



Customer Success Story

Integrierte Planung (Care Chemicals)

BEISPIEL

Der betrachtete Kunde zählt zu den führenden Herstellern hochwertiger Marken und Handelsmarken im Umfeld von Haar- und Körperpflegeprodukten, Wasch- und Geschirrspülmitteln sowie Haushaltsreinigern. Neben den Handelsmarken werden zudem traditionsreiche eigene Markenartikel hergestellt und erfolgreich vertrieben. Organisatorisch handelt es sich um eine internationale Unternehmensgruppe der chemischen Industrie mit Produktionsstandorten in Deutschland, den Niederlanden und Belgien. Darüber hinaus sind Sales-Center in Spanien, Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden für den Vertrieb der Produkte in ganz Europa zuständig.

PROJEKTE

Anfang 2009 startete der Kunde ein Projekt zur Einführung einer integrierten Unternehmensplanung, dessen Basis die Absatzzahlen aus dem SCMDP sein sollten. Nach Freigabe der Absatzplanung folgten die Einkaufs-, die Ressourcen- und die Ergebnisplanung. Die Planung erfolgte zuvor in einer Vielzahl von SOP, COPA und Excelversionen. Die neue Planung sollte sich nur in BP und FC-Versionen und einer Aktionsversion unterscheiden. Für die spätere Ergebnisplanung war es erforderlich die SAP-Preisfindung zu implementieren, um so möglichst realistische Erlöse aus den geplanten Absatzmengen zu erhalten. Durch den branchenbedingten sehr kurzen Lifecycle eines Artikels (mehrere Versionsartikel pro Jahr) war es erforderlich, die Absatzplanung auf einer Planartikelebene aufzubauen. Da außerdem die Bestände für bestimmte Versionsartikel (Auslaufartikel) berücksichtigt

Branche	Chemie, Kosmetik
Standorte	NRW
Mitarbeiter	ca. 3.000

werden sollten, musste entsprechendes Beziehungswissen bei der Übergabe der Planwerte ins ERP-System implementiert werden.

Zur Abstimmung der Defizite und zur Erreichung der Ziele wurde in einem gemeinsamen Team ein Projekt mit den folgenden Zielen aufgesetzt:

- Abschaffung der Vielzahl von SOP- und COPA-Versionen
- Implementierung der SAP-Preisfindung
- Versionsartikel unabhängige Planung
- Berücksichtigung des Bestandes bei Auslaufartikeln

ERGEBNIS

Das Projekt wurde in die folgenden Phasen eingeteilt und durchgeführt:

Phase 1: Ist-Analyse

- Analyse Planungsorganisation und Inhalt

Phase 2: Sollkonzept

- Erstellung einer Konzeption zur Behebung der Defizite
- Basis für und Integration in die folgende Unternehmensplanung

Phase 3: IT-Umsetzung

- Umsetzung in SAP-SCM DP
- Begleitung der ersten Planungsrunde

Die Absatzplanung erfolgt in einer APO-Plantafel mit folgenden Kennzahlen:

- Historische Menge / Bestand
- Absatzmenge (Planzahl)
- Fakturapreis und Planumsatz

Unterstützung erhalten die Planer durch diverse Makros, z.B.:

- Eingabesteuerung in Abhängigkeit des Materialstatus
- Übernahme der historischen Mengen

Vor der Übergabe der Absatzzahlen an die Produktionsplanung im ERP-System werden die Daten regelbasiert durch Berücksichtigung von bestimmten Bestandszahlen korrigiert.

Leistungen aus einer Hand

SAP HOSTING

Eigenes zertifiziertes Rechenzentrum unter Hochverfügbarkeit, optional mit kaskadierbaren Services in virtualisierten Umgebungen.

SAP ERP- CONSULTING

(Rechnungswesen & Logistik)

Konzeption, Customizing, Entwicklung und Programmierung von SAP ERP-Systemen unter Abdeckung aller SAP Module mit Focus auf Prozessoptimierung und -transparenz.

SAP BI- CONSULTING

Konzeption und Entwicklung von SAP BI-Reporting- und Planungssystemen zur Umsetzung von integrierten Planungs- und Berichtssystemen.

SAP SPECIALS

Unterstützung bei der SAP Umsetzung von Unternehmens-Reorganisationen, Integrationsprojekten, Roll-Outs, Releasewechseln und UNICODE-Umstellungen sowie bei „Rückführungen zum Standard“.

WIAG steht für folgende Prinzipien

- Breite SAP- und Prozesskompetenz in den Bereichen SAP Basis, SAP ERP und SAP BI
- Leistungen von Konzeption über Umsetzung bis zum Betrieb „aus einer Hand“
- Unkomplizierte Lösungen für komplexe Kundenanforderungen
- Langfristige zuverlässige Zusammenarbeit mit Partnern



Wir übernehmen Verantwortung.

Westfalen-Informatik AG
Emil-Figge-Straße 86-90
44227 Dortmund

Telefon 02 31 / 77 70 - 0
Telefax 02 31 / 77 70 - 133
Internet www.wi-ag.de