

SAP IBP – Sales & Operations Planning mit ORBIS

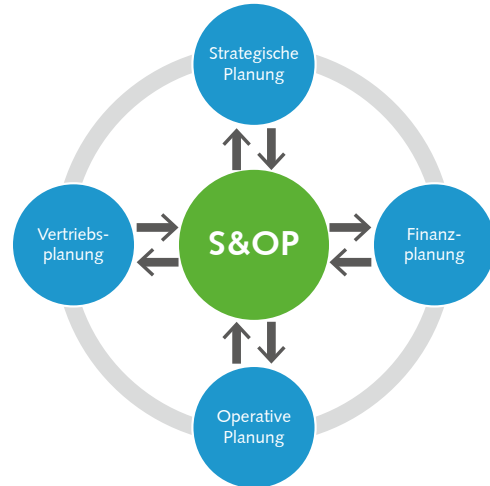


Sales & Operations Planning ...

Planung ist nicht alles, oder?

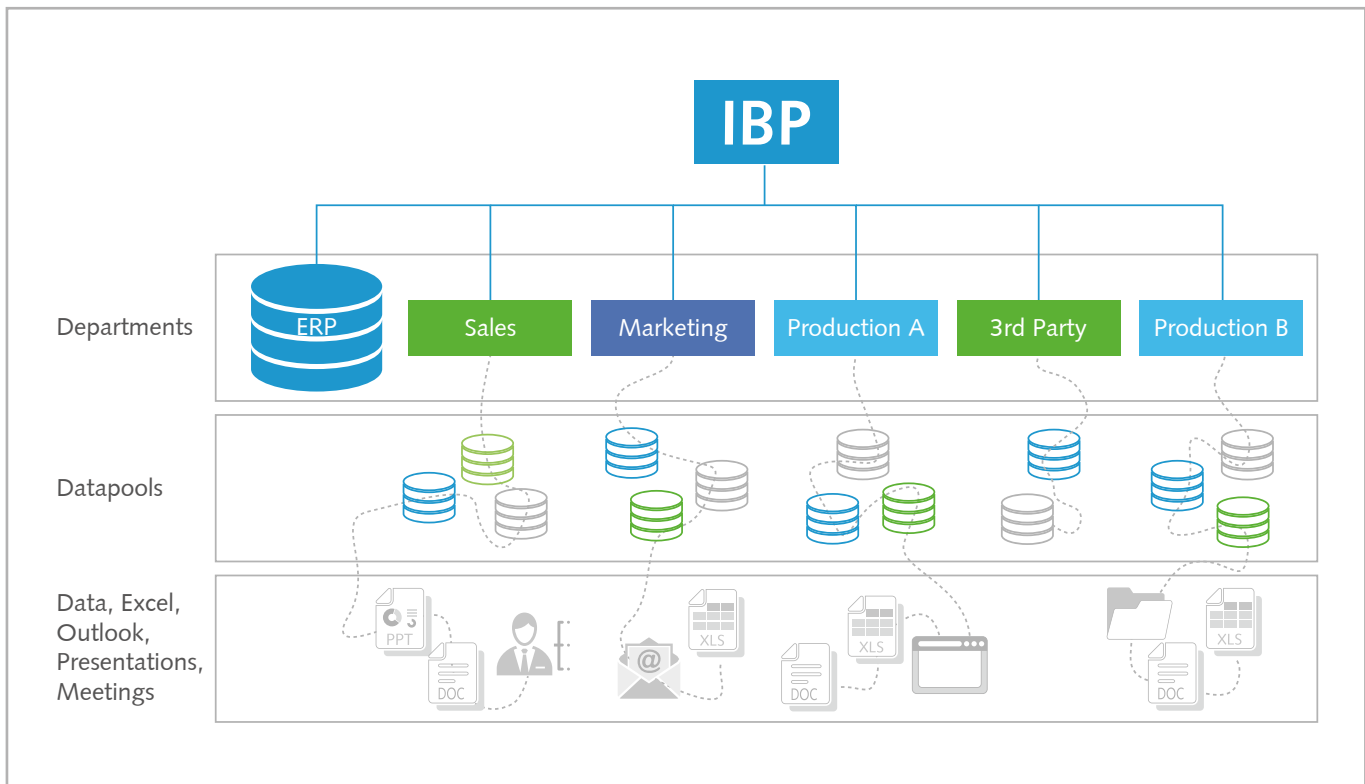
Bereichsübergreifende Planung

Unternehmen verfolgen Pläne. Pläne, die durch verschiedene Mitarbeiter aus unterschiedlichen Blickwinkeln erstellt werden. So gibt es Plandaten aus Sicht der Finanzabteilung, des Vertriebs und der lokal zuständigen Key-Accounter, sowie der Marketingabteilung. Natürlich ist auch der Blickwinkel der Produktion hinsichtlich der planmäßig vorhandenen Kapazitäten an Mensch und Maschine eine wichtige Planungsinformation. Häufig entstehen diese Pläne losgelöst und unabhängig voneinander, was zu Problemen in der Abstimmung und dem Verständnis der einzelnen Abteilung führt. Beispielsweise wirkt eine Marketingaktivität verkaufsfördernd auf ein Produktportfolio, was die Produktion jedoch oftmals unabgestimmt überrascht und so die Lieferfähigkeit gefährdet. Die Lösung ist ein **konsistenter und perfekt in adäquaten Tools abgebildeter Sales & Operations Planungsprozess** (S&OP-Planung). Nur so kann die Basis für eine bestandsoptimale Disposition und die Steuerung der Supply Chain auf Einkaufs- und Produktionsseite geschaffen werden. Disposition und Produktionsfeinplanung stehen ansonsten auf tönernen Füßen. Eine inhaltlich gute und flexible S&OP-Planung ist der Motor für einen guten Lieferservicegrad und trägt deutlich zur Verringerung der Unruhekosten bei.



Aufwandstreiber und Qualitätsverhinderer

Häufig werden Supply-Chain-relevante Pläne in unterschiedlichen Tools und Datentöpfen entwickelt. Eine zusammenhängende, bereichsübergreifende Planung wird nicht durchgeführt. Daraus resultieren lange Vorbereitungs- und Durchlaufzeiten sowie Systembrüche, mit einer erhöhten Fehleranfälligkeit. Die Qualität der Planung lässt sich bedeutend steigern, wenn ein Planungssystem



... mit SAP IBP und ORBIS

das Zusammenführen der Pläne automatisiert und eine Basis für eine konsensbasierte Planung über verschiedene Planungsinstanzen ermöglicht.

SAP IBP for Sales & Operations Planning

SAP IBP for Sales & Operations Planning bietet eine durchgängige, harmonisierte Planung über mehrere Abteilungen und ermöglicht dadurch das Zusammenführen von strategischer und operativer Planung im Unternehmen. Alle Informationen werden in einem einheitlichen, konsistenten Datenmodell abgebildet. Lokale Pläne können zentral konsolidiert und terminlich korrekt im Supply-Chain-Netzwerk abgebildet werden. Bereits zum Planungszeitpunkt kann die Machbarkeit sichergestellt werden, was Fehlmaterialien, Überbestände und Kapazitätsprobleme in der Supply Chain proaktiv vermindert und eine effiziente Produktionsfeinplanung und Einkaufsteuerung ermöglicht. Selbstverständlich behält IBP dabei die komplette Supply Chain über alle Werke im Blick. Des Weiteren können die Lieferanten auf dieser Datenbasis eingebunden werden.

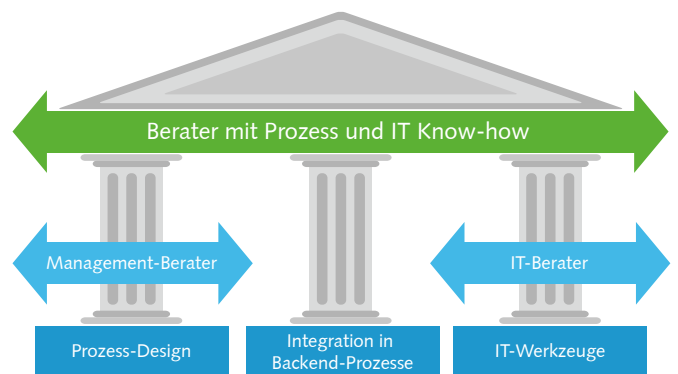
Ein paar IBP-Eigenschaften im Überblick

- Bereichsübergreifender Geschäftsplan zum Ausbalancieren von Plänen aus verschiedenen Abteilungen
- Berücksichtigung der kompletten Supply-Chain über Werks- und ggfs. ERP-Systemgrenzen hinweg
- Durchführung von Planungsaufgaben in einem Tool, z. B. Berechnung der aus dem Bedarfsplan resultierenden Kapazitätsbelastung
- Darstellung der Plandaten in Menge und Wert
- What-If-Simulation und Szenario Planung
- starke analytische und grafische Funktionen auf Basis der aktuellen SAP Fiori Technologie
- Einsatz einer SAP HANA Datenbank zur performanten Durchführung von Planungsänderungen sowie Aggregationen/ Disaggregationen
- Intuitive Bedienung des Excel-Frontend ohne großen Schulungsaufwand; verspricht eine gute User-Akzeptanz

Einfache System-Integration

Sales & Operations Planning ist ein Modul der Lösung "SAP Integrated Business Planning" (SAP IBP). SAP IBP ist eine ERP-unabhängige Cloud-Lösung, welche ohne langwierige Implementierungsphasen auskommt. Basierend auf dem von Anfang an funktionierenden Auslieferungszustand werden Ihre Anforderungen schnell und, einer agilen Projektmethodik folgend, effizient umgesetzt. Wir bieten Ihnen ein Test- und Demo-System zur Durchführung der konzeptionellen Projektarbeit, ohne dass Sie die üblicherweise bereits zum Projektstart anfallenden SAP-Lizenzkosten tragen müssen.

ORBIS-Expertenwissen



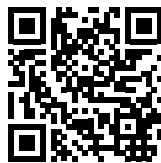
ORBIS bietet Ihnen Prozess-Know-how auf Basis vieler Projekte im Demand- und Sales- & Operations-Umfeld. Darüber hinaus sind wir einer der führenden SAP-Partner mit Erfahrung in der technischen Implementierung von SAP IBP. Sie erhalten Prozess- und IT-Beratung aus einer Hand.

Das Ergebnis

Mit SAP IBP for Sales & Operations Planning wird Ihre Supply Chain-Planung optimal unterstützt. Dies führt zu **Prozesstransparenz** auf allen Ebenen, zu **höherer Effizienz** und **Genauigkeit der Planung** und zur Schaffung einer **soliden Grundlage für Disposition, Produktionsfeinplanung und Einkauf**.



Mehr Informationen



www.orbis.de/sap-scm/sop

Kontakt

Karsten Schulz

Tel.: +49 681 9924-604

E-Mail: karsten.schulz@orbis.de



Gold
Microsoft Partner



ORBIS AG, Nell-Breuning-Allee 3-5, D-66115 Saarbrücken, Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-0, E-Mail: info@orbis.de, www.orbis.de

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ Niederlande ♦ USA ♦ China