



## SCM by ORBIS – Absatzplanung mit SAP IBP for Demand



# Absatzplanung als Motor für optimale Bestände und hohe Liefertreue

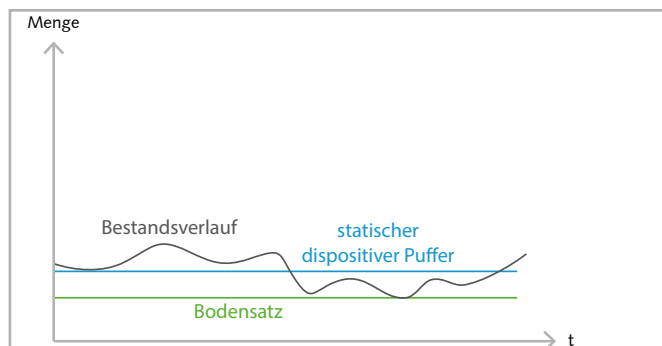
Die Absatzplanung spielt im Rahmen der effizienten Unternehmenssteuerung eine besonders wichtige Rolle.

Die klassischen und modernen Dispositions- und Produktionsplanungsverfahren funktionieren in einem vorgeplanten Korridor am besten – häufig ist die Vorplanung sogar integraler Bestandteil der Dispositionslogik.

Oftmals setzen auch erfahrene Disponenten plangesteuerte Dispoverfahren ein, ohne dass die schon im Namen dieser Verfahren enthaltene AbsatzPLANUNG tatsächlich erfolgt. Im Ergebnis führt das zu überhöhten Beständen bei gleichzeitigem Rückstand durch fehlende Komponenten.



Eine plangesteuerte Disposition nur auf Basis der bekannten Kundenaufträge ist unmöglich.



Statische Puffer (Sicherheitsbestände, etc.) führen zu Bodensatz.

Eine funktionierende Absatzplanung ist auch ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Implementierung weiterer Planungsunterstützung im Rahmen der Beschaffungs- und Produktionsfeinplanung. Gerade auch Anstrengungen zur Kapazitätsplanung sind im stürmischen Umfeld völlig ungeplanter Bedarfe regelmäßig zum Scheitern verurteilt.

## Planungsprozess

Bei der Implementierung von ERP-Projekten wird der Prozess der Absatzplanung oft vernachlässigt – der Fokus liegt auf der funktionalen Ablösung der Vorgängersysteme. Zudem waren die verfügbaren Tools lange auch nicht für alle Anforderungen geeignet. Mittlerweile gibt es aber auch innerhalb der SAP-Welt adäquate und schlanke Werkzeuge, die den „Marktführer“ Excel in den Schatten stellen und eine einfache sowie konsistente ERP-Integration bieten.

Dabei ist Absatzplanung viel branchenunabhängiger als viele denken. Letztlich ist die Herausforderung in fast allen Bereichen und Unternehmensgrößen sehr ähnlich. Durch die systematische Verwendung von Planungshierarchien und maschinellen Prognosemodellen kann man entgegen der in vielen Unternehmen herrschenden Skepsis doch zu verwertbaren Daten kommen. Ein nicht zu vernachlässigender Teil der Probleme ist manchmal sogar hausgemacht. Eine fehlende Planung verurteilt die handelnden Akteure zum Aktionismus: Durch Rückstände und die daraus entstehenden Feuerwehreaktionen werden Schwankungen erzeugt oder zumindest verstärkt.

Vor der technischen Implementierung von Lösungen ist es wichtig, die Wirkungszusammenhänge zu verstehen und den Absatzplanungsprozess zu definieren. Hier geht es nicht „nur“ um die Vertriebsplanung. Vielmehr ist die Beachtung von Abhängigkeiten mit der Budgetplanung, der Marketingplanung und anderen Teilplänen wichtig. Nicht selten ist auch die zumindest grobe Abstimmung mit verfügbaren Fertigungskapazitäten erforderlich, um zu realistischen Daten zu kommen.

## ORBIS-Vorgehensweise

Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir zu Beginn der Projektarbeit die in Ihrem Unternehmen angewendeten oder empfehlenswerten Planungsprozesse. Im ersten Implementierungsschritt steht die Prozessberatung und die Vermittlung von Absatzplanungs-Know-how im Vordergrund. ORBIS bringt die fachliche und technische Erfahrung mit, um einen idealen Absatzplanungsprozess innerhalb kürzester Zeit für Ihr Unternehmen nutzbar zu machen. Einem modernen agilen Projektansatz folgend, sind konkrete Funktionen auf der Basis von Templates schon zu Beginn der Implementierung sichtbar und sehr schnell und kostengünstig einsatzbereit.

# SAP IBP for Demand schließt die Lücke zwischen Planung und Ausführung

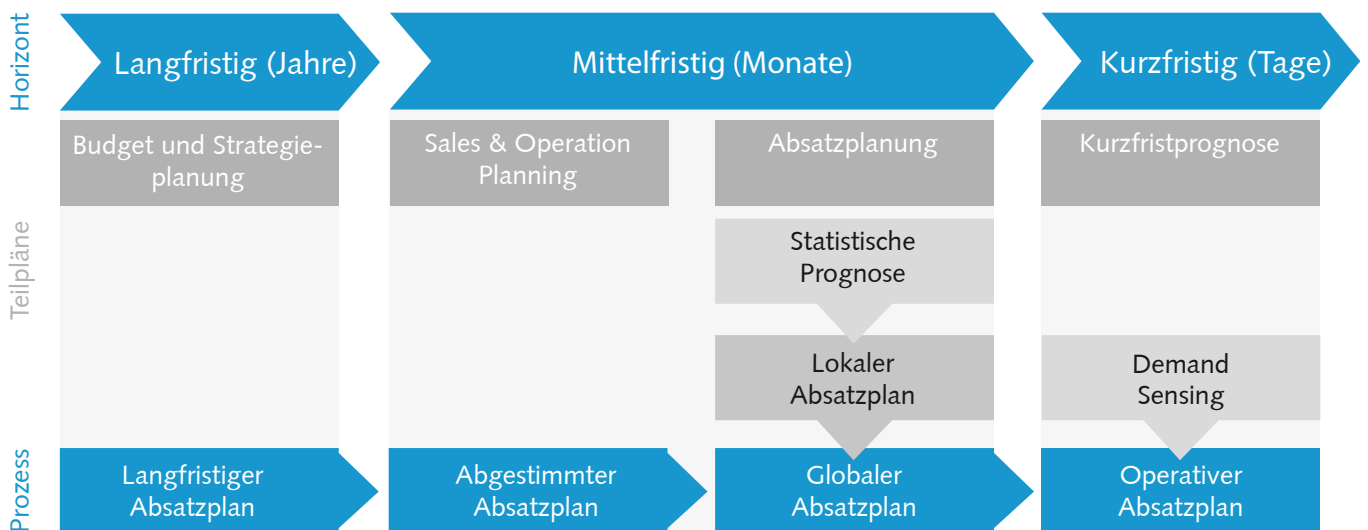
## Kurz- bis mittelfristige Absatzplanung mithilfe von Prognosen und Demand Sensing

Mit SAP IBP for Demand ermöglicht SAP Absatzplanung in Bestform. In Weiterentwicklung von APO-DP bietet SAP IBP unschlagbaren Komfort durch sein Excel-Frontend, das ohne großen Schulungsaufwand intuitiv zu bedienen ist und damit schnelle User-Akzeptanz verspricht. Darüber hinaus beinhaltet SAP IBP starke analytische und grafische Funktionen auf Basis der aktuellen SAP Fiori Technologie. Die Prognosemodelle wurden ebenfalls deutlich erweitert, z. B. um die neue Demand-Sensing Funktionalität zur Steigerung der Prognosegenauigkeit im Kurzfristhorizont. Darüber hinaus gibt es viele Detailverbesserungen. Durch den Einsatz der SAP HANA Technologie können Mengen-

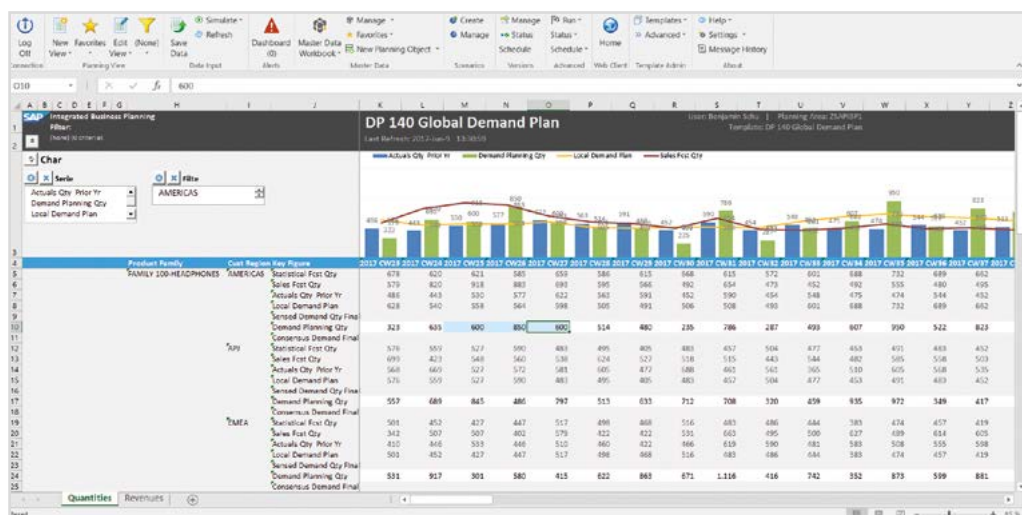
Kennzahlen nun mehrstufig online in beliebige Wert-Kennzahlen umgerechnet werden und die Leistungsfähigkeit des Systems beim Arbeiten mit großen Datenmengen, besonders bei Drill-Downs, wurde deutlich gesteigert. SAP IBP bietet alle Werkzeuge und Funktionen, um Sie bei der Erstellung belastbarer Absatzpläne zu unterstützen. Selbstverständlich ist auch eine ABC/XYZ-Analysefunktion zum Clustern des Artikelspektrums mit an Bord.

SAP IBP for Demand ist eine aktuelle Lösung auf Basis modernster Cloud-Technologie und wird ständig weiterentwickelt. Mit SAP IBP sind und bleiben Sie auf der Höhe der Zeit. Es ist ERP-systemunabhängig einsetzbar, aber auch die offizielle Absatzplanungslösung zum SAP R/3-Nachfolger SAP S/4HANA.

## INTEGRIERTER PLANUNGSPROZESS MIT SAP IBP FOR DEMAND



## SAP IBP EXCEL PLANUNGSSICHT



# Wir über uns



ORBIS ist ein international tätiges Software- und Business Consulting-Unternehmen. ORBIS berät und unterstützt mit rund 400 Mitarbeitern internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen – von der IT-Strategie und Systemauswahl über die Optimierung der Geschäftsprozesse bis hin zur Systemimplementierung und Systemintegration. Dabei setzt ORBIS auf die Lösungen der Marktführer SAP und Microsoft, mit denen uns eine enge Partnerschaft verbindet.

Die Kernkompetenzen umfassen klassisches Enterprise Resource Planning (ERP), SAP S/4HANA, Supply Chain Management (SCM), Logistik (EWM/LES), Manufacturing Execution Systeme (MES), Variantenmanagement, Customer Relationship Management (CRM) On Premise und Cloud, Business Analytics (BI, EPM und Data Warehousing) und Product Lifecycle Management (PLM). ORBIS unterstützt als zuverlässiger Partner weltweite Rollouts von ERP-Lösungen und Prozessen. Eigene Lösungen für Industrie 4.0, BI, MES, Produktkostenkalkulation und Variantenmanagement sowie Add-Ons auf Basis von SAP vervollständigen das Leistungsportfolio. Auf der Plattform von Microsoft Dynamics 365 bietet ORBIS ausgereifte eigene Branchenlösungen und Best Practices wie z.B. die SAP-Integration.

Über 1500 erfolgreich realisierte Kundenprojekte belegen unsere langjährige Erfahrung in den Branchen Automobilzulieferindustrie, Bauzulieferindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel sowie Pharma.

Zu den langjährigen Kunden zählen unter anderem Bosch, Eberspächer, Edscha, Hager Group, Heineken Switzerland, Hörmann, Huber+Suhner, hülsta, HYDAC INTERNATIONAL, Jungheinrich, KSB, KUKA Roboter, L'Orange, Magna, Melitta Haushaltsprodukte, Modine, Paul Hartmann, Pils, Rittal, Schott, SCHUNK, Shimadzu, Stabilus, Villeroy & Boch, WAGO Kontakttechnik und der ZF-Konzern.



Gold  
Microsoft Partner



ORBIS AG, Nell-Breuning-Allee 3-5, D-66115 Saarbrücken  
Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-0, Telefax: +49 (0) 681 / 99 24-111, E-Mail: [info@orbis.de](mailto:info@orbis.de), [www.orbis.de](http://www.orbis.de)

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ USA ♦ China