

celver

Rollierende Vertriebsplanung für 150
Mitarbeiter weltweit

Arntz OPTIBELT Gruppe



CASE STUDY

Case Study: Arntz OPTIBELT Gruppe

SEITE	THEMA
4	Das Unternehmen OPTIBELT
5	Die Herausforderung
6	Die Lösung
7	Der Nutzen
8	Über celver

„Da die Datenzusammenführung immer schwieriger wurde, entschieden wir nach einer Lösung zu suchen, die sowohl alle relevanten Fachbereiche wie Vertrieb, Marketing, Controlling und Produktion als auch die Geschäftsleitung mit zuverlässigen Reports laufend und ad hoc versorgen kann.“

Wolfgang Kosubek,
Leitung Marketing,
Arntz OPTIBELT Gruppe



1



Das Unternehmen: Hochleistung in der Qualität

Die Arntz OPTIBELT Gruppe (OPTIBELT) zählt weltweit zu den führenden Herstellern von Hochleistungs-Antriebsriemen. Der Konzern ist von kontinuierlichem internationalem Wachstum geprägt.

OPTIBELT-Produkte kommen überall dort zum Einsatz, wo Langlebigkeit und kompromisslose Qualität gefordert sind: im Maschinenbau, in der Automotive-Branche, im Landtechnik-Sektor und in der Haushaltsgeräte-Industrie. Das familiengeführte Unternehmen beschäftigt weltweit gut 2.500 Mitarbeiter. Vom Stammsitz in Höxter (Nordrhein-Westfalen) steuert die Arntz Optibelt Gruppe acht Produktionsstandorte in sechs Ländern.

KEY FACTS

Branche: Hersteller von Hochleistungs-Antriebsriemen

Standorte: 8 Produktionsstandorte in 6 Ländern

Mitarbeitende: Rund 2.500 Mitarbeiter weltweit

Hauptsitz: Höxter

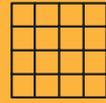
Software: Board & Microsoft SQL

Vorteile & Nutzen:

Enorme Zeitersparnis | Detailliertere Informationsverarbeitung | Flexible Plan-Ist-Abgleiche | Automatische Datenzusammenführung und -aufbereitung | Automatische zuverlässige Umsatzprognosen | Gezielte Steuerung der Produktion | Optimierte Lieferfähigkeiten | Gezielte Lagerbestands- und Einkaufsanalysen

Die Herausforderung: Applikation mit allen Daten auf einem Blick

2



„Da die Datenzusammenführung immer schwieriger wurde, entschieden wir uns 2002 nach einer Lösung zu suchen, die sowohl alle relevanten Fachbereiche wie Vertrieb, Marketing, Controlling und Produktion als auch die Geschäftsleitung mit zuverlässigen Reports laufend und ad hoc versorgen kann“, erzählt Wolfgang Kosubek, Leitung Marketing bei OPTIBELT. Darüber hinaus sollte künftig jederzeit ein Plan-Ist-Abgleich möglich sein. Der Beratungs- und Implementierungspartner celver überzeugte den Hersteller mit seiner Branchenexpertise und einem Prototypen auf Basis des All-In-One-Toolkits Board. Neben starken Planungs- und Simulationsfunktionalitäten bietet das Toolkit die Möglichkeit, fachbereichsbezogen einzelne Applikationen zu implementieren und unter Anwendung des Integrationsgedankens miteinander zu verknüpfen.

„Alle beteiligten Personen arbeiten innerhalb einer Software und mit der gleichen Oberfläche. Ein Punkt, der aus unserer Sicht zu einer hohen Anwenderzufriedenheit führt“, so Elisabeth Finke, verantwortliche Mitarbeiterin Marketing bei OPTIBELT. Mit Hilfe des Prototypens wurden in einer anschließenden Analysephase gemeinsam mit den Fachbereichen sämtliche Anforderungen aufgenommen. Ergebnis war eine Spezifikation, die Auskunft über die Datenstrukturen, die Schnittstellen zum VORSYSTEM AS/400 und die umzusetzenden Analysen und Planscreens gab.



„Unternehmenserfolg ist steuerbar. Nur wer sein Business kennt und Entwicklungen am Markt im Blick hat, kann dauerhaft erfolgreich sein. Voraussetzung dafür ist ein abgestimmtes und tagesaktuelles Reporting.“

Bernd Elsner
Leiter Controlling,
Arntz OPTIBELT Gruppe

3

Die Lösung: Tagesaktuelle Informationen in einem umfassendes System



Bevor die Realisierung der Reporting- und Planungslösung erfolgen konnte, galt es ein zentrales Data Warehouse aufzubauen, um eine konsistente Datenbasis zu schaffen. Hierfür kommt der Microsoft SQL Server zum Einsatz. Anhand von SSIS-Paketen (SQL Server Integration Services) werden die Daten nächtlich übertragen, konsolidiert und überprüft. Die damit zur Verfügung stehende Datenbasis ist die Grundlage für das benötigte Datenmodell, welches in der Board-Datenbank hinterlegt ist. Im nächsten Schritt wurden die Analysen, Berichte und Plan-Screens anhand der Spezifikation implementiert. Mit der Fertigstellung des Systems verfügt der Konzern heute über eine umfassende Reporting- und Planungslösung sowie Szenario-Umgebung. Hier erhalten alle beteiligten Fachbereiche tagesaktuelle Informationen über den Umsatz bis auf die unterste Detailebene wie Kunde oder Artikel. Durch den rollierenden Forecast, der als Grundlage für die Jahresplanung und Fünf-Jahresplanung (Bottom-up-Verfahren) dient, sind jederzeit Trends und Entwicklungen für die Planer ersichtlich.

Rund 150 Vertriebsmitarbeiter planen weltweit für etwa 11.000 Kunden den zu erwartenden Umsatz in Landeswährung. Dabei berücksichtigt der rollierende Forecast die Ist-Daten eines jeden abgeschlossenen Monats innerhalb des laufenden Geschäftsjahres ebenso wie den tagesaktuellen Auftragsbestand.

Anhand eines Übersichtsscreens ist der aktuelle Planstatus jederzeit transparent. Mit Abschluss der Planung prüfen die Vertriebsgebietsleiter die Angaben der Vertriebsmitarbeiter, passen diese gegebenenfalls an und geben die Planung frei. Nächster Schritt innerhalb des hinterlegten Workflows ist die Freigabe durch den Vertriebsverantwortlichen. Erst danach übernimmt das Controlling die Planergebnisse in die Szenario-Umgebung, um zuverlässige Prognosen für die Fertigung zu generieren. Dabei erfolgt auch die automatische Umrechnung in die Gruppenwährung. Zur Berechnung der zu erwartenden Absatzmengen pro Artikel werden Artikel/Kunde-Kombinationen des vergangenen Geschäftsjahres herangezogen. Anhand eines Algorithmus werden unter Berücksichtigung einer zuvor festgelegten Preissteigerungsrate Durchschnittspreise ermittelt. Mit deren Hilfe lassen sich die Planumsätze in benötigte Vertriebsmengen umrechnen, die eine wichtige Eingangsgröße für die Produktionsplanung darstellen. In den Artikelstammdaten sind bereits Mengenfaktoren pro Artikel für die Fertigung hinterlegt, so dass sich die Vertriebsmengen automatisch in Produktionsmengen umrechnen lassen.

Zusätzlich geben Lagerbestands-Analysen Auskunft über die aktuelle Bestandsentwicklung sowie die Bestandsreichweite der jeweiligen Artikel bzw. in welcher Reichweitengruppe sich der Artikel befindet. Daraus ergibt sich das Zeitfenster, in dem der Artikel unter Berücksichtigung des erwarteten Absatzes verfügbar sein wird. Auch der Einkauf nutzt die entsprechenden Informationen, um bedarfsgerecht Bestellungen auszulösen. Ergänzend stehen dem Einkauf Analysen zu Durchschnittspreisen pro Artikel sowie Einkaufsvolumen je Lieferant zur Verfügung.

Der Nutzen: Gezielte Steuerung der Prozesse

Mit der Lösung von der celver AG erhält das Unternehmen nicht nur laufend aktualisierte zuverlässige Umsatzprognosen, sondern kann die Produktionsmengen gezielt steuern, die eigene Lieferfähigkeit sicherstellen und ausreichend Material vorhalten. Für optimale Bestände sorgen zusätzlich die Lagerbestands- und Einkaufsanalysen.



4

Kontaktieren Sie uns für weitere spannende Impulse. Mehr entdecken Sie auch auf celver.com.

ÜBER UNS

Seit über 20 Jahren realisieren wir komplexe Planungs- und Analyselösungen auf Basis smarter Datenarchitekturen für Kunden unterschiedlichster Branchen und Größenordnungen.

Unser Ziel: Gemeinsam passgenaue Lösungen aufbauen, die die Basis für datengestützte Entscheidungen bilden.

Mit innovativen Konzepten und Technologien unterstützen unsere zertifizierten Experten dabei von der fachlichen Beratung über die Prozessdefinition, die komplette Realisierung und Integration in die Systemlandschaft bis hin zu Schulung, Roll-out und Change Management.

In jedes Projekt bringen wir unsere ganze Erfahrung ein: Erprobte Blueprints für Planungsprozesse und selbst entwickelte Module und Templates für verschiedene Front- und Backend-Technologien sichern den schnellen Erfolg für Unternehmen aller Branchen.

KEYFACTS

- Über 20 Jahre Erfahrung
- >90 Berater und >100 aktive Kunden
- Langjährige Kundenbeziehungen
- Technologieunabhängig
- Branchenexpertise: Handel & Konsumgüter, Fashion & Retail, Industrie & Logistik
- Mitglied der UNITY Innovation Alliance

SCHWERPUNKTE

- Smart Data Architecture
- DWH Modernization
- Data Management
- Data Platform
- Advanced Analytics
- Data Science
- Expert as a Service

KUNDEN

Aquila Capital Holding GmbH, BASF SE, Betty Barclay Group, Bionorica SE, GEPA Gesellschaft zur Förderung der Partnerschaft mit der Dritten Welt mbH, Hapag Lloyd AG, Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG, meinestadt.de GmbH, Olympus Europa SE & Co. KG, Optibelt GmbH, P & T Paper & Tea GmbH, RTG Retail Trade Group GmbH, Solvares Group GmbH, VTG AG, Walter Greif GmbH und Co. KG, uvm.

ANSPRECHPARTNER

Sie haben weitere Fragen zu unseren Services oder suchen den direkten Kontakt mit uns? Let's get in touch.



Julian Schütt

Head of Business Unit
Smart Data Services

+49 151 649 123 86

j.schuett@celver.com

celver

STANDORTE

HAMBURG
celver AG
Zirkusweg 1
20359 Hamburg

MÜNCHEN
celver AG
Bürkleinstraße 10
80538 München

KONTAKT

+49 40 468 996 4-0
kontakt@celver.com

celver.com