



EagleBurgmann.

a member of **EBX** and **FREUDENBERG**

EINFÜHRUNG VON SAP IBP S&OP ALS PILOTPROJEKT

Kurz gefasst ...

Highlights der Implementierung

- Implementierung eines integrierten, toolgestützten Supply-Chain-Planungsprozesses
- Hand-in-Hand-Zusammenarbeit von Kunden-IT und CONSILIO-Beratern
- Gegenüberstellung und Harmonisierung der Ergebnisse von Demand-, Sales- und Supply-Planning
- Sicherung der Datenkonsistenz und -verfügbarkeit
- Agile Vorgehensweise trotz größtenteils Remote-Arbeit



140
Jahre
Erfahrung



86
Länder



20
Produktions-
stätten



5.800
Mitarbeiter

AUSGANGSSITUATION

Bei EagleBurgmann hatte man schon vor dem Projekt damit begonnen, einen S&OP-Prozess aufzusetzen – zunächst allerdings ohne Tool-Unterstützung.

Als Planungssoftware wurde schließlich SAP Integrated Business Planning (IBP) für Sales and Operations Planning (S&OP) ausgewählt – eine Planungslösung, die Unternehmen dabei unterstützt, ihre integrierte Unternehmensplanung zu verbessern.

HERAUSFORDERUNGEN

Die Ersteinführung einer zentralen Planungslösung als Pilot in einem Werk war herausfordernd, da neue Prozesse eingeführt werden mussten, die es im erforderlichen Detailgrad zuvor nicht gab. Weitere Anforderungen, neben der Bedarfsplanung, waren die Einführung einer unendlichen Supply-Planung sowie von Sonderprozessen zur Neuproduktplanung und die Berücksichtigung von CRM-Opportunitäten aus SAP Sales Cloud.

Dadurch können Ergebnisse aus der Opportunity-Planung in SAP Sales Cloud dem Forecasts aus dem Demand-Planning-Prozess in IBP gegenübergestellt werden. Für die Gegenüberstellung wurde die SAP-Standard-Schnittstelle entsprechend angepasst.

Bei den Dichtungslösungen von EagleBurgmann, zum Beispiel für den Einsatz in Pipelines oder Kraftwerken, handelt es sich um komplexe Produkte, die meist im Rahmen von MTO („Make to Order“) Prozessen hergestellt werden.

Das umfangreiche Produktportfolio reicht von ausgereiften Seriendichtungen bis zu anwendungsbezogenen Einzelkonstruktionen. Die daraus resultierende Komplexität stellte eine weitere Herausforderung dar, weil das Produktportfolio umfassend betrachtet werden muss, um nach einem Demand Planning auf Endproduktebene die entsprechenden Komponentenbedarfe in den operativen Prozessen berücksichtigen zu können.



Die Mitarbeiter von CONSILIO haben uns in partnerschaftlicher und kompetenter Zusammenarbeit erfolgreich bei der Einführung von SAP IBP S&OP in einem Pilotprojekt unterstützt.

Mit hoher Kompetenz und umfassendem Know-how gelang es CONSILIO, die Planungslösung an unsere spezifischen Anforderungen anzupassen.

Gino Lindner, IT Manager Demand Planning, SAP IBP EagleBurgmann Germany GmbH & Co. KG



PROJEKTZIEL: EINFÜHRUNG VON SAP IBP S&OP ALS PILOTPROJEKT IN EINEM WERK

Über das Pilotprojekt bei EagleBurgmann sollte geprüft werden, inwieweit mit der Planungslösung SAP IBP S&OP die Planungsprozesse verbessert, Risiken minimiert, die Reaktionsfähigkeit auf Marktveränderungen erhöht und letztlich die Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden kann.

Nach einer Evaluierungsphase sollte dann entschieden werden, ob die Planungslösung unternehmensweit ausgerollt wird.

Um das oben beschriebene Projektziel erreichen zu können, mussten in einem ersten Schritt der Aufbau eines toolgestützten Planungsprozesses und die Harmonisierung von Demand-, Sales- und Supply Planning gewährleistet werden. Im Demand Planning finden dabei statistische Forecasts, manuelle Anpassungen und eine systematische Berechnung des Forecast Value Added statt. So lässt sich im Nachgang analysieren, wie groß der Benefit einzelner Planungsschritte ist, sei es ein statistischer Forecast, die Berücksichtigung von Opportunities oder eine manuelle Anpassung.

Im Anschluss daran werden im Supply Planning die Produktionskapazitäten und Komponentenbedarfe geplant. Nach der S&OP-Review findet dann die Übergabe der Planungsergebnisse in Form von Vorplanbedarfen auf Komponentenebene in Richtung SAP S/4HANA statt.

Auf Kundenseite folgte dann eine Evaluierung des Prototyps und eine Beurteilung, ob die erworbene S&OP-Lizenz den Planungsanforderungen von EagleBurgmann genügt. Außerdem wird geprüft, ob der Einsatz von weiterer Supply-Chain-Planungs-Software, wie zum Beispiel SAP PP/DS oder weitere IBP-Module, relevant ist. Auf Basis der Ergebnisse des Pilotprojekts hat sich EagleBurgmann entschieden, den S&OP-Planungsprozess in IBP global auszurollen.

HAUPTNUTZEN FÜR EAGLEBURGMANN

- Einführung eines koordinierten, harmonisierten, toolgestützten S&OP-Prozesses in SAP IBP
- Single Source of Truth ohne separate Excel-Planungen
- Abgleich von Demand- und Sales-Planung
- Ein- und Auslaufsteuerung im Demand Planning
- Übertragung von Vorplanbedarfen auf Komponentenebene in SAP S/4HANA nach einer infiniten Supply-Planung



Ziele:

- Enge Zusammenarbeit und schlankes Zusammenspiel zwischen PM, Vertrieb, SCM & Operations
- Sales Forecast als zentraler Inputfaktor für alle folgenden Planungsschritte, nahtlos integriert in die Prozesse anderer Abteilungen
- Sicherstellung des Verständnisses der Methoden zwischen den Abteilungen
- Harmonisierte Supply- und Kapazitätsplanung für state-of-the-art Planungsergebnisse

Der S&OP-Soll-Prozess



EagleBurgmann Germany GmbH & Co. KG

- Branche: Maschinenbau
- Produktspektrum: Industrielle Dichtungstechnik wie Gleitringdichtungen und Dichtungsversorgungssysteme, Magnetkupplungen, Kohleschwimringdichtungen, Kompensatoren und Flachdichtungen, Packungen, Spezialprodukte und umfangreiche Dienstleistungen
- Mitarbeiter: 5.800 in 86 Ländern
- Web: www.eagleburgmann.com
- Systemlandschaft: SAP S/4HANA, SAP IBP for S&OP, SAP Sales Cloud
- Beratungspartner: CONSILIO GmbH



WAS HABEN INTELLIGENTE UND ELEGANTE LÖSUNGEN GEMEINSAM? SIE SIND EINFACH.

Wie das in Ihrem Fall aussehen kann, finden wir gerne gemeinsam heraus. **Was wollen Sie optimieren? >**