

celver

Weltweit rollierende Vertriebs- und
Absatzplanung

STIEBEL ELTRON GmbH



CASE STUDY

Case Study: STIEBEL ELTRON

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

„Bei allem Komfort und aller systematischen Unterstützung ist festzustellen, dass eine treffsichere Absatzplanung ein hoher Anspruch ist. Zunehmend können wir Absatzplanungen ohne Uminterpretation in die Bedarfssätze des ERP-Systems übernehmen. Dazu tragen auch gewisse komplexe und durch die celver-Berater gelungen realisierte Planungsberechnungen in Board bei.“

Bernhard Hölzemann,
Leiter Logistik,
STIEBEL ELTRON GmbH & Co. KG

1

Das Unternehmen: Technologie für Zuhause



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

Im Mittelpunkt der Gruppe stehen die Stiebel Eltron GmbH & Co. KG sowie die Stiebel Eltron International GmbH mit ihren nationalen und internationalen Vertriebsorganisationen. Traditionell ist das Unternehmen auf Großhandel und Fachhandel hin orientiert. Diese Ausrichtung ist auch heute noch Unternehmensphilosophie.

KEY FACTS

Branche: Haustechnik und erneuerbare Energien

Standorte: In 120 Ländern vertreten

Mitarbeitende: Rund 4.000 Mitarbeiter weltweit

Hauptsitz: Holzminden

Software: Board & Microsoft SQL

Vorteile & Nutzen:

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

Die Herausforderung: Länderübergreifendes Excel-Sheet zur Planung

2



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. Dieses musste zuvor länderspezifisch pro Vertriebsverantwortlichem hinsichtlich der zu planenden Artikel samt Preis und Währung vorbereitet werden. Hiermit war die zentrale Verwaltung in Holzminde 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 entgegenreten.

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 überzeugten Board mit seinen umfassenden und flexiblen Planungsfunktionalitäten und die celver-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.

3

Die Lösung: Alle Daten in einer Planungsoberfläche



Mit Projektstart spezifizierten die celver-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 celver-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.

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.

Zusätzlich integrierten die celver-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.

Nach positiven Testergebnissen und umfassenden Schulungen der Key User ging die Board-Applikation erfolgreich in den Echtbetrieb. Mit Projektabschluss und zunehmender Anwendererfahrung kamen weitere Ideen hinzu. So erweiterte STIEBEL ELTRON in Zusammenarbeit mit den celver-Beratern die Vertriebs- und Absatzplanung um eine Zubehörplanung.

Board liefert 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 In-Memory-Datenbank. Eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen dem Projektteam von STIEBEL ELTRON und den celver-Beratern sorgt dabei für bestmögliche Ergebnisse.

Der Nutzen: Mit mehr Geschwindigkeit ans Ziel

Mit der Einführung von Board hat STIEBEL ELTRON den gesamten Planungsprozess um ein Vielfaches beschleunigt und ist gezielt den Weg von einer statischen, zeitpunktorientierten 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.



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