

Dauerbrenner Planungslücken: Integrated Business Planning mit SAP

© 30. Oktober 2017



Lücken im Informations- und Planungsprozess verursachen häufig eine fehlerhafte und unstrukturierte Kommunikation zwischen allen Bereichen der Supply Chain. Unternehmen können ihre Organisation nicht rechtzeitig mit den aktuellen Planungsdaten versorgen, die Prognosequalität wird beeinträchtigt. Echtzeit-Planung in einer integrierten Planungsumgebung, ein Integrated Business Planning (IBP) kann hier Abhilfe schaffen.

In vielen heutigen Supply Chain Planungsumgebungen existieren Defizite, die Qualität und Effizienz der Planung beeinträchtigen. Meist sind mehrere Insellösungen in den Sales & Operations Planning Prozess involviert; die einzelnen Abteilungen kalkulieren jeweils ihre Planung mit Hilfe von Exceltabellen, kooperieren aber gleichzeitig zu wenig miteinander, es mangelt also an durchgängigen Informationsflüssen. In der Folge wird teilweise mit veralteten Absatz- und Finanzplänen gearbeitet, Nachfrageänderungen können somit nicht sofort in der Produktionsplanung berücksichtigt werden.

Die Leistungsfähigkeit der Planung leidet oftmals darunter, dass mehr Zeit als erwartet zum Aufbau der Daten benötigt wird. Aggregierte Informationen können nicht detailliert werden. Simulationen und der Vergleich verschiedener Szenarien sind oft gewünscht, erweisen sich aber als zu komplex und aufwändig. In der Konsequenz trifft das Management Planungsentscheidungen auf der Basis veralteter Daten, ohne Berück-

sichtigung der Supply-Chain-Restriktionen und Rentabilität.

Im Grunde geht es darum, in einem System Finanzdaten, Erhebungen zur Nachfrage mit den Plänen und Daten aus Logistik, Produktion und Beschaffung abzustimmen.

Gerade für Unternehmen, die SAP bereits im Einsatz haben, bietet sich hier "Integrated Business Planning" (IBP) an. Diese Lösung bietet Echtzeit-Planung in einer integrierten Umgebung und sorgt für einen nahtlosen Übergang zwischen der Nachfrage und den darauf abgestimmten Plänen für Logistik, Produktion und Beschaffung:

- In einem einzigen, ganzheitlichen Datenmodell aus Absatz-, Supply Chain- und Finanzdaten lassen sich Pläne in jeder Granularität und Dimension erstellen.
- Funktionen für Simulationen und Planungsszenarien unterstützen rasche Entscheidungsprozesse.
- Zusätzlich stehen vorkonfigurierte und webbasierte Analyse-Werkzeuge, Kontrollfunktionen und eine umfangreiche Kollaborationsplattform zur Verfügung. Dadurch werden maximale Transparenz und Effizienz in der Planung sichergestellt.

Die integrierte Anwendungs-Suite deckt alle Planungsprozesse ab und kann vollintegriert mit den SAP ERP Systemen eingesetzt werden. Eine zentrale Rolle spielt der Supply Chain Control Tower: Er gibt einen aktuellen Überblick über die gesamte Supply Chain und liefert aussagekräftige Analysen mit aggregierten bzw. disaggregierten Plandaten und Business Scorecards. Verknüpft mit Werkzeugen zum Ausnahmen-Management fokussiert er sich auf die wichtigen Entscheidungen. Sales & Operations Planning ermöglicht in einem integrierten Planungsprozess den Abgleich der gewünschten Absatz- und Finanzziele mit der Produktionskapazität.

Dazu bietet es umfangreiche Funktionen zur Szenarien-Modellierung und Unterstützung der unternehmensinternen Zusammenarbeit. Demand Planning unterstützt Unternehmen mit einem Prognoseprozess, in dem neben langfristigen Bedarfsprognosen auch kurzfristige Bedarfssignale wie tägliche Schwankungen („Demand-Sensing“) berücksichtigt werden. Dieses Modul umfasst statistische Prognosemethoden, Analysen, Konsensplanung und langfristige statistische Modellierungen. Mit Hilfe des Supply Planning lässt sich ein mehrstufiger Produktionsplan erzeugen, der Bedarfe und Produktionskapazitäten gegeneinander abgleicht. Vor allem sind hier auch Vergleiche unterschiedlicher „Was wäre wenn“-Szenarien in der Produktionsplanung möglich. Weitere Module sind Inventory Planning zum Aufbau einer optimalen Supply Chain Netzwerk- und Lagerbestandsplanung sowie Response Planning zur die Erstellung eines kurz- bis mittelfristigen Lieferplan. Dabei werden priorisierte und kategorisierte Bedarfe verwendet, um Produktallokationen, Terminpläne und Verfügbarkeits-zusagen (ATP) bestmöglich zu kombinieren.

Sales & Operations Planning

Sales und Operations Planning steht für viele Unternehmen im Fokus des Planungsprozesses. Wird dabei nur ein einfacher produktzentrierter Ansatz verfolgt, leidet die Planungsqualität, denn dabei bleiben oftmals wichtige Betrachtungsebenen

außen vor. Mit einem vollständig integrierten Business Planning-Ansatz wie IBP können Organisationen ihre verschiedenen Szenarien und die daraus resultierenden Supply Chain- und Finanzeffekte durchgängig analysieren und ihr Unternehmen anhand dieser strategischen Vorgaben führen.

Abteilungsübergreifende S&OP Funktionen und Prozesse ermöglichen es, Bestände, gewünschte Servicegrade und Profitabilität gegeneinander abzugleichen. Das System unterstützt bei der Erstellung von transparenten Business-Plänen für Ertrags- und Marktanteilsanalysen. Und eine schnellere, agile Planung und genauere Prognose ermöglicht letztlich aussagekräftige Feedbacks an den Kunden und in Folge termingerechte Lieferungen.

Das einheitliche Datenmodell unterstützt die taktische und operative Planung in Echtzeit auf allen Ebenen der Aggregation und Dimensionen wie Nachfrage, Angebot und Lieferkette. Die interaktive Simulation und Szenarien-Analyse verwendet das konsistente Datenmodell um rasche Entscheidungen zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage treffen zu können. Die integrierten Funktionen für die unternehmensinterne Zusammenarbeit (SAP JAM) ermöglichen eine durchgehende Planung und gemeinsame Entscheidungsfindung, bei der alle Entscheidungsträger in der gesamten Organisation eingebunden werden.

Mit der schnellen SAP HANA In-memory Technology können auch sehr große Planungsmodelle und Bedarfsprognosen in kürzester Zeit erstellt werden. Zudem können On-Premise Anwendungen in die IBP Cloud ausgelagert werden.

Vor allem kommt den Endanwender entgegen, dass Microsoft Excel als gängigstes Analysetool in den Unternehmen berücksichtigt wurde: Excel ist als Standard-Analysetool in IBP durchgehend nutzbar. Damit bietet sich eine vertraute Anwendungsumgebung, die ohne großen Schulungsaufwand implementiert werden kann.

Roadmap und Beratung in der Umsetzung

Anwender können einzelne Module des SAP IBP nach und nach ergänzen, zu empfehlen sind aber eine genaue Bedarfsanalyse und eine Roadmap für die Umsetzung. Beratungsunternehmen können hier zu einem wertvollen Sparringspartner werden. So können auf Basis eines Business Assessments dann Einstiegsszenarien und eine Roadmap entwickelt werden. Dabei sollten die Ziele, Entwicklungspotentiale aber auch mögliche Änderungen im Business Modell berücksichtigt sowie Szenarien und Kosten-Nutzen Analysen erstellt werden. Es geht um Entscheidungen, ob und in welchem Umfang die Cloud genutzt wird.

Als hilfreich hat sich auch eine kurzfristige Machbarkeitsanalyse erwiesen, bei der eine Auswahl der Kennzahlen, Planungssichten und Analysen des Kunden in einem SAP IBP Prototyp abgebildet wird. Damit können Planungsprozesse im Rahmen eines Business Blueprints schnell verifiziert werden.

Auch für eine rasche Umsetzung und im laufenden Betrieb können sich IT-Abteilungen, die oft bis an die Grenzen ihrer Kapazität ausgelastet sind, externe Unterstützung holen,

etwa für die Migrationsstrategie, die Datenmigration, Gestaltung der Schnittstellen und Support der Anwender und Application Management.

Autor: Georg Klinger, Consulting Manager der Consilio IT-Solutions GmbH

www.consilio-gmbh.de

SAP **Planung** **Supply Chain**