

DER SCHLÜSSEL FÜR ERFOLGREICHE SUPPLY CHAIN PLANUNG – EMBEDDED SALES & OPERATIONS PLANNING

Der Begriff „VUCA-Welt“ beschreibt Störungen in der globalen Supply Chain durch Nachfrageänderungen geopolitischer, ökologischer, sozialer oder wettbewerblicher Natur. VUCA steht für **V**olatility, **U**ncertainty, **C**omplexity and **A**mbiguity. In solchen Szenarien trägt ein robuster Prozess für die Vertriebs- und Operationsplanung (Sales & Operations Planning, auch S&OP) zur Verbesserung der gesamten Entscheidungsfindung im Unternehmen bei, da er eine End-to-End-Transparenz über die gesamte Lieferkette hinweg gewährleistet.

Kurz gefasst...

Highlights des Tools

- Abgestimmte Planung mit Finanzwesen, Unternehmensplanung, Vertrieb, Marketing und Einkauf
- Vereinfachte Planung der Produktionsmengen
- Integrierte, embedded Lösung für Absatzplanung und S&OP-Prozesse
- Visualisierung vorhandener Produktionskapazitäten
- Unterstützung bei der Vermeidung von Über- und Unterlasten

VORTEILE VON S&OP

Für Unternehmen aus allen Branchen wird durch die Digitalisierung und Globalisierung der Wettbewerb deutlich härter, da die Kunden eine größere Auswahl haben und deshalb ein besseres Serviceniveau zu günstigeren Preisen fordern. Um in diesem Konkurrenzkampf zu bestehen, benötigen sie eine smarte End-to-End-Planung, eine intelligente Zusammenarbeit und Ausführung sowie ein ausgezeichnetes integriertes Finanzmanagement für ein profitables Wachstum.

Mit einem durch innovative Lösungen unterstützten S&O-Prozess stellen Anwender eine Balance zwischen Produktionsauslastung, Bestandsoptimierung, Lieferservicegrad und Profitabilität her. Sie ermöglichen im Unternehmen ein einheitliches Planungs- und Beschaffungssystem ohne fachliche Inseln. Die hohe Transparenz über Bedarfe, Bestände und Kapazitäten entlang der Supply-Chain sowie innovative Prognoseverfahren und Planungsalgorithmen für Produktion, Distribution und Beschaffung unterstützen Planer bei der gezielten Bestandsoptimierung und stellen so die Lieferbereitschaft über das gesamte Wertschöpfungsnetzwerk sicher. Simulationen verschiedener Planungsszenarien helfen dabei, im Rahmen von „What-If“-Analysen den Überblick über die Folgen von Veränderungen und Entscheidungsalternativen zu behalten.

Einkauf und Bestellung, Fertigung, Transport, Bestandsführung und noch mehr – am Anfang gilt es, auf den Markt zu hören: Was wünschen sich Kunden – wann und in welcher Menge? Nun folgen alle weiteren Schritte von der Bezugsquellenfindung über die Produktion bis hin zur Logistik. Damit dieses äußerst komplexe Unterfangen so effizient wie möglich ist, muss jeder Partner – also jedes

Glied in der Kette – in ein straff koordiniertes und reaktionsfähiges System eingebunden werden. Und um die Dinge weiter zu komplizieren, steigen die Ansprüche der Verbraucher nach Schnelligkeit und Anpassung in einem phänomenalen Tempo.



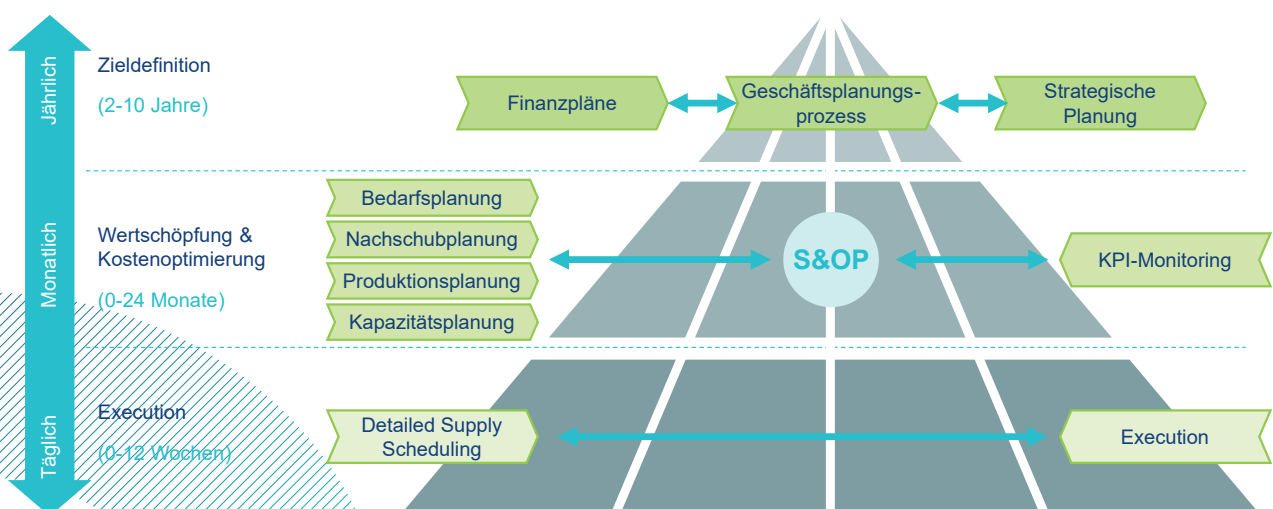
Eine Supply Chain muss schnell auf Business-Anforderungen reagieren sowie Planungs- und Prozesslücken überwinden

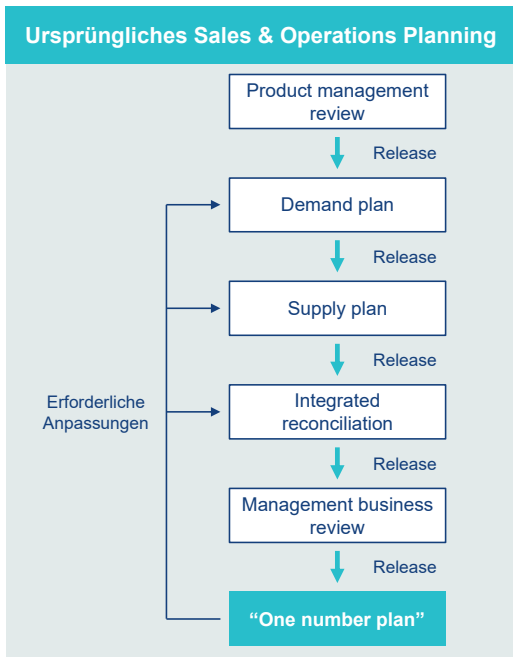
Georg Klinger, Partner
CONSILIO GmbH



S&OP stellt den Bedarf realistisch und im Zusammenhang mit finanziellen Budgets und Zielen dar. Im Fokus steht dabei nicht, Fakten oder Kennzahlen wie in einer Checkliste abzuhaken, sondern (versteckte) Risiken und Chancen ausfindig zu machen oder kritische Managemententscheidungen anzustoßen. S&OP blickt dabei nicht in die Vergangenheit, sondern ist ein Instrument für eine zukunftsgerichtete Entscheidungsfindung über einen mittel- bis langfristigen Horizont. Berücksichtigt werden kritische Vorlaufzeiten bei Lieferungen und Beschaffungen. Zudem können frühzeitige Signale für erforderliche strategische

Frequenz





Supply-Chain-Entscheidungen evaluiert werden. So kann beispielsweise eine Anpassung des Netzwerkdesigns oder der Kapazitäten frühestmöglich erfolgen. Dadurch entpuppt sich S&OP als Motor für die strukturelle Verbesserung der Supply-Chain-Leistung, beispielsweise durch eine durchgehende Bestandsstrategie oder individuelle Anpassungen im späten Stadium. Unter anderem lassen sich folgende Vorteile dadurch erreichen:

- Szenario-Planung sorgt für weniger Unsicherheiten bei der Planung
- End-to-End-Fokus (E2E) verbessert Kundenservice und Marktleistung
- Optimierte Entscheidungsfindung auf Unternehmensebene

SO SIEHT PLANUNG KÜNFTIG AUS

Basierend auf der engen Zusammenarbeit mit führenden Unternehmen hat CONSILIO sieben Trends ausgemacht:

1. Orchestrierung und Integration aller Geschäftsfunktionen und -prozesse zur Förderung einer gleichzeitigen Planung (soziale Zusammenarbeit)
2. Verbindung von Strategie- und Geschäftsplänen mit der taktischen und operativen Ebene, einschließlich der Reaktionsplanung, um die Leistung zu steuern
3. Anwendung bedarfsorientierter Planungskonzepte zur besseren Steuerung der Abläufe mit Hilfe von bereichs- und parameterorientierter Planung
4. Integration von Lebenszyklus-, Portfolio- und Finanzplanung in den Prozess
5. Modellierung von Geschäftsszenarien einschließlich Wertströmen mit vollständiger SC-Kontrolle zur gemeinsamen Entscheidungsunterstützung
6. Anwendung innovativer Analysemethoden zur Verbesserung der Planungsqualität auf der Grundlage externer Informationen (z. B. Kausalmodelle)
7. Einsatz von zukunftssicherer Planungssoftware, die strategische, taktische, Leistungs- und Reaktionsfunktionen integriert, um die Planungsvorlaufzeit radikal zu verkürzen



Wer die Themen der strategischen sowie operativen Planung, Finanzplanung und dem Vertrieb verbindet, erlangt einen idealen S&OP-Prozess. Es ist wichtig, dass es sich um einen ganzheitlichen und abteilungsübergreifenden Prozess handelt, damit Angebot und Nachfrage bestmöglich miteinander abgestimmt werden können.

- Demand Planning und Forecasting
- Sales and Operations Planning
- Flexibles Kennzahlen-System
- Direkte Integration ohne Schnittstellen
- Nutzung der HANA Performance
- Modernes User Interface (UI5 im Browser)

DAS LEISTET CONSILIO-S&OP?

Eine der größten Herausforderungen bei der Einführung und Anwendung von SAP-Lösungen ist die enorme Ressourcenbindung, sei es personell, monetär oder zeitlich. Zudem kommen eine Informationsflut und Systemkomplexität, die Arbeitsprozesse verkomplizieren, aufblähen und angedachte Übersichtlichkeit verschwinden lassen. Um dem angemessen entgegenzuwirken, hat CONSILIO eine schlanke S&OP-Lösung entwickelt, die vollständig in S/4HANA integriert ist. Alle notwendigen Prozessschritte für einen erfolgreichen S&OP-Planungsprozess werden unterstützt. Neben den Kennzahlen und Planungssichten, die CONSILIO als Best Practice empfiehlt, ermöglicht die Lösung auch kundenspezifische Anforderungen umzusetzen. Dabei deckt die CONSILIO-S&OP-Lösung folgende Einsatzgebiete ab:

WARUM EINE CONSILIO-LÖSUNG?

Betrachtet man auf das Angebot der SAP in diesem Umfeld, so sticht einem das System für die Supply Chain Planung ins Auge. Es enthält eine Vielzahl an Funktionen und basiert auf den neuesten Technologien. Doch beim näheren Betrachten wird deutlich, dass das sehr vollumfängliche System nicht für jedes Unternehmen die richtige Lösung zu sein scheint. SAP hat diese Planungsprozesse nicht in S/4HANA integriert, sie finden alle in einem separaten cloud-basierten Planungstool statt.

Genau hier kommt die Embedded S&OP-Lösung von CONSILIO ins Spiel. Sie ist kein weiteres externes System, sondern Teil der S/4HANA-Landschaft. Die Lösung ist vollständig integriert, kann direkt auf alle Daten in S/4HANA zugreifen und wurde auf der HANA-Plattform mit dem modernen User Interface UI5 entwickelt.

Budgetplanung: Abbildung von Unternehmens- und Vertriebszielen, Planung von Vertriebs-Budgets, Soll-Ist-Vergleiche wie zum Beispiel Auftragseingang versus Plan

Vertriebs- und Marketingplanung: Kennzahlen für Vertriebsziele und Planungszahlen auf den jeweils passgenauen Ebenen wie Vertriebsorganisation, Land/Region oder Kundengruppe/Kunde

Absatzplanung: Erstellung von Absatzprognosen mit mathematischen Prognoseverfahren, manuelle Experten-Prognose, Einbinden von Kundenprognosen, Analyse der Prognosegenauigkeit

Produktions- und Kapazitätsplanung: Abbildung der Produktionskapazitäten für Linien, Arbeitsplätze und/oder Mitarbeiter, Auflösung der Stücklistenebenen für planerisch relevante Fertigprodukte, Komponenten und

The screenshot displays the 'Sales and Operations Planning' interface. At the top, there are filter controls for 'Planungsbereich' (lanung Prozessindustrie), 'Planungsmappe' (tsplanung Vertrieb (Ze.)), and 'Plan Version' (Aktive Planung). A callout 'Variabel definierbare Filter' points to these controls. Below the filters is a bar chart showing monthly sales data from January to December 2022. A callout 'Excel Download, Kommentarfunktion, Kennzahl-Historie' points to icons in the top right of the chart area. Below the chart is a table titled 'Monatsplanung Vertrieb (Ze.)' with columns for months and rows for materials like 'KARTON MM SCHOKO' and 'KARTON MM ERDBEERE'. A callout 'Frei definierbare Kennzahlen' points to the 'Kennzahlen' column, and another callout 'Kundenaufträge' points to a specific row in the table. The bottom of the interface shows buttons for 'Sichern', 'Ermittlung Planung', and 'Freigabe an Wochenplanung'.

Kaufteile, bucket-orientierte Grobplanung der Kapazitäten, Erkennen von Auslastungsspitzen oder Unterlast-Perioden, Freigabe nach SAP PP bzw. PP-PI

Planung von Einkaufsmengen und Kontrakten: Analyse bestehender Kontrakte auf Restmengen und Restlaufzeiten, Alert-Funktion für auslaufende Mengen, Planung und Erstellung neuer Kontrakte

Managementsichten auf aggregierter Ebene: Zusammenfassung von Kennzahlen auf aggregierter Ebene wie Produktgruppen, Kundengruppe, Fertigungsbereiche, grafische Analysen

Planung von Kontingenten: Planung von Kontingentmengen bei knappem Warenangebot, Freigabe der Kontingente nach SAP Sales and Distribution

CONSILIO-S&OP: DIE HIGHLIGHTS

Zu den Besonderheiten der CONSILIO-Lösung gehören unter anderem ein flexibles Kennzahlensystem, das Vertriebskontrakte, Absatzmengen sowie Vertriebsmengen umfasst und sich individuell an die Kundenanforderungen anpassen lässt. Die Lösung wird mit einem empfohlenen Set an Best-Practice Kennzahlen ausgeliefert. Darauf lassen sich beliebig viele kundenspezifische Kennzahlen aufbauen, um die Planung bestmöglich zu unterstützen. Damit lassen sich historische Daten wie Verkaufszahlen, Liefermengen und Korrekturen sowie Kunden-, Vertriebs- und Absatzprognosen für die Planung nutzbar machen oder im Rahmen der Produktionsgrobplanung die Produktionskapazitäten und Produktionsmengen auf verschiedenen Zeiträumen (Tage, Wochen, Monate oder Quartale) gegenüberstellen.

Die Einkaufsplanung hilft dem Planer Kontraktmengen oder Restmengen noch offener Kontrakte zu identifizieren,

- Vertriebs- und Marketingplanung
- Budgetplanung
- Absatzplanung
- Produktionsgrobplanung
- Kapazitätsauswertung
- Planung von Kontingenten
- Planung von Einkaufsmengen / Kontrakten
- Managementsichten auf aggregierter Ebene
- ...



- ✓ Flexibles Kennzahlensystem, das individuell an die Kundenanforderungen angepasst werden kann
- ✓ Frei definierbare Planungsebenen und Attribute (Verkaufsregionen, Kundengruppen, Typen, Sparten, Baureihen, Werke, Linien)
- ✓ Frei definierbare Planungsoperatoren (Kopieren, Disaggregieren, Freigeben, Prognosen, etc.)
- ✓ Simulation mit Planversionen
- ✓ Direkter Zugriff auf alle ERP Daten (z.B. Material, Kunden, Bestände, Auftragsdaten) ohne Schnittstellen
- ✓ Freigabe von Planungsergebnissen (z.B. Vorplanung, Kontingente, Kontrakte, etc.)
- ✓ Leichte Bedienung in Fiori App



Zu den Highlights unserer Lösung gehört unter anderem ein komplett flexibles Kennzahlensystem, mit welchem sich Kundenanforderungen ganz individuell abbilden lassen.

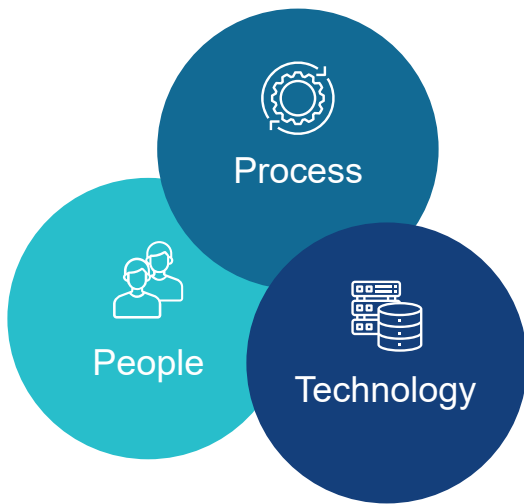
Celine Kohnert, Consultant SCM
CONSILIO GmbH



wodurch er Übersicht erhält, wann ein Kontrakt erneuert werden muss. Die Verkaufsplanung unterstützt die Verantwortlichen zugleich dabei, die Planung von Verkaufs- und Vertriebskontrakten zu vergleichen. Des Weiteren bietet CONSILIO-S&OP frei definierbare Planungsebenen und Attribute an. So lassen sich Verkaufsregionen, Kundengruppen, Typen, Sparten, Baureihen, Werke oder Linien und Planungsoperatoren kopieren, disaggregieren, freigeben oder prognostizieren.

Für die verschiedenen Verantwortungsbereiche in einem Planungsprozess können sogenannte Planungsbereiche verwendet werden, zum Beispiel Absatzplanung und die Produktionsplanung. Die zeilenorientierte oder spaltenorientierte Planung schafft zudem mehr Übersichtlichkeit, da die Planungssichten so gestaltet werden können, wie sie am leichtesten bearbeitet oder bewertet werden können.

Ein weiteres Highlight von CONSILIO S&OP ist die Gruppie-



So können die Planer ihre Produkte über beliebige Attribute, wie Sparten oder Baureihen, gruppieren. Das System gibt dann automatisch Zwischensummen für die einzelnen Kategorien an. Im Bereich Absatzplanung spielt das Thema Aggregation und Disaggregation eine große Rolle, da man in der Regel die Absatzplanung nicht auf der einzelnen Materialnummer durchführt, weil die Komplexität sonst zu groß ist. Daher fasst man einzelne Produkte zu Gruppen zusammen und führt die Planung auf aggregierter Ebene durch. Die Disaggregation auf einzelne Materialnummern erfolgt automatisch im Hintergrund, damit auch die einzelnen Materialien Prognosewerte erhalten.

Hilfreich ist auch die Kombination verschiedener Ansichten. So lässt sich im Produktionsplan auch die Belastung von einzelnen Arbeitsplätzen oder Linien visualisieren, um sich einen Gesamtüberblick zu verschaffen. Für Simulationen sind sogenannte Planversionen verfügbar. Die Freigabe von Planungsergebnissen, wie der Vorplanung

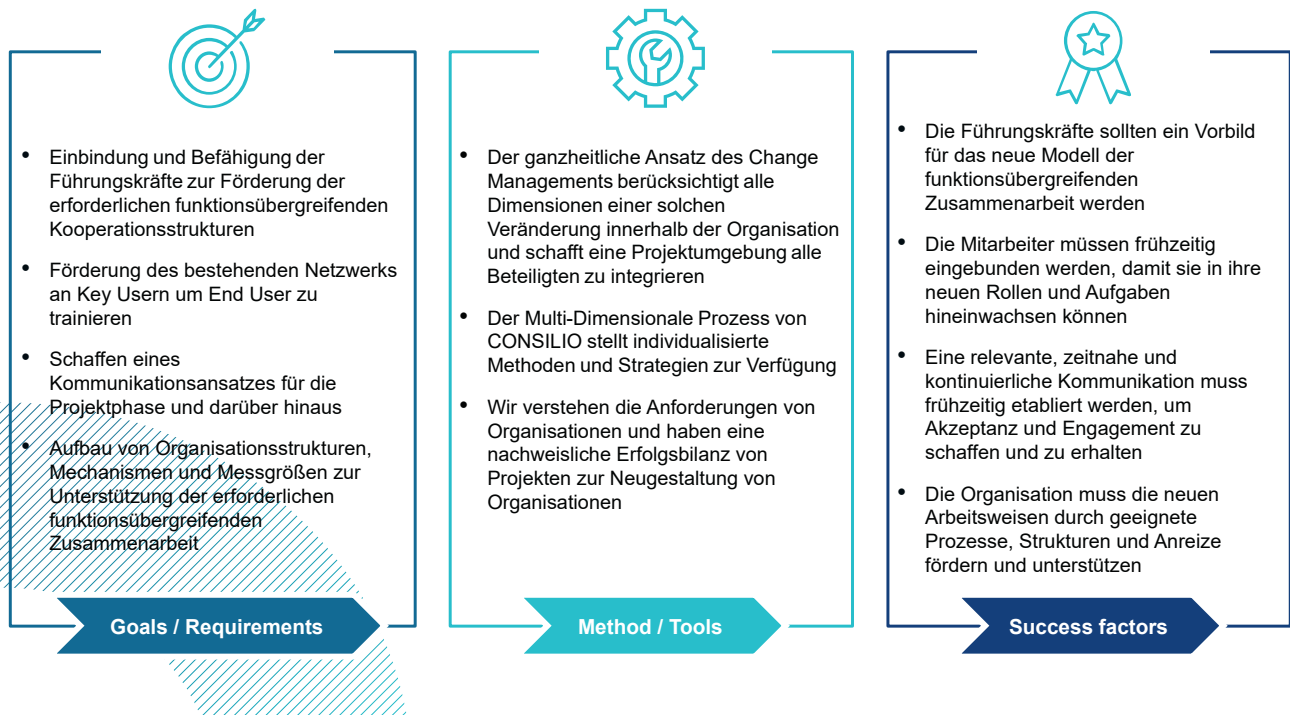
für den MRP, Kontingenten für den Vertrieb oder Kontrakte für den Einkauf ist ebenfalls möglich.

Im Bereich der Prognose bietet die S&OP-Lösung alle gängigen Prognosealgorithmen wie exponentielle Glättung, gleitende Durchschnittsberechnung oder Trend- und Saisonmodelle. Die statistischen Prognoseverfahren werden durch das KI-basierte Bedarfsplanungs- und Bestandsmanagement-Tool „Predictwiser.Cloud“ des CONSILIO-Partners Optiwiser ergänzt. Die vollautomatisierte Software wird durch state-of-the-art Technologien der künstlichen Intelligenz mit automatischer Modellauswahl gesteuert. Damit ist es Anwendern möglich, die genaue Nachfrage und die optimalen Lagerbestände zu ermitteln - ohne KI- oder Supply-Chain-Experten im Team.

Das User-Interface im Browser mittels Fiori-App gewährleistet eine einfache Bedienung. Als ABAP-Applikation ist CONSILIO S&OP vollständig in S/4HANA integriert und kommt ohne zusätzliche Schnittstellen aus. Damit wird ein direkter Zugriff auf alle ERP-Daten wie Material, Kunden, Bestände und Auftragsdaten garantiert und eine kundenindividuelle Erweiterbarkeit sichergestellt.

SO IMPLEMENTIERT CONSILIO S&OP

Die S&OP-Einführung ist eine mehrdimensionale Veränderung. Was bedeutet das genau? Die Implementierung erfordert bei den Mitarbeitenden einen Aufbau von Fähigkeiten, eine Änderung in der Denkweise und muss vom Unternehmen kulturell begleitet werden, da S&OP viele traditionelle Arbeitsweisen infrage stellt. Am besten lässt sich dieses Vorgehen im Dreiklang „People – Process – Technology“ umreißen, der sich durch die acht Bereiche



People Management, Organizational Design, Leadership, Change- Management, Process, Workflow Management, Segmentation von Demand & Supply und Governance, Risk und Compliance beschreiben lässt.

People Management: Damit die Digitalisierung des Unternehmens erfolgreich ist, müssen neben IT-Systemen auch die Menschen, die mit ihnen arbeiten, berücksichtigt werden. Viele Mitarbeitende fühlen sich im Umgang mit digitalen Technologien und den damit verbundenen Veränderungen im Arbeitsprozess nicht nur gefordert, sondern überfordert. Die digitale Transformation ist ein hochkomplexer Prozess und viele Mitarbeitende haben Vorbehalte und Ängste, da sie sich einer bislang nicht gekannten Transparenz ausgesetzt fühlen. Den Prozess zu begleiten und zu fördern, Ängste anzuerkennen und diese zu adressieren und ein positives Mindset bei den Mitarbeitenden zu schaffen, ist die Aufgabe des People Managements. Dazu gehört beispielsweise ein gut strukturierter Kommunikationsplan, der zugleich den Dreh- und Angelpunkt für den Gesamterfolg des Projekts darstellt.

Organizational Design: Wie gestaltet man eine Organisation, die in einer volatilen Zukunft schnell und flexibel agiert? Und dass bei maximaler Prozesssicherheit! Organizational Design ist der zentrale Hebel, um Strategie und Organisation optimal aufeinander abzustimmen. Ein ganzheitlicher Design-Ansatz ermöglicht eine effektive Umsetzung der Unternehmensstrategie und verbessert die Performance – beides zentrale Faktoren für den langfristigen Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit. Teil des Organizational Design ist oftmals die Einführung weiterer Rollen, in denen die Verantwortlichkeiten nach Zeithorizonten und Funktionen aufgeteilt sind und damit die Umorganisation bestehender Strukturen unterstützen.

Leadership: Bei der Durchführung eines Projektes müssen alle Teammitarbeiter wissen, um was es geht und wie der aktuelle Stand ist. Die Kommunikation zwischen Projektverantwortlichen und den Teams des Unternehmens sollte daher stets präzise und klar erfolgen. So können Beziehungen besser aufgebaut, Projektfortschritte beurteilt und Risiken und Hürden frühzeitig erkannt werden. Das setzt

voraus, dass die Kommunikation des Projektfortschritts in allen Projektteilphasen erfolgt – auf allen relevanten Unternehmensebenen, von der Geschäftsleitung bis zum durchschnittlich betroffenen Mitarbeitenden. Wünschenswert ist auch ein Involvement aller Abteilungen und verschiedenen Ebenen an unterschiedlichen Prozessschritten zum Beispiel durch Leadership an Freigabeprozessen.



Mit der CONSILIO Add-On-Lösung für einfache Absatzplanungs- und S&OP-Prozesse im ERP oder S/4HANA steigern Sie ihre Planungsqualität und Transparenz.

Jürgen Löhle, Managing Director
CONSILIO GmbH



Change Management: Veränderungsmanagement zielt auf die Anpassungsfähigkeit von Unternehmen an sich wandelnde Markt- und Umweltbedingungen ab. Im Zeitalter der Digitalisierung wird der Change Prozess zum Erfolgsfaktor im internationalen Wettbewerb. CONSILIO unterstützt Unternehmen daher auch mit einem durchdachten Change-Management-Ansatz. Er umfasst unter anderem Schulungen und Analysen anhand von Workshops, Surveys, Interviews oder Assessments sowie die begleitende Kommunikation von Erfolgen innerhalb des Unternehmens. Außerdem ist es wichtig, dass das Projekt die Unterstützung durch das Management erhält und ein Schwerpunkt auf funktionsübergreifendes Arbeiten, sowie Verhaltensänderungen, gesetzt wird.



Process: Ein robuster S&OP-Prozess ist zukunftsgerichtet, funktionsübergreifend und integriert gestaltet. Das heißt: Wenn S&OP nicht auch Funktionsbereiche außerhalb der Lieferkette einbindet, etwa Vertrieb oder Marketing, gibt es keine realistische End-to-End-Sicht auf die Lieferkette. Um effizienter zu werden und stets das richtige Produkt in der richtigen Menge zur richtigen Zeit bei minimalen Kosten zu liefern, ist aber genau diese Transparenz nötig.

Workflow Management: Qualitativ hohe, effiziente und transparente Arbeitsabläufe sowie eine bessere Zusammenarbeit im Unternehmen – das sind die Vorteile eines Workflow Managements. Dabei erhöht das Workflow Management nicht nur die Transparenz von Prozessen, sondern erleichtert obendrein die themenbezogene Zusammenarbeit der Mitarbeiter im Unternehmen. Folgende vier Bereiche stehen dabei im Mittelpunkt: Social collaboration, Social networking, Process coordination sowie Process control.

Segmentation Demand & Supply: Um in einem zunehmend kundenorientierten Markt zu bestehen, ist es erforderlich, interne Prozesse und Logistik auf die Bedürfnisse der einzelnen Märkte und ihre jeweiligen Anforderungen hin durch entsprechende Bestellweiterleitung, Planung und Warenlieferung zu optimieren. So sollten beispielsweise einige Materialien große Datenvolumen unterstützen. Die Segmentierung kann zur Anordnung solcher Materialien verwendet werden, indem diese auf Grundlage bestimmter Kriterien oder Merkmale logisch kategorisiert werden.

Governance, Risk und Compliance: Die stetig steigenden Anforderungen an Unternehmen bei der Festlegung von Zielen (Governance), dem Erkennen von Chancen und Risiken (Risk Management) und der Einhaltung gesetzlicher und regulatorischer Vorgaben (Compliance) lassen die Notwendigkeit eines effizienten Zusammenspiels von



Webinar: CONSILIO S&OP in Aktion

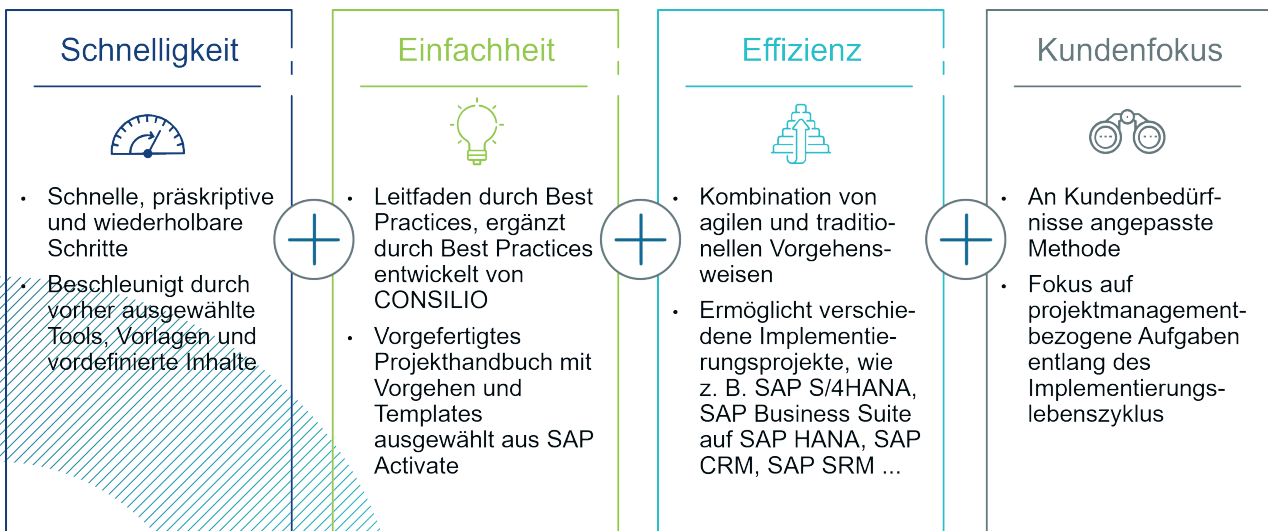
Das kostenlose Webinar fasst die Vorteile der vollständig in S/4HANA integrierten S&OP-Lösung zusammen und zeigt anhand einer System-Demo, wie die verantwortlichen Planer von der Lösung in der Praxis profitieren. Der QR-Code führt durch Klick oder Scan direkt zum Video.

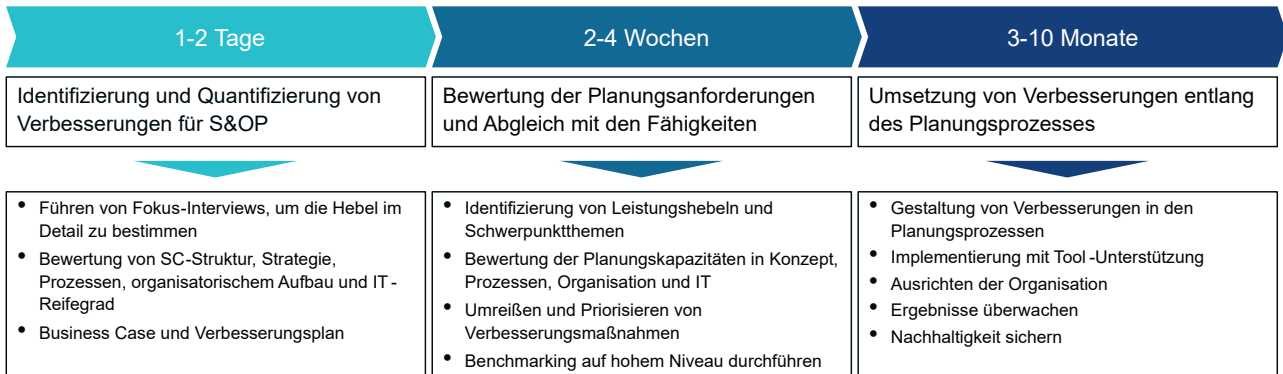


Steuerungs- und Überwachungsmechanismen verstärkt in den Fokus von Unternehmensverantwortlichen treten. CONSILIO unterstützt Unternehmen beim Projekt- und Risikomanagement sowie bei der Projektdokumentation zur Gewährleistung einer erfolgreichen Projektabwicklung innerhalb des vereinbarten Zeit-, Qualitäts- und Kostenrahmens. Dabei kommen Techniken wie Statusberichte und Budgetcontrolling, Projektplanung, Projektrisikomanagement, Anwesenheitsplanung oder Maßnahmenlisten zum Einsatz.

HYBRIDES PROJEKTMANAGEMENT

Traditionelle Ansätze im Projektmanagement adressieren oft nicht ausreichend die Notwendigkeit, schnellen Nutzen zu liefern, kooperatives Arbeiten zu etablieren und die Nachhaltigkeit neuer Unternehmensprozesse sicher zu stellen. Daher setzen Unternehmen bei der Umsetzung von S&OP vermehrt auf agile Methoden. Doch auch diese Techniken haben ihre Schwächen. Die Experten von CONSILIO verfolgen aus diesem Grund einen Ansatz, der agile und Wasserfall-Methoden zusammenbringt. Das stellt die gewünschten Ergebnisse sicher und hält gleichzeitig den Projektaufwand überschaubar.





SO SIEHT DER ZEITRAHMEN AUS

Die Einführung von S&OP sollte unternehmensweit betrachtet werden, da sie nahezu für jeden Geschäftsbereich Vorteile bieten kann. Da die wichtigsten Erfolgsfaktoren für die Einführung eines nachhaltigen S&OP-Prozesses aber über die grundlegenden Anforderungen eines soliden Prozessdesigns, der Systemunterstützung und des Skill-Aufbaus hinausgehen, empfiehlt CONSILIO aufgrund seiner Expertise eine Vorgehensweise, die drei Schritte umfasst. Zunächst wird mit dem Kunden gemeinsam untersucht, welche Optimierungen durch eine Implementierung der S&OP-Lösung erzielt werden können. Danach wird mit den Verantwortlichen gemeinsam der nächste Schritt gestaltet und die Planungsanforderungen in einem Prototyp umgesetzt. Dies ermöglicht den Anwendern frühzeitig das neue System kennenzulernen. Im Anschluss folgt die Implementierung der durchgängigen Lösung mit den gewünschten Verbesserungen entlang des gesamten Planungsprozesses der Organisation und die Inbetriebnahme des Systems.

Your requirements & our demonstration:

1 bis 2 Tage High-Level-Workshop

Identifizierung und Quantifizierung von Verbesserungen für S&OP.

- Führen von Fokus-Interviews, um die Hebel im Detail zu bestimmen
- Bewertung von SC-Struktur, Strategie, Prozessen, organisatorischem Aufbau und IT-Reifegrad
- Business Case und Verbesserungsplan

Assessment & Scoping:

2 bis 4 Wochen Evaluation und Ausarbeitung Konzept

Bewertung der Planungsanforderungen und Abgleich mit den Fähigkeiten.

- Identifizierung von Leistungshebeln und Schwerpunktthemen
- Bewertung der Planungskapazitäten in Konzept, Prozessen, Organisation und IT
- Umreißen und Priorisieren von Verbesserungsmaßnahmen
- Benchmarking auf hohem Niveau durchführen

Improvement:

3 bis 10 Monate Implementierung

Umsetzung von Verbesserungen entlang des Planungsprozesses.

- Gestaltung von Verbesserungen in den Planungsprozessen
- Implementierung mit Tool-Unterstützung
- Ausrichten der Organisation
- Ergebnisse überwachen
- Nachhaltigkeit sichern



Eckdaten

- Einsatzbereich der Lösung:**
alle produzierenden Branchen

- Systemvoraussetzungen:**
S/4HANA

„WIR MACHEN KURZEN PROZESS!“

Jürgen Löhle, Geschäftsführer der CONSILIO GmbH

**UND SORGEN SO FÜR EFFIZIENZSTEIGERUNGEN
IN IHRER KOMPLETTEN SUPPLY CHAIN.**

CONSILIO ist ein unabhängiges, international tätiges Beratungsunternehmen mit Standorten in Deutschland, Bulgarien und der Schweiz. Wir sind Experten für die Optimierung von Prozessen, die Realisierung von zukunftsweisenden Lösungen sowie die Transformation von integrierten SAP-Anwendungen nach S/4HANA. Wir unterstützen Unternehmen bei der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsstrategien und deren Digitalisierung mittels SAP-Standard-Software wie etwa SAP S/4HANA, SAP ERP, SAP SCM und SAP IBP in allen Bereichen der Wertschöpfungskette sowie Finance & Controlling. CONSILIO erfüllt mit der Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 die höchsten Sicherheitsstandards.

Unsere namhaften Kunden aus den Bereichen Automobil-, Prozess- und MILL-Industrie, Aerospace & Defense sowie Maschinen- und Anlagenbau vertrauen uns ihre anspruchsvolle und spannende SAP-Projekte an.

Weil wir sie verstehen.

**DIE VORAUSDENKER.
DIE PROZESSOPTIMIERER.
DIE LÖSUNGSENTWICKLER.**

WIR PRODUZIEREN MEHRWERT.