

SUCCESS STORY



Hersteller von Keramikprodukten | SAP BW-BPS | Villeroy & Boch AG



Villeroy & Boch, führender europäischer Lifestyle-Anbieter, hatte sich deshalb für den Einsatz des SAP-Tools BW-BPS entschieden, das die Planungsprozesse im Business Information Warehouse abbilden kann.

Das neue Planungssystem wurde für den Unternehmensbereich Tischkultur umgesetzt.

Villeroy & Boch plant mit SAP BW-BPS



Controlling und Vertrieb in einem Boot

Eine transparente Umsatzplanung ist ein entscheidender Faktor für den Geschäftserfolg: Sie fügt alle Informationen aus den beteiligten Abteilungen zu einem vollständigen Bild über die Geschäftsmöglichkeiten eines Betriebes zusammen. Das Unternehmen erhält konsistente Aussagen über das aktuelle und zukünftige Umsatzpotenzial und über die Einflussgrößen, die das Geschäft steuern. Viele herkömmliche Planungswerkzeuge halten aber aufgrund von veränderten Rahmenbedingungen den aktuellen Anforderungen nicht mehr stand. Der Budgetierungsprozess ist ressourcen- und zeitintensiv; bisher eingesetzte Instrumentarien erfüllen kaum die Anforderungen, die eine komplexe und dynamische Planungsumgebung stellt.

Über Villeroy & Boch

Das Unternehmen mit Hauptsitz in Mettlach/Saar ist Anbieter für Komplettlösungen in den Bereichen Fliesen, Bad und Wellness sowie der Tischkultur.

Villeroy & Boch wird seit 1987 als Aktiengesellschaft geführt und ist seit 1990 an der Börse notiert. Das Unternehmen erwirtschaftet weltweit einen aktuellen Jahresumsatz von 715 Mio. Euro (2009). Zum Konzern gehören 24 Produktionsstätten, von denen 20 in Europa, drei in Mexiko und eine in Thailand stehen. Durch eigene Vertriebsgesellschaften und Importeure ist das Sortiment in 125 Ländern der Erde vertreten.

Villeroy & Boch wollte seine Planungssysteme flexibel gestalten und die verschiedenen Planungseinheiten – bei Villeroy & Boch Budget- bzw. Dekorplanmärkte genannt - im Ausland, mit drei Regionallagern in Übersee und weltweit 400 eigenen Filialen in dieses System integrieren. Die bisherige Planung erfolgte im Wesentlichen mit den Komponenten Excel und SAP COPA. Der Ablauf war insgesamt aufwendig und fehleranfällig, insbesondere fehlte die durchgängige Transparenz.

Eine umfassende Softwarelösung sollte den Planungsprozess von Villeroy & Boch verbessern und damit die an der Umsatzplanung beteiligten Mitarbeiter entlasten. Ziel war es, die manuellen Tätigkeiten in der Vertriebsplanung und im Controlling auf ein Minimum zu reduzieren, einheitliche und durchgängige Prozesse zu schaffen und allen beteiligten

Bereichen jederzeit einen kompletten Überblick über die abgestimmten Planzahlen zu ermöglichen. Die relevanten Planungsdaten sollten in einem einzigen, zentral gepflegten System erfasst und damit auch die Aktualität der Daten verbessert werden. Im Einzelnen benötigte Villeroy & Boch eine Planung auf monatlicher Ebene, die einen Abgleich mit den Ist-Zahlen ermöglichte.

Mit erfahrenen Experten auf dem richtigen Kurs Die Herausforderung bestand darin, die Anforderungen der einzelnen Fachbereiche Vertrieb, Controlling und SCM in einem integrierten Planungsprozess mit unterschiedlichen Planungslevels abzubilden. Villeroy & Boch entschied sich dafür, die Planungsfunktionen im SAP Business Warehouse zu nutzen. SAP for Retail 4.7, SAP APO sowie SAP BW 3.5 waren bei Villeroy & Boch bereits im Einsatz.

Als Partner für die Umsetzung wurde das Saarbrücker Beratungshaus ORBIS mit an Bord geholt, das mit Villeroy & Boch bereits erfolgreich gemeinsame Projekte umgesetzt hatte. Der Projektstart erfolgte Ende Januar 2006, die Implementierung war innerhalb von acht Monaten abgeschlossen. Dabei bleibt festzuhalten, dass die technische Umsetzung bzw. das Customizing den geringeren Anteil an der Projektdauer hatte. Zeitraubend waren die abteilungsübergreifenden Abstimmungen, in denen die schrittweise Detaillierung des Konzepts an Hand eines Prototyps erarbeitet wurde, sowie die internen Abwägungen und Diskussionen bezüglich der Anpassung und Erweiterung der schon existierenden Datenstrukturen.

Bei Villeroy & Boch Tischkultur ist die Umsatzplanung in zwei Hauptbereiche aufgeteilt: Die mengenbasierte Vertriebsplanung und die wertorientierte Budgetplanung des Controllings. Für jede dieser Planungen existiert im SAP BW-System ein eigener Datentopf mit eigenen Layouts und Planungslogiken. Die Bud-





getplanung beginnt mit dem Blick auf die aggregierten Umsätze, die sich anschließend mit SAP BPS auf Stückzahlen herunterbrechen lassen. In der Vertriebsplanung, bei Villeroy & Boch auch Dekorplanung genannt, die auf der Dekor- bzw. Articlebene bei den Mengen und Preisen der Produkte ansetzt, ist die Planung für das laufende Sortiment, für Vertriebsaktionen sowie für Produktneuheiten angesiedelt. Die Planwerte der Dekorplanung sind bereits mit den Werten aus den Prognoseverfahren des SAP APO-DP vorbelegt. Mit der neuen Lösung lassen sich nun beide Planungen effizient in Summe und in Teilbereichen miteinander abgleichen und so ein detailliertes und rundum abgestimmtes Gesamtbild erhalten. Das System erlaubt nun die mehrmalige Planung im Verlaufe eines Jahres sowie eine Ganzjahresplanung, die im September des Vorjahres abgeschlossen wird. Diese wird dann in Form von so genannten Forecast-Plänen quartalsweise überarbeitet, und die Planwerte der bis dahin abgelaufenen Monate werden durch Istwerte ersetzt.

Die Funktionen des SAP BPS zum Leben erweckt ORBIS hat das neue Planungssystem in enger Zusammenarbeit mit dem Villeroy & Boch Entwickler-Team und dem Fachbereich zu einer individuellen Lösung umgesetzt. Aufbauend auf der bestehenden SAP-Landschaft und der vorhandenen Datenstrukturen wurden zusammen mit den Fachabteilungen das Planungsumfeld, die Planungsfunktionen und die Oberflächen zur intuitiven Bedienbarkeit mit von Microsoft Excel bekannten Elementen genutzt. Ein „Planungs-Cockpit“ erleichtert die tägliche Arbeit mit dem System und erlaubt den schnellen Zugriff auf wichtige Planungstabellen. Darüber hinaus wurde ein spezielles Sicherungskonzept umgesetzt und bildete die Zuständigkeitsbereiche der

einzelnen Mitarbeiter mit entsprechenden Zugriffsrechten für beide Bereiche ab.

Villeroy & Boch profitierte dabei davon, dass SAP BW-BPS bei der Modellierung der Planungsstrukturen sehr viele Freiheiten bietet und eine individuelle Anpassung ermöglicht. „ORBIS überzeugte hier mit einer Best Practice-Lösung und einer exzellenten Vorgehensweise“, erklärt Robert Collmann.

„Wir hatten einen Partner gesucht, dessen Kompetenzen den gesamten Planungsprozess unter Einbindung von SAP APO (Advanced Planning & Optimization) und SAP BW umfasst“, begründet Robert Collmann, Projektleiter und Leiter Handelssysteme/CRM bei Villeroy & Boch, die Entscheidung. „ORBIS ist in beiden Bereichen gut aufgestellt. In einem Workshop im Dezember 2005 wurde bereits ein konstruktives Grobkonzept erarbeitet. Damit hatte uns das Beraterteam überzeugt.“

Mit der umgesetzten Gesamtarchitektur ist man bei Villeroy & Boch insgesamt sehr zufrieden und plant bereits Folgeprojekte. Auch wurde inzwischen die neue Vertriebsplanung an die operativen Beschaffungssysteme SAP APO und MRP angebunden.

Autor: Dirk Burgdörfer, Senior Consultant im Bereich Controlling und Business Intelligence ORBIS AG



SUCCESS STORY

Hersteller und Vermarkter von Keramikprodukten
SAP BW-BPS
Villeroy & Boch AG

Kontakt

ORBIS AG

Nell-Breuning-Allee 3-5
66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0)6 81/99 24-0

Fax: +49 (0)6 81/99 24-222

Internet: www.orbis.de

eMail: info@orbis.de

Fotos: © Villeroy & Boch AG

