

SAP Customer Success Story

„Durch die Absatzplanung mit SAP APO sind wir in der Lage, den Zusammenhang zwischen Lieferfähigkeit und Bestandshöhe genau zu berechnen. Eine hohe Lieferfähigkeit bleibt das zentrale Ziel, dabei können wir heute exakt bestimmen, ob und wo wir zu hohe Bestände haben.“

Hubert Staub, Leiter IT bei der Hochland AG



AUF EINEN BLICK

Kunde

Hochland AG
www.hochland.de

Branche

Milchindustrie

Ziele

- Transparente und automatisierte Absatzplanung
- Hohe Lieferbereitschaft bei gleichzeitiger Reduktion der Lagerbestände
- Gleichmäßige Auslastung der Produktion
- Voraussetzungen schaffen für „collaborative scenarios“, wie Collaborative Planning Forecasting and Replenishment (CPFR) und Vendor Managed Inventory (VMI)

Implementierungspartner

IDS-Scheer
D-66015 Saarbrücken

Lösung und Service

SAP® Advanced Planning & Optimization (SAP APO)

Vorhandene

Systemlandschaft
SAP R/3®

Highlights der Implementierung

- Frühzeitige Einbindung der Fachabteilungen
- Change Management
- Termingerechte Implementierung

Ergebnisse

- Transparenz durch Planungsautomatisierung
- Differenzierte Prognose- und Aktionsplanung
- Kennzahlensystem für Prognosequalität
- Budgetplanung auf Basis der Absatzplanung



HOCHLAND AG

DER KÄSEHERSTELLER AUS DEM ALLGÄU PROGNOSTIZIERT SEINEN ABSATZ MIT DER LÖSUNG SAP® ADVANCED PLANNING & OPTIMIZATION (SAP APO). DAMIT OPTIMIERT ER SEINE BEVORRATUNG UND SENKT DIE KAPITALKOSTEN.

TRADITION IN SACHEN KÄSE

Von Beginn an hat sich das Allgäuer Unternehmen darauf konzentriert, hochwertigen Käse herzustellen, zu veredeln und zu vertreiben. Seit der Gründung 1927 hat sich Hochland zum größten privaten Käsehersteller in Deutschland entwickelt. Im Jahre 2003 belieferte die Hochland AG die Lebensmittelbranche und die Gastronomie in rund 30 Ländern mit mehr als 212.000 Tonnen Schmelz-, Hart-, Schnittkäse sowie Weich- und Frischkäse. Hochland ist national und international in allen bedeutenden Käsesegmenten vertreten. Die rund 3.200 Mitarbeiter erwirtschafteten im Jahr 2003 einen Umsatz von 716 Millionen Euro.

EFFEKTIVE ABSATZPLANUNG SENKT GEZIELT DIE KOSTEN

Auf der einen Seite muss die Lieferfähigkeit jederzeit sichergestellt sein. Auf der anderen Seite verursachen hohe Lagerbestände enorme Kapitalkosten und aufgrund der zum Teil kurzen Mindesthaltbarkeiten bei Milchprodukten können Fehldispositionen zu großen Wertverlusten führen. Bisher plante und steuerte der Allgäuer Käsefabrikant seine Absatzplanung ausschließlich auf Gesamtartikelebene. Der manuelle Aufwand, um solche Schätzungen zu erstellen, war enorm. Dieser Prozess sollte – auf Basis von transparenten Daten – automatisiert und artikelspezifisch strukturiert werden.

STRATEGISCHE ENTSCHEIDUNG FÜR SAP ADVANCED PLANNING & OPTIMIZATION

Mit diesen Vorstellungen suchte Hochland 2002 nach einer passenden IT-Lösung für die Absatzplanung. In Heimenkirch entschied man sich schnell für die Lösung SAP® Advanced Planning & Optimization (SAP APO) und den Implementierungspartner IDS Scheer. „Da wir bereits seit mehreren Jahren auf SAP R/3® als ERP-System setzen, war SAP APO die ideale Ergänzung. Auf einer integrierten Datenbasis bilden wir alle wichtigen Prozesse ab – ohne Schnittstellenproblematik“, erläutert Hubert Staub die Entscheidung.

Im ersten Schritt wurde die Absatzplanung mit SAP APO in Heimenkirch implementiert. Der Fokus lag zunächst auf der Ablösung einer Vielzahl individueller Lösungen und damit einer zentralen Datenhaltung mit entsprechender Transparenz. In einem zweiten Schritt wurde die Planung auf 300 Artikel ausgeweitet und unter Verwendung standardmäßig bereitgestellter Prognoseverfahren automatisiert. Zwei weitere zentrale Anwendungsgebiete der Absatzplanung mit SAP APO bei Hochland sind die Budgetierung sowie der Aufbau eines Kennzahlensystems zur Validierung der Prognoseergebnisse. Die Lösung wurde inzwischen auf die polnischen Werke ausgerollt.

WERTSCHÖPFUNGSKETTE EFFIZIENT STEuern

Die zentrale Datenhaltung im SAP APO verschafft Hochland ein hohes Maß an Transparenz entlang der Wertschöpfungskette, wodurch Bestandshöhen gezielt gesteuert werden können. Die Automatisierung der Planung bot die Möglichkeit der Ausweitung der Absatzplanung auf 300 Artikel über einen Horizont von 52 Wochen. Heute haben die Planer mehr Freiraum, sich um Planungsstrategien und Abstimmungen zu kümmern, anstatt Excel-Listen zu pflegen.

ERFOLGREICHER EINSATZ VON PROGNOSEVERFAHREN

Die Planungsautomatisierung wird insbesondere durch den Einsatz von standardmäßig hinterlegten Prognoseverfahren erreicht. Durch eine sorgfältige Analyse der Verfahren für die jeweiligen Bedarfsstrukturen der zu planenden Produkte konnte der Wirkungsgrad der statistischen Verfahren durch Hochland nachhaltig verbessert werden.

SAP APO ermöglicht eine Prognose auf unterschiedlichen Ebenen. Neben einer Analyse auf Produktebene können auch die Hochrechnungen für Produktgruppen oder Produktplanungen für einzelne Kunden durchgeführt werden. Die Promotionsplanung bildet ein weiteres zentrales Planungselement der Absatzplanung im SAP APO. Hierdurch wird eine differenzierte Planung der Aktionen ermöglicht. Die gewonnene Transparenz über Aktionsmengen und tatsächliche Rückmeldungen bietet den Vorteil der Bereinigung der Zeitreihen, auf denen eine automatisierte Baseline-Prognose durchgeführt werden kann.

PROGNOSEMODELLE ERREICHEN HOHE QUALITÄT

Mit Hilfe des Kennzahlenmodells werden die realen Abverkaufszahlen kontinuierlich mit der Prognose verglichen und dadurch die Prognosegüte ermittelt. Seit die Absatzplanung mit SAP APO durchgeführt wird, konnte die Prognosequalität deutlich gesteigert werden. „Diese hohe Prognosequalität ist natürlich kein

„Diese hohe Prognosequalität ist natürlich kein Selbstläufer, sondern die Prognosemodelle müssen kontinuierlich auf Basis bereinigter Datenreihen verfeinert werden. Nur so verbessern wir unsere Absatzeinschätzungen und planen mit den besten Daten.“

Hubert Staub, Leiter IT bei der Hochland AG

Selbstläufer, sondern die Prognosemodelle müssen kontinuierlich auf Basis bereinigter Datenreihen verfeinert werden. Nur so verbessern wir unsere Absatzeinschätzungen und planen mit den besten Daten“, erklärt Hubert Staub. Der Basisprozess der Planung ist mittlerweile vollautomatisiert.

„Entscheidend für die Bewertung der Prognosegüte ist ein einheitliches Kennzahlensystem, das von allen verstanden und akzeptiert wird und das für alle verbindlich ist“, erläutert Hubert Staub. Denn nur auf dieser Grundlage können tatsächliche Verbesserungen der Planungsgüte auch gemessen und bewertet werden.

BUDGETPLANUNG MIT SAP ADVANCED PLANNING & OPTIMIZATION

Die erzielte Planungsgüte nutzt Hochland auch für die Budgetplanung. Der Budgetvorschlag wird auf Basis der Absatzplanung errechnet und dient dem Vertrieb als Planungsgrundlage. Die Abbildung des Saisongeschäfts in der Absatzplanung durch die Monatsbetrachtung wird somit auch für die Budgetplanung genutzt.

VORAUSSETZUNG FÜR „COLLABORATIVE SCENARIOS“

Nach der erfolgreichen Verbesserung der Absatzplanung sieht sich Hochland gerüstet für neue Herausforderungen und plant die Einführung von unternehmensübergreifenden Szenarien in der Planung mit Hilfe des SAP APO.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a

69190 Walldorf

T 08 00/5 34 34 24 *

F 08 00/5 34 34 20 *

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24 **

F +49/18 05/34 34 20 **

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de

Kostenloser Online Newsletter

www.sap.de/sapimfokus