Innovation Alliance

SCHWERPUNKTE

- S&OP Planung
- Supply Chain Analytics
- Vertriebs- und Bedarfsplanung
- Kapazitäts- und Einkaufsplanung
- Logistik- und Bestandsplanung
- Flächen- und Sortimentsplanung
- Analyse und Design von (Planungs-) Prozessen

KUNDEN

Aurubis AG, Big Dutchman AG, BASF SE, Daiichi Sankyo Europe GmbH, Alois Dallmayr KG, EURONICS Deutschland eG, FALKE KGaA, Fissler GmbH, KiK Textilien und Non-Food GmbH, Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG, Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli GmbH, Optibelt GmbH, STIEBEL ELTRON GmbH & Co. KG, Takko Holding GmbH, Villeroy & Boch AG, Webasto SE, uvm.

ANSPRECHPARTNER

Sie haben weitere Fragen zu unseren Services oder suchen den direkten Kontakt mit uns? Let's get in touch.



Janek Kapahnke
Head of Business Unit
SCM

+49 170 105 8693
j.kapahnke@celver.com

celver

STANDORTE

HAMBURG
celver AG
Zirkusweg 1
20359 Hamburg

MÜNCHEN
celver AG
Bürkleinstraße 10
80538 München

KONTAKT

+49 40 468 996 4-0
kontakt@celver.com

celver.com

