


WITTENSTEIN SE, Igersheim, Deutschland

Punktgenaue Bedarfsplanung für Hightech Produkte mit SAP APO Demand Planning

 Unsere komplexen Anforderungen an die Absatzplanung konnten nur in APO DP vollständig abgebildet und benutzerfreundlich dargestellt werden. Als IT-Partner hat uns itelligence ab dem ersten Workshop mit viel Know-how und sehr guten Lösungen überzeugt.

Markus Rothenfels, Leitung Globales Wertschöpfungskettenmanagement, WITTENSTEIN SE

Herausforderungen

- Bisher manuelle Absatzplanung in Excel
- Anonymer Übertrag des Ergebnisses ins ERP-System
- Große Anzahl von Baureihen und Produkten
- Statischer Prozess mit hohem manuellem Aufwand innerhalb fester Zeitgrenzen
- SAP ERP alleine konnte die komplexen Anforderungen an die Absatzplanung nicht abdecken

Vorteile

- Teilautomatisierte Prognosen in mehrstufigen Prozessen über Abteilungsgrenzen hinweg
- APO DP bildet eine wertvolle Ausgangsbasis für die operative Weiterverarbeitung in Disposition, Produktion und Einkauf
- Berücksichtigung der zahlreichen Kausalfaktoren, die den Bedarf beeinflussen und anschließende Zusammenfassung in einem Absatzplan
- Systemgestützte, flexible, mehrstufige Absatzplanung auf unterschiedlichen Planungsebenen

Lösungen

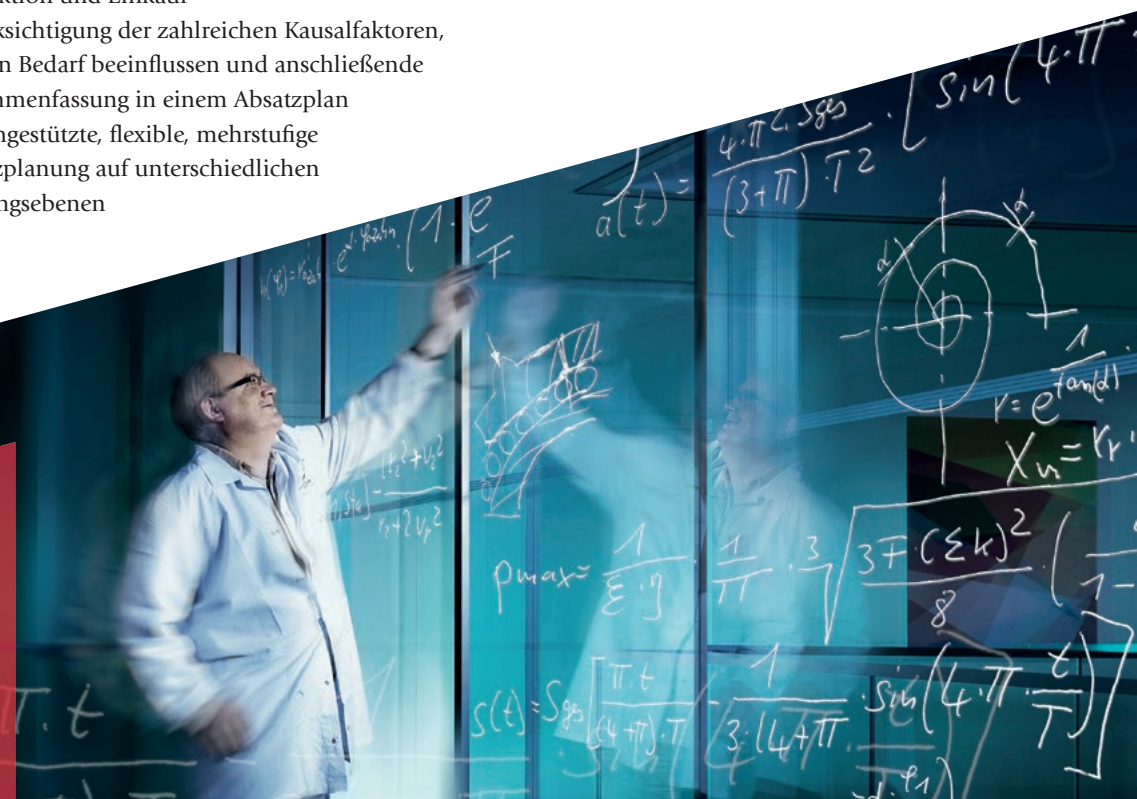
- SAP APO DP (Demand Planning)
- SAP APO BW (Business Warehouse)

Warum itelligence?

- Überzeugende Presales Phase
- Intensive Workshops zur gemeinsamen Erarbeitung des Business Blueprint
- Vertrauensvolle und pragmatische Zusammenarbeit in jeder Projektphase

weltweite

Absatzplanung für Business
Units der WITTENSTEIN SE



18 Rollierende
Planung für Monate
in die Zukunft

Moderne Prozesse in der Absatzplanung leben

High-Tech-Produkte von WITTENSTEIN fliegen ins Weltall und gewinnen Formel-1-Rennen. Dabei ist für die Absatzplanung ein stabiles und flexibles IT-Rückgrat besonders wichtig. Daher setzt WITTENSTEIN auf SAP APO Demand Planning und den strategischen IT Partner itelligence.

In der Produktion unterstützt das Unternehmen seine Mitarbeiter bereits durch den Einsatz intelligenter Maschinen. Mit der Optimierung der eigenen Produktionsprozesse folgte zeitnah auch die Ablösung der vorhandenen Unternehmenssoftware. Da WITTENSTEIN bereits die finanzwirtschaftlichen SAP Werkzeuge im Einsatz hatte, fiel die Entscheidung auf SAP ERP als neue Lösung. Nach eingehender Prüfung folgte darauf der Entschluss zur Einführung des Absatzplanungstools SAP APO Demand Planning (APO DP) zur Erstellung von Prognosen für die Produktnachfrage.

itelligence überzeugt von Anfang an

In intensiven Workshops mit der itelligence AG wurden alle IST und SOLL Prozesse der Logistik aufgenommen und dokumentiert. Durch die Entscheidung für SAP APO DP (Absatzplanung) konnte WITTENSTEIN den Einsatz von Insellösungen vermeiden, da APO über Standardschnittstellen vollständig in SAP integriert ist.

Komplexe Herausforderungen elegant gelöst

Die Herausforderungen für WITTENSTEIN lagen in der Darstellung von Auftragsbelegen, Berechnung von Planungskennzahlen und automatischer Verteilung von aggregierten Planungsergebnissen. Dabei war die Planung der Absätze zu bewerten und eine Umsatzvorschau mit Mengen zu erzeugen.

Da entscheidende Prozesse der mehrstufigen Planung automatisiert ablaufen, konnte eine gute Akzeptanz bei den Anwendern erreicht werden.

Mehrstufige Planung über verschiedene Abteilungen hinweg

Die mehrstufige Planung ist bei WITTENSTEIN ein monatlich rollierender Prozess, der mit der punktuellen Planung für Kunden und Regionen seitens des Vertriebs beginnt. Diese Daten werden automatisch dem Produktmanagement zugespielt, das die Planung bewertet und ergänzt. Die Daten werden konsolidiert und der letzten Prüfungsinstanz, der sogenannten Programmplanung übergeben, das ebenfalls auf aggregierter Ebene Planungsdaten validiert und den finalen Absatzplan zur Freigabe definiert. Zu einem Stichtag stehen die konsolidierten Planungsdaten dann als Absatzplan in SAP ERP für Einkauf und Produktion bereit.

Datenversorgung über Business Warehouse (BW)

In APO BW werden die Eingangsgrößen bereitgestellt, die das Fundament für die Absatzplanung bilden. Darin werden auch historische Absätze und Auftragsbestände berücksichtigt, sodass WITTENSTEIN eine optimale Planungsgrundlage zur Verfügung steht.

Auf Basis der flexiblen und integrierten Lösung für Ihren Absatzplanungsprozess hat WITTENSTEIN somit eine gute Grundlage für die angrenzenden Prozesse in Produktions- und Beschaffungsplanung gelegt.



WITTENSTEIN

Unternehmen:
WITTENSTEIN SE

Branche:
Komponentenfertiger

Produkte:
Hochpräzise Planeten-
getriebe, Antriebssysteme,
AC-Servosysteme
und -motoren

Anzahl Mitarbeiter:
2.100

Umsatz:
rd. 337* Mio. EUR im
Geschäftsjahr 2016/17
(*voraussichtlicher Wert)

Stammsitz:
Igersheim, Deutschland

Webseite:
www.wittenstein.de