Spagat zwischen Vertriebsprognose und Absatzrealität

Notwendige Integration von Organisation und Informationsmanagement

von Michael Euler, Salvatore Menga, Hartmut Scholtz, Krisztian Varsics und Benjamin Weiler

Um auf den Märkten der Zukunft schnellstmöglich reagieren zu können, ist ein durchdachtes und optimal funktionierendes Supply-Chain-Management (SCM) erforderlich. Die Grundlage für dieses SCM bilden komplexe Softwarelösungen, die es den Unternehmen erleichtern, ihre Wertschöpfungskette zu steuern. Im Rahmen des Fallstudienseminars befassen sich die Studierenden des Studiengangs Betriebswirtschaft/Beschaffung und Logistik intensiv mit der Funktionalität repräsentativer Softwarelösungen. Im vorliegenden Fall wurde das Absatzprognosetool A^3 der Firma TIA in einem Vortrag an der Hochschule vorgestellt und im praktischen Teil in der Anwendung bei der Firma Stihl untersucht.

Unternehmen TIA net innovations

Die TIA net innovations GmbH wurde im Jahr 1976 gegründet und beschäftigt heute über 45 Softwareberater und -spezialisten. TIA hat sich auf folgende Kernbereiche spezialisiert:

- intelligente Absatzprognosen, Absatzplanungen und Absatzdisposition
- effiziente Lösungen für die Außenwirtschaft in Bezug auf Import und Export
- spezifisches, marktorientiertes Consulting und Projektmanagement

Zu den Kunden des Marktführers TIA net innovations GmbH zählen internationale Unternehmen der Gebrauchs- und Verbrauchsgüterindustrie. Die net AG mit Sitz in Köln übernahm im Jahr 1999 die Gesellschaftsanteile der Triumph-International. Durch diese Übernahme wurde die angestrebte strategische Partnerschaft erreicht, um den weiteren Expansionskurs der TIA sicherzustellen.

Kundennähe ist ein Hauptaspekt bei TIA und durch diese gelebte Philosophie entstehen praxisorientierte Lösungen. Die Ergebnisse bestehen auch externe Experten-Prüfungen. So verlieh die Universität Amsterdam der TIA unter 45 Mitbewerbern mit dem Absatzplanungs-System A^3 den Titel „Best in Class“!

Durch den ständig steigenden Konkurrenzkampf bei immer ähnlicher werdenden Produkten entscheiden die Effizienz, der Preis und der Grad der Kundenorientierung immer stärker über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens. Das System A^3 von TIA unterstützt Unternehmen hierbei und bietet ihnen eine Plattform, die es ermöglicht, auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

Planungsinstrument A^3

Das Unternehmen TIA beschäftigt sich seit über 25 Jahren mit der Thematik der Absatzprognose. Führende Unternehmen wie Adidas, Stihl Motorgeräte, UHU, Ravensburger Spiele und weitere bekannte Unternehmen haben das A^3 System im Einsatz. Durch A^3 verbessert sich die Lieferfähigkeit der Anwenderunternehmen bei gleichzeitiger Reduzierung der Lagerkapazitäten. Dieser Vorteil bringt eine Geldersparnis und erhebliche Wettbewerbsvorteile, denn die Produkte sind so zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Das System A^3 ist eine flexible, modular aufgebaute Planungs-, Prognose- und Dispositionssoftware. Die Software schafft Schnittstellen zur Warenwirtschaft und zur Produktionsplanung. Durchdachte und laufend weiterentwickelte Prognoseverfahren unterstützen den Planungsprozess in optimaler Form. Durch die schnelle Bereitstellung detaillierter und zusammengefasster Informationen in übersichtlicher Form werden alle Anforderungen an ein Informationssystem erfüllt. Die zukünftige Umsatz- und Deckungsbeitragsentwicklung wird durch die übergreifende Controllingfunktion ergänzt. Die Absatzplanung wird so zu einem zukunftsorientierten Controlling-System. Das System A^3 bietet für jede Aufgabenstellung immer die richtige Prognosemethode. Der Grund für den flexiblen Einsatzbereich von A^3 liegt in der Entwicklung. Das System A^3 wurde sowohl für die Konsumgüterindustrie wie auch für die Textil- und Bekleidungsindustrie entwickelt.

Nutzenkomponenten der Softwarelösung

Die Unternehmen, die das System einsetzen, haben folgende Vorteile:

- rechtzeitiger Hinweis auf "kritische Absatzsituationen" von Marktsegmenten und Artikeln und somit eine verbesserte Markttransparenz
- Kapazitäten am Marktbedarf werden nach dem Optimum ausgerichtet
- Prognose und Planung auf verschiedenen Ebenen möglich (Gruppen/Artikel)
- Beachtung eines dynamischen Sicherheitsbedarfes im Modul Absatzdisposition und automatische Erstellung von Bestellvorschlägen
- Reduzierung des Planungsaufwandes durch Management by Exception
- Integration externer Vertriebsgesellschaften oder des Außendienstes in den Planungsprozess mit dem Internet-Client
- Senkung der Kapitalbindungskosten durch Verringerung der Lagerbestände
- Steigerung der Kundenzufriedenheit durch Einhaltung von Lieferterminen
- Verbesserung der Lieferantenbeziehungen
- Erhöhung des Lieferbereitschaftsgrades
- Gesamt-Ertragsverbesserungen des Jahresumsatzes
- Minimierung der Planabweichung

Funktionen der Softwarelösung

Dem Nutzer der Software stehen folgende Funktionen zur Verfügung:

- Trendrechnung, Hochrechnung
- Monatsabsatzplanung, Jahresabsatzplanung, Umsatzplanung
- Internet-Client
- Konsolidierung
- Absatzdisposition

Unternehmensportrait Stihl AG

Als Weltmarktführer in der Herstellung von Motorsägen kann die Stihl AG auf eine über 75-jährige Geschichte zurückblicken. Heute liegt die Jahresproduktion bei den Motoreinheiten für Sägen und weitere An-

wendungsbereiche bei etwa 1,5 Millionen Stück. Das Unternehmen ist in allen fünf Kontinenten vertreten und beschäftigt insgesamt 6.952 Mitarbeiter, davon 3.446 im Ausland (Stand 31.12.2001). Im Geschäftsjahr 2001 konnte das Unternehmen einen Umsatz von 1,473 Mrd. EUR erzielen, über 87% davon im Ausland.

Seine Qualitätsführerschaft sichert sich das Unternehmen Stihl durch seine sehr hohe Fertigungstiefe. Als einziger Motorsägenhersteller der Welt produziert Stihl alle Komponenten seiner Motorsägen – Motoreinheit, Führungsschiene und Sägekette – selbst. Darüber hinaus stellt die Fertigung auch noch Maschinen und Werkzeuge her, mit denen diese Bauteile produziert werden. Stihl-Produkte werden in zehn Produktionsstätten auf drei Kontinenten hergestellt.

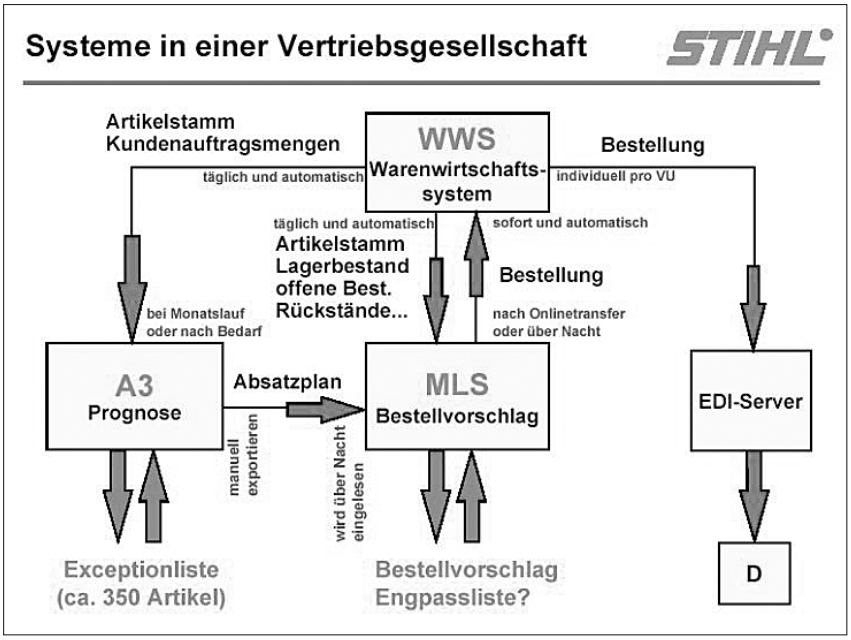
Um den hohen Qualitätsanspruch langfristig zu sichern, setzt das Unternehmen Stihl beim Vertrieb seiner Geräte ausschließlich auf speziell geschulte Fachhändler, die den Kunden bestmögliche Wartung und Reparatur anbieten können. Stihl-Produkte sind nicht in Baumärkten zu finden. Die von den Fachhändlern benötigten Ersatz- und Verschleißteile belaufen sich auf über 20.000 verschiedene Artikel.

Zur Sicherstellung einer weltweit reibungslosen und schnellen Ersatzteilversorgung ist eine wirkungsvolle Absatzplanung, Disposition, Produktion und Logistik unerlässlich.

Absatzprognose-Software

Mit dem System A³ von TIA führte Stihl ein Software-Tool für den automatisierten Planungs- und Dispositionsprozess ein. A³ dient vor allen Dingen als Plattform zur Absatzplanung der einzelnen Vertriebsgesellschaften, so dass die Ergebnisse direkt konsolidierbar sind. Die Vertriebsgesellschaften planen so mit den verschiedenen Versionen der Stihl-Produkte auf Basis der Artikelnummer.

Die Ausgangssituation vor Einführung des System A³ war geprägt von einem niedrigen Servicegrad und einer mangelhaften Ersatzteildisposition. Vorrangige Ziele waren die Erhöhung des Servicegrades gegenüber den Fachhändlern bei gleichzeitiger Reduktion der Lagerbestände. Dies wurde möglich durch die Reduzierung der Bestell- und Wareneingangspositionen.



Ablauf der Absatzprognose und Integration in die operative Prozesse

Im Folgenden wird die Arbeitsweise des A³-Systems und die Verknüpfung mit den weiteren Anwendungsprogrammen im Hause Stihl dargestellt (siehe Abbildung). Die im Warenwirtschaftssystem aufgenommenen Kundenauftragsmengen werden täglich in A³ eingepflegt. Die im A³ Prognosesystem ermittelten Daten werden jede Nacht in das von Stihl entwickelte Marktorientierte Logistik System (MLS) übermittelt. MLS wiederum steht in Verbindung mit dem Warenwirtschaftssystem (WWS) und verfügt über täglich aktualisierte Daten wie Artikelstamm, Lagerbestand, offene Bestellungen, Rückstände etc. Aus diesen Daten erstellt MLS eine Bestellung, die über EDI sofort automatisch ausgeführt wird. Die ermittelten Planzahlen werden anschließend an die Zentrale übermittelt.

Die Ersatzteilplanung und Disposition läuft vollautomatisch unter Berücksichtigung der Wiederbeschaffungszeit, des dynamischen Sicherheitsbestandes und des gewünschten Servicegrades. 98% der Prognosen werden ohne weitere Bearbeitung übernommen. Eventuelle Ausreißer werden über das Exception-Management erkannt. Die Planung erfolgt monatlich rollierend mit Hilfe der Trendrechnung, die den Bruttobedarf für jedes Ersatzteil ermittelt. Der produktionsrelevante Nettobedarf wird unter Einbeziehung von Lager- und Umtauschbeständen ermittelt.

Durch die Module Jahresplanung, Monatsplanung und Trendrechnung werden die marktorientierten Bedarfe ermittelt. Diese schaffen die Voraussetzung für alle weiteren Produktions- und Beschaffungsaktivitäten. Durch die hohe Prognosesicherheit des A³-Systems wurden erhebliche Kostenreduzierungen realisiert. Diese resultieren im wesentlichen aus den folgenden Punkten:

- Der Arbeitsaufwand für die Planung ist nach Einsatz des A³-Systems erheblich gesunken.
- Die Anzahl der Bestellpositionen und die damit verbundenen Wareneingänge konnten wesentlich vermindert werden.

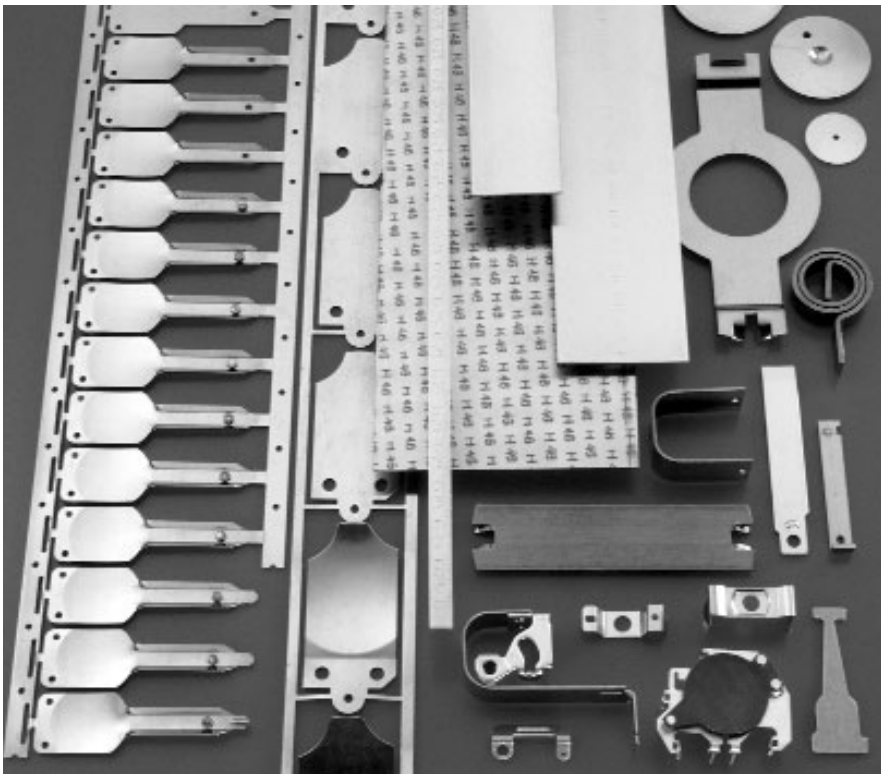
- Der Servicegrad wurde deutlich erhöht.
- Die Verschrottungskosten wurden gravierend verringert.

Im Konkreten wird A^3 für die Planung von Motorsägen, Geräten und Zubehör am Standort Dieburg sowie in Frankreich, Österreich, Spanien und Portugal eingesetzt. Für die Planung der Ersatzteile, Forstartikel und des Zubehörs wird A^3 an insgesamt zehn Standorten auf der ganzen Welt eingesetzt. Der Einsatz an weiteren Standorten ist in Planung.

Die Autoren
Michael Euler, Salvatore Menga, Hartmut Scholtz, Krisztian Varsics und Benjamin Weiler studieren im 8. Semester Beschaffung und Logistik.

THERMOBIMETALLE
TEILE UND BAUGRUPPEN
EDELMETALLPLATTIERUNGEN
PRÄZISIONSROHRE UND -DRÄHTE
STANZ-, ZIEH- UND FLIESSPRESSTEILE

G.RAU
PFORZHEIM



G. RAU GmbH & Co. KG
Postfach 10 1440 • D-75114 Pforzheim
Kaiser-Friedrich-Straße 7 • D-75172 Pforzheim
Tel.: +49(0)72 31/208-0 • Fax: +49(0)72 31/208-75 99
http://www.rau-pforzheim.de • e-mail: info@rau-pforzheim.de