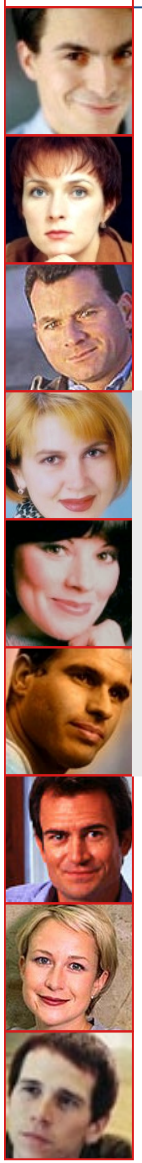


Präsentation

Demand Chain Management

GOR e.V.

AB consumer

Absatzplanung

Absatzprognose

Absatzdisposition

März 2006

Gerhard Ritz

Marktorientierte Absatzplanung und Forecast in der Konsumgüterindustrie.

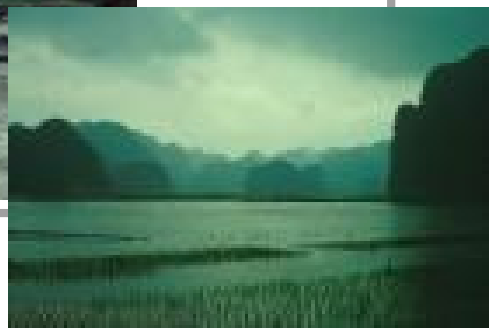
Anspruch, Voraussetzungen und Bedingungen

Eine Geschichte.....

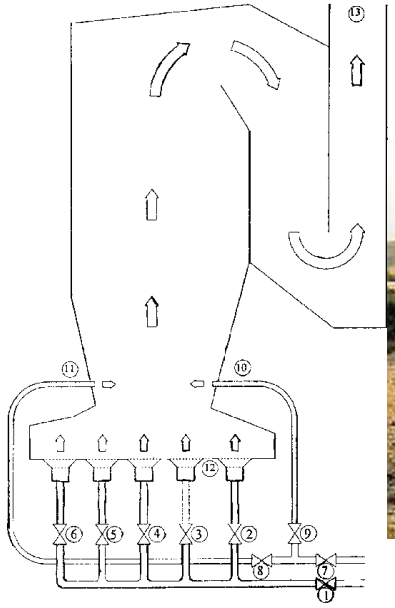
Sturkturen sind nicht nur erforderlich, sondern müssen auch „ausgerichtet“ werden

Durch manuellen/intuitiven Einsatz ist viel erreichbar

Zuviel tut selten gut



Strukturen wollen richtig versorgt sein



…Happy End einer Geschichte. Parallelen?

Wasser = Input, Daten, Versorgung

Felder = Märkte, Läger, Nachfrage

Pharo = Unternehmer

Korn/Ernte = Lieferbereitschaft, Umsatzrendite, LUG

Marktorientierte Absatzplanung und Absatzprognose

Marktorientierte Absatzplanung und Prognose in der Konsumgüterindustrie

- Die Absatzplanung und die damit vorausgehende Prognose ist wesentlicher **Bestandteil** eines modernen **SCM** (Demand Chain).
- Sie ist nicht Selbstzweck, sondern fordert die **volle Integration** in die betrieblichen Prozesse.
- Die **Qualität** der quantitativen Prognose und Planung ist maßgeblich davon **abhängig**,
  - welche **Verfahren** und in gleicher Bedeutung,
  - welche **Daten** verwendet werden.

Anspruch, Voraussetzungen und Bedingungen.

Marktorientierte Absatzplanung und Forecast in der Konsumgüterindustrie

- Die **Orientierung an die** Marktbedürfnisse, also der tatsächlichen **Marktnachfrage**, führt die abstrakte quantitative Prognose hin zu einer marktorientierten Planungs- und Forecast-Architektur.
- Erst dann können alle damit verbundenen **wirtschaftlichen Potentiale** erschlossen werden.
- Die Prognose „heiligt" nicht die Planung, sondern ist „**Dienstleister und Werkzeug**" der Planung

… und was wir verändern wollen

Was wir im Lager haben,
wollen die Kunden nicht,
und was die Kunden wollen,
das haben wir nicht.

Der Markt wird komplizierter

Gesättigter Markt

Mehr Produktvarianten

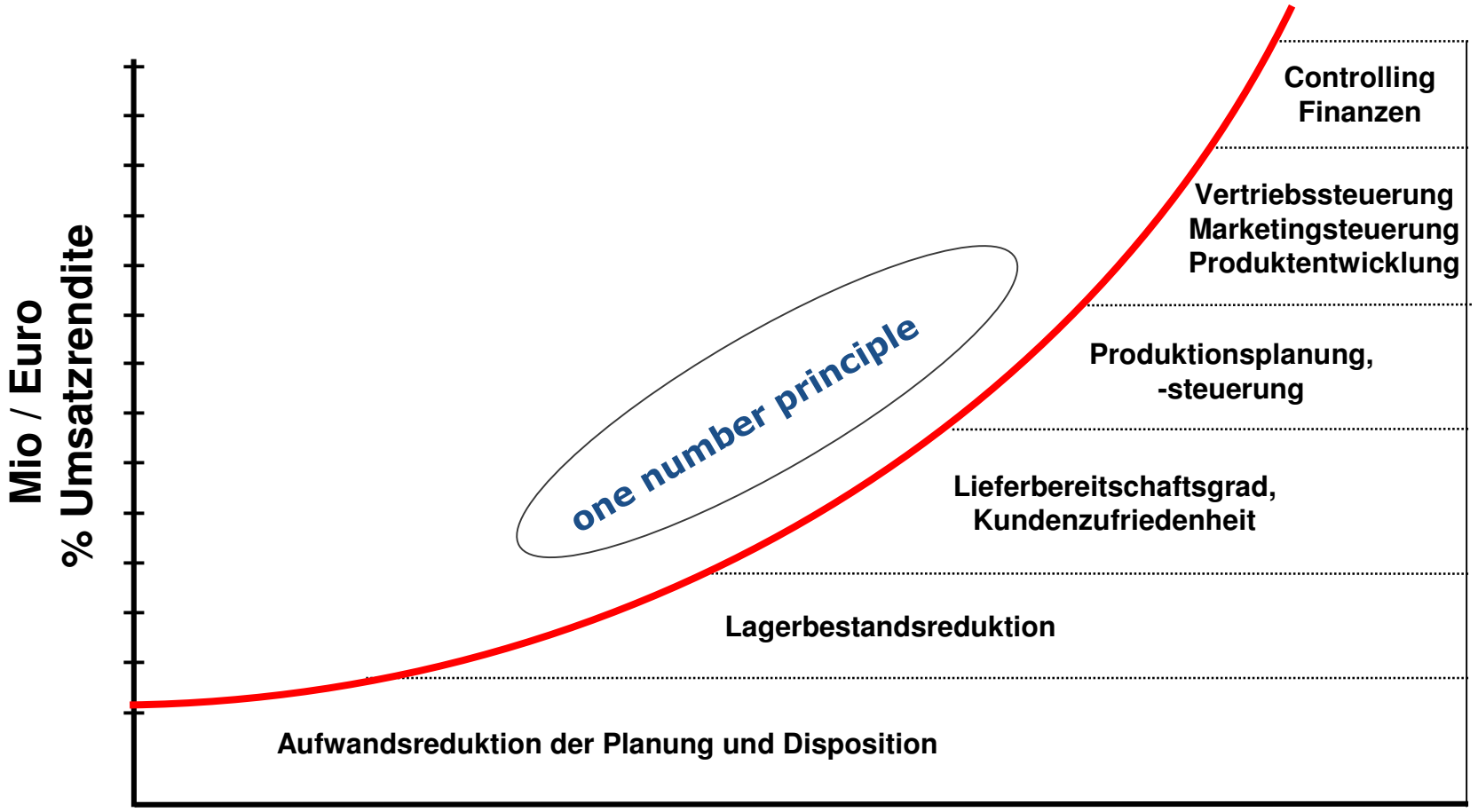
Lebenszyklen werden kürzer

Neue Vertriebs- und Absatzwege

Knappe Personalsituation

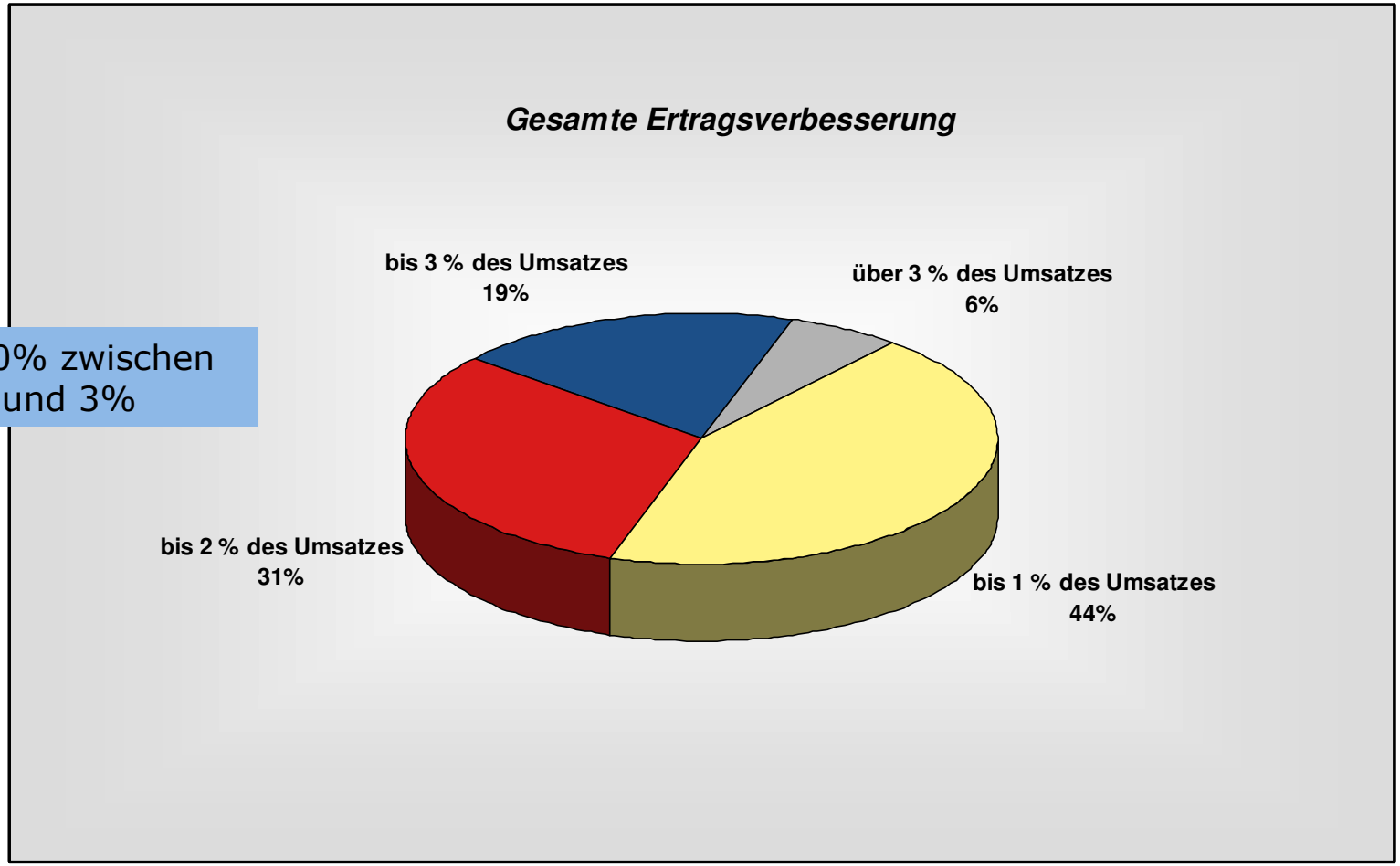
Die Wirtschaftlichkeit steigt mit der Durchdringung von DCM im Unternehmen

Wirtschaftlichkeitseinschätzung



Auszug Benchmark

Die Umsatzrendite wurde deutlich gesteigert



50% zwischen
2 und 3%

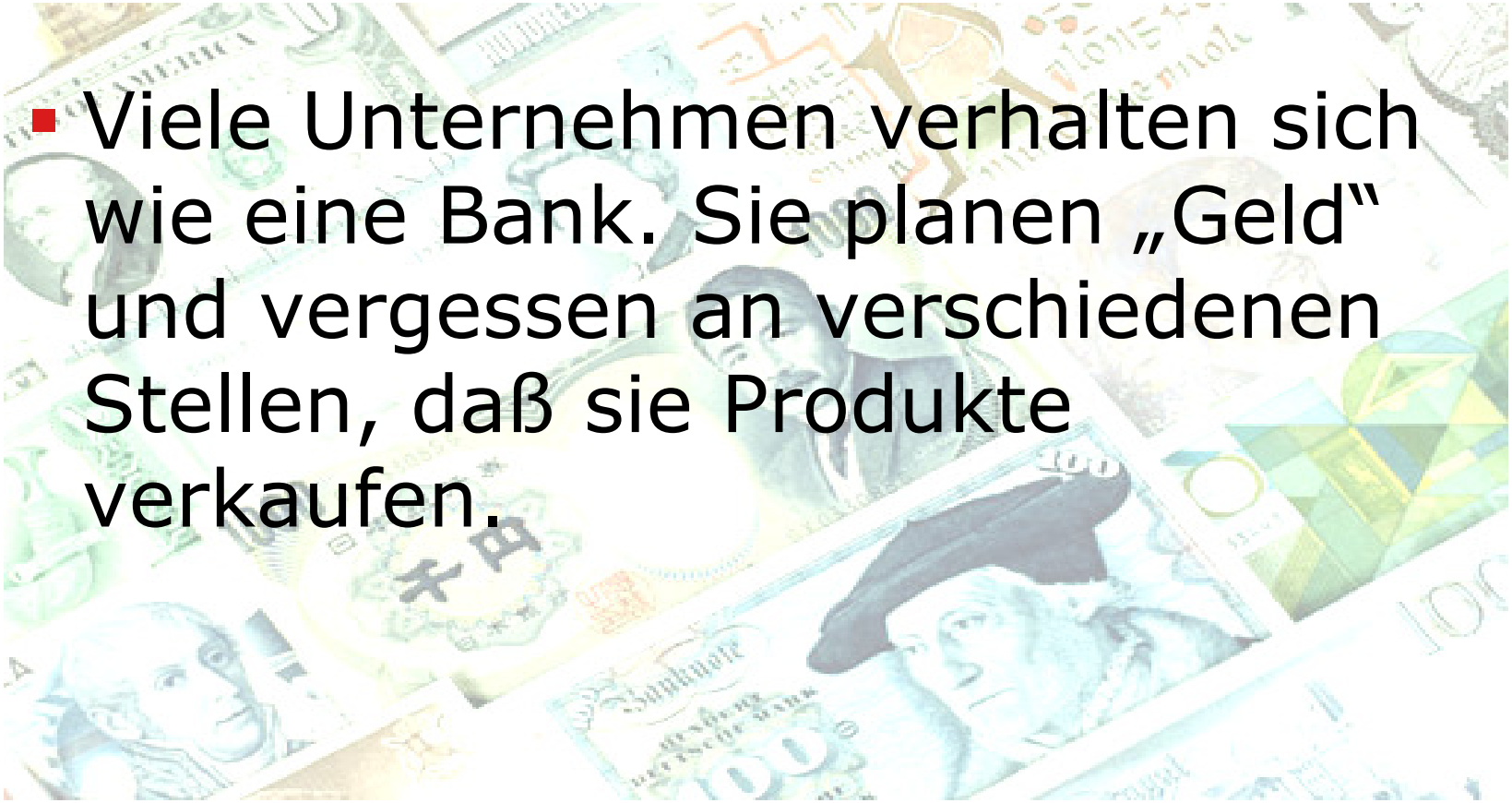
Wesentlicher Nutzen

- Reduktion des Planungs- und Dispo-Aufwands durch Management by Exception
- Reduktion der Kapitalbindungskosten bei Standardartikeln
- Verbesserung des Lieferbereitschaftsgrades bei gleichzeitiger Senkung des Lagerbestandes
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit und damit Steigerung des Umsatzes und Ertrages

Grundsatz,Provokation oder Definition ?

- **Es müssen neue Fragen gestellt werden..**

Absatzplanung bedeutet Mengenplanung



- Viele Unternehmen verhalten sich wie eine Bank. Sie planen „Geld“ und vergessen an verschiedenen Stellen, daß sie Produkte verkaufen.

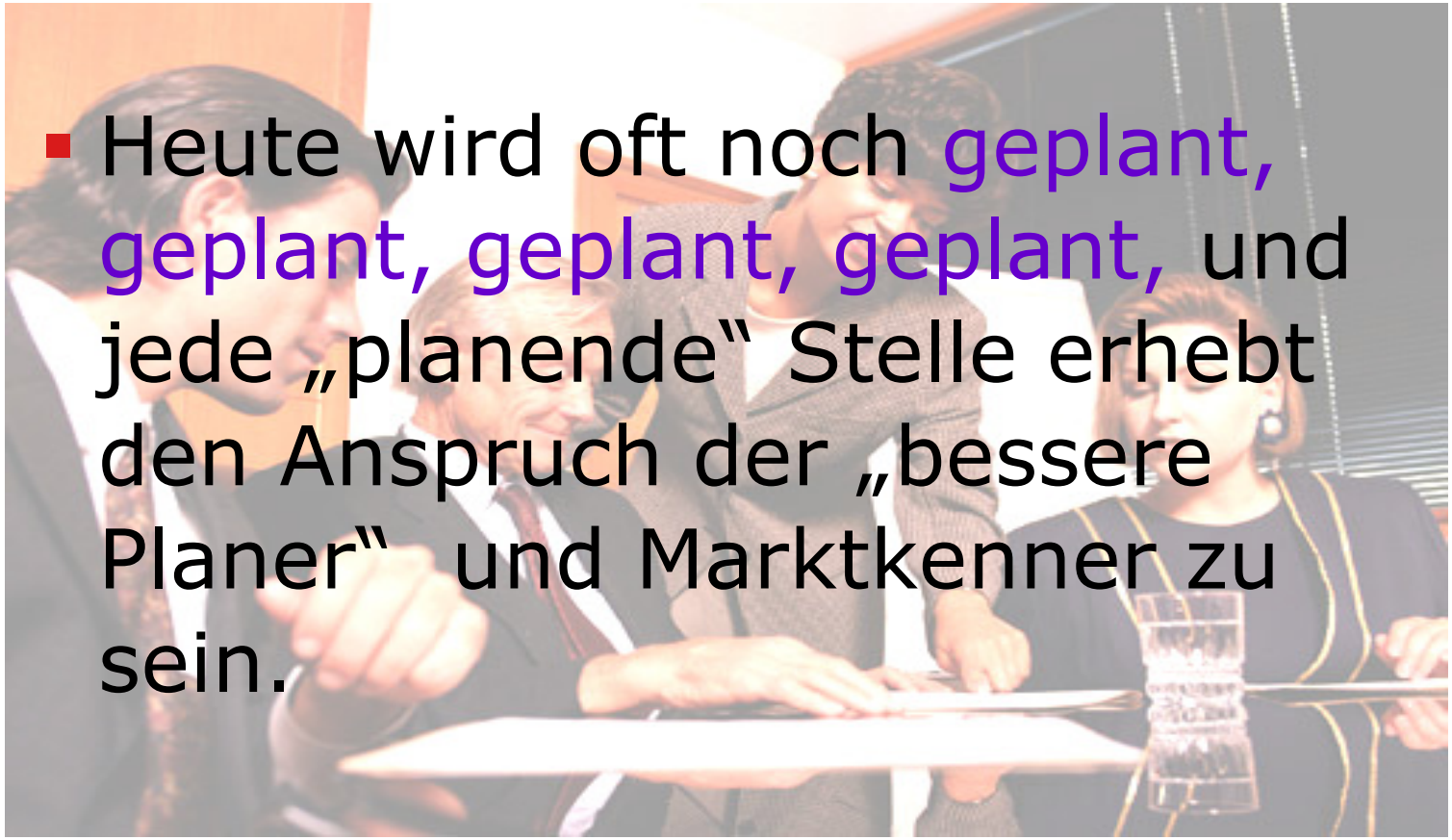
Als wenn ein Problem nicht schon reichen würde

- Steigende Bestände signalisieren gleichzeitig eine schlechte Lieferbereitschaft bzw. einen nicht vertretbaren Servicegrad.

Das One Number Principle, fordert Disziplin

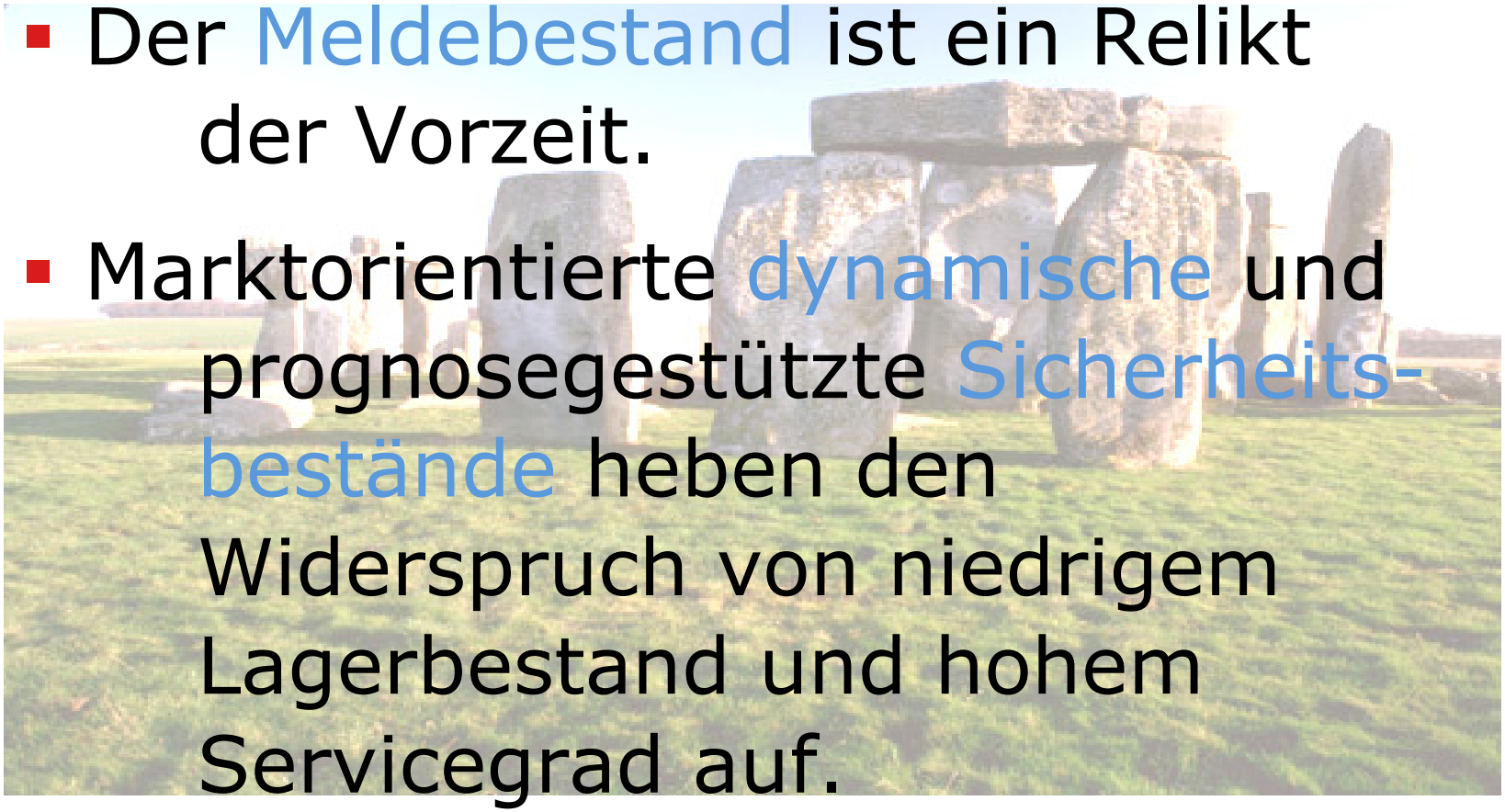
- Eine Zahl im Unternehmen ist Gesetz und darf nach Verab-schiedung nicht wieder diskutiert werden.
- Dies ist die Absatzplanzahl.

Das One Number Principle, fordert klare Definition



- Heute wird oft noch geplant, geplant, geplant, geplant, und jede „planende“ Stelle erhebt den Anspruch der „bessere Planer“ und Marktkenner zu sein.

Betriebswirtschaftliche Lehren müssen überdacht werden.



- Der Meldebestand ist ein Relikt der Vorzeit.
- Marktorientierte dynamische und prognosegestützte Sicherheits-bestände heben den Widerspruch von niedrigem Lagerbestand und hohem Servicegrad auf.

Kennzahlen bekommen eine andere Bedeutung

- ABC/XYZ-Analysen sind nur Notnägel, die verdeutlichen, daß man nicht in der Lage ist alle Verkaufsartikel zu planen. Der Anspruch eines modernen Absatzplanungssystems fordert die optimierte und rollierende Planung aller Verkaufsartikel und deren Komponenten.

Folgen wir unserer eigenen Nachfrage oder der der Anderen

- Markttrends von Marktfor-schungsinstituten für die Absatz-planung sind Schnee von gestern. Forecasts, die den eigenen Puls des Unternehmens (Nachfrage) messen, sind unternehmensspezifisch und Meilen voraus.

Ein hoher Anspruch führt zu großen Ergebnissen

- Ein Prognosesystem muß immer eine plausible Zahl liefern. Es muß im Zweifelsfall „den besten Planer der Welt mit unendlicher Zeit“ widerspiegeln.

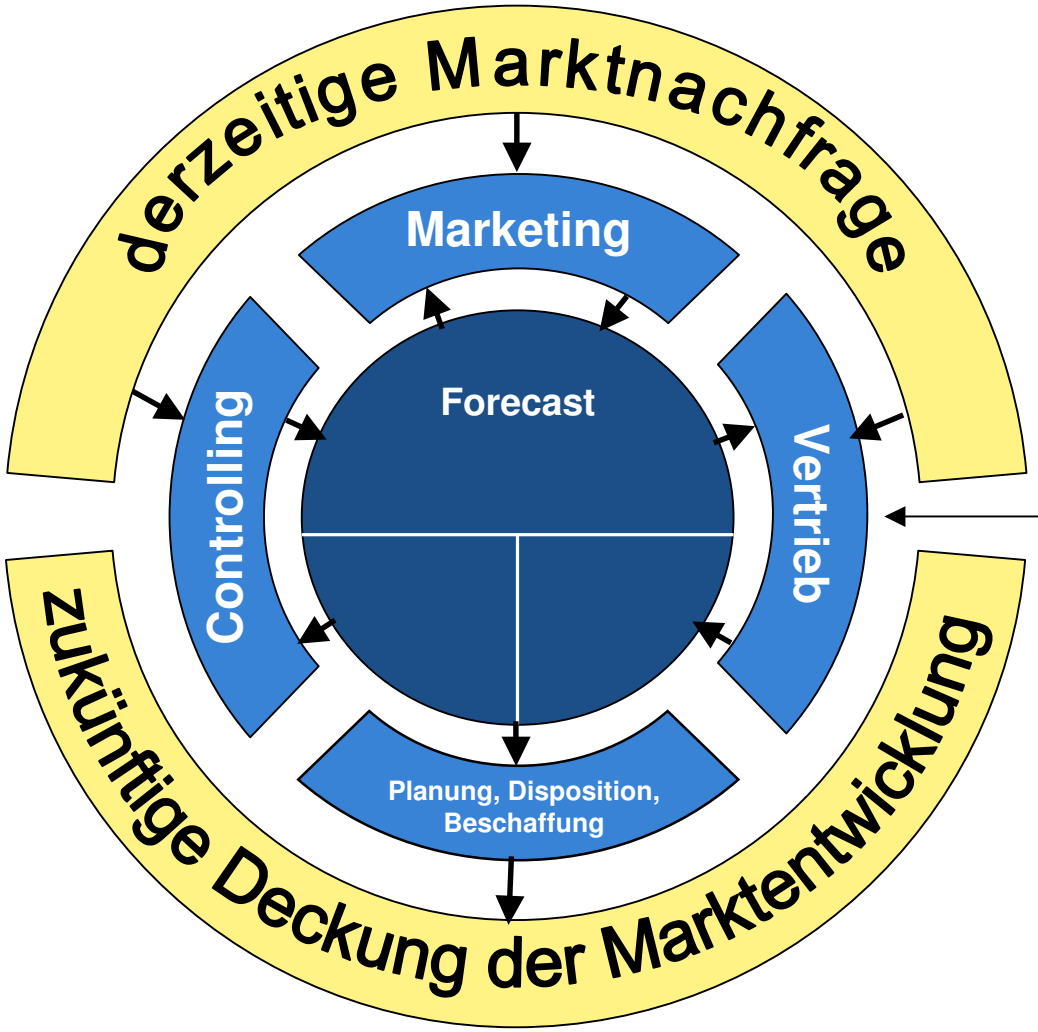
- „Eine ganz neue Sicht der Dinge“

„Absatzplanung und -prognose sind die Königsdisziplin des Supply Chain Management.“

≤ Tako de Haan Supply Chain Operations, Mexx International

≤ Thomas Sümmerer Journalist, Textilwirtschaft Nr.45 v. 04.11.04

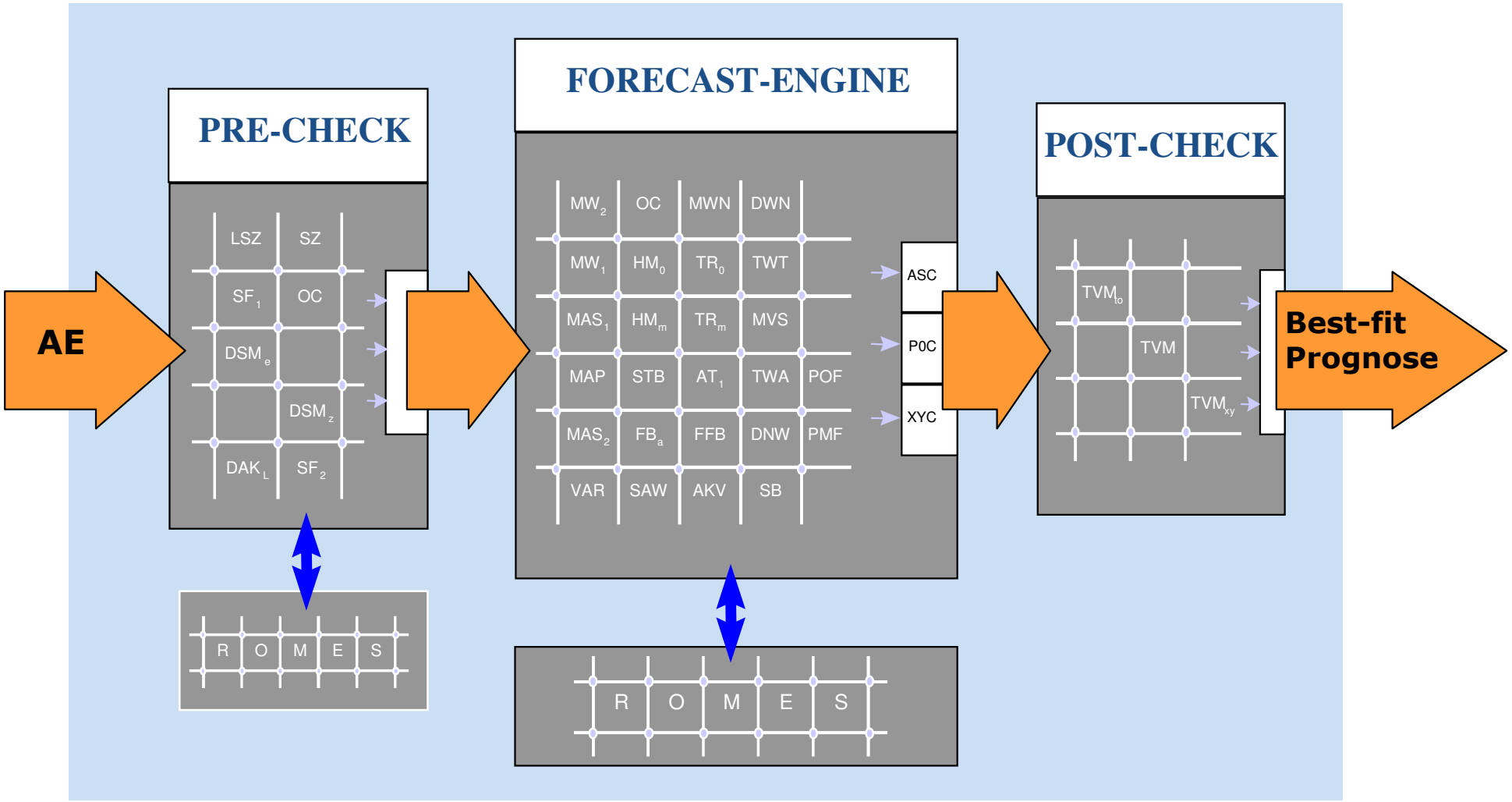
Der interne „runde Tisch“ informiert, integriert, koordiniert, harmonisiert und objektiviert.



CPFR

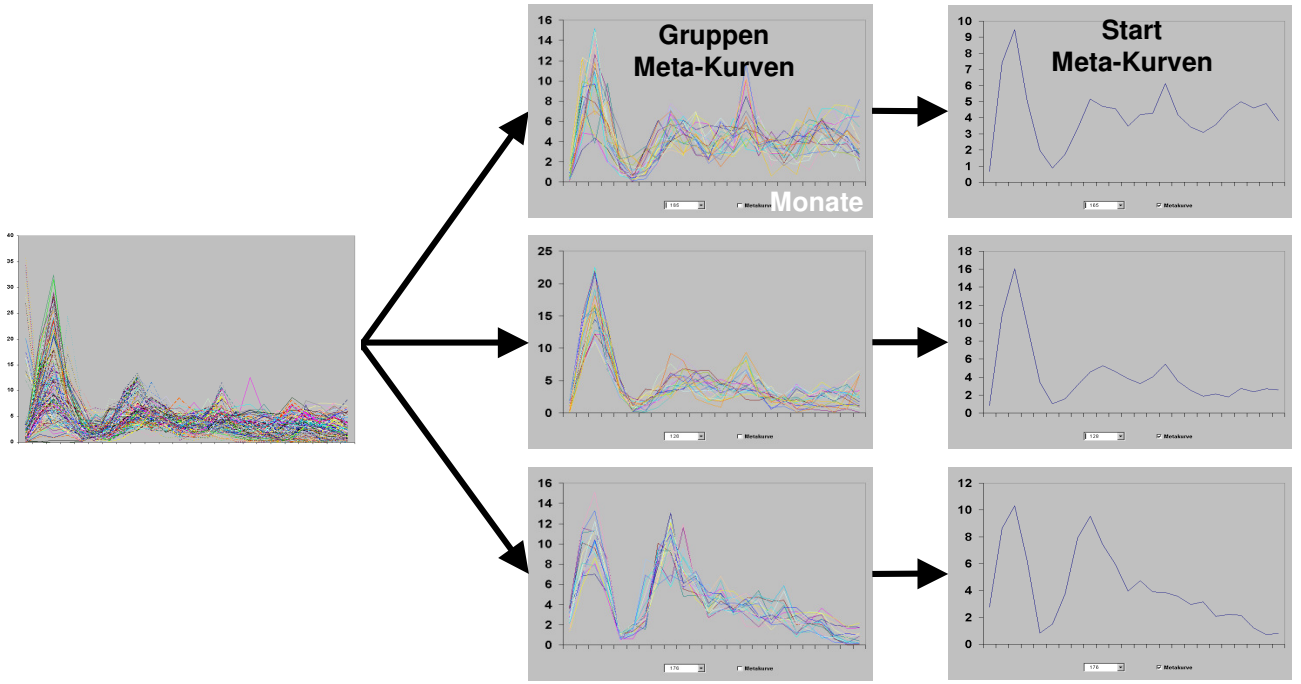
Aktuelle Verbraucher-nachfrage(POS)

Die TIA Forecast Architektur bietet eine Vielzahl an Prognoseverfahren, die intelligent miteinander verknüpft sind

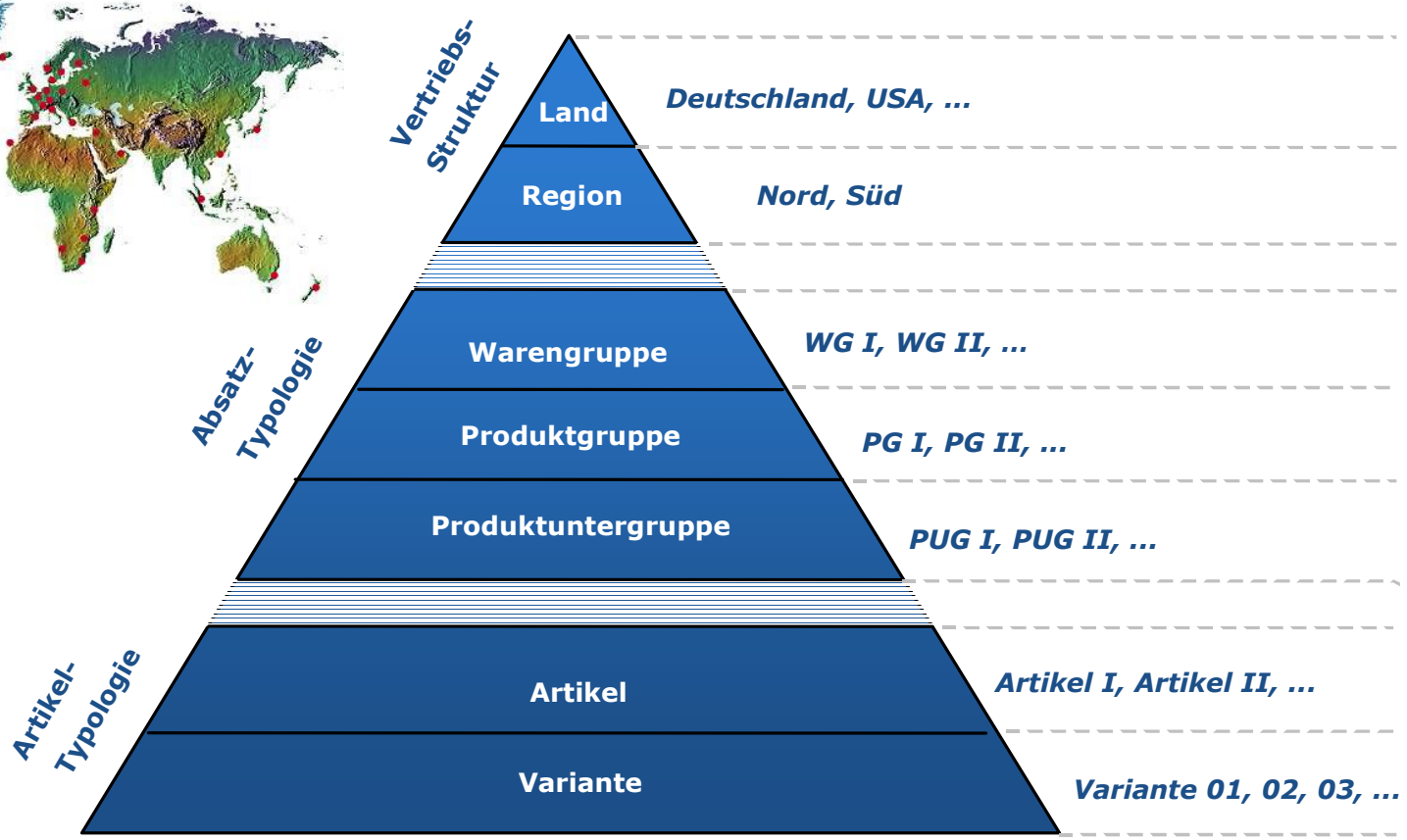


ROMES unterstützt die Planung von neuen Artikel schon sehr früh.

Ermitteln von ähnlichen **Absatzkonturen**, die über den Anfangsverlauf und/oder bestimmte **Merkmale** auf den weiteren Konturverlauf geschlossen werden kann.

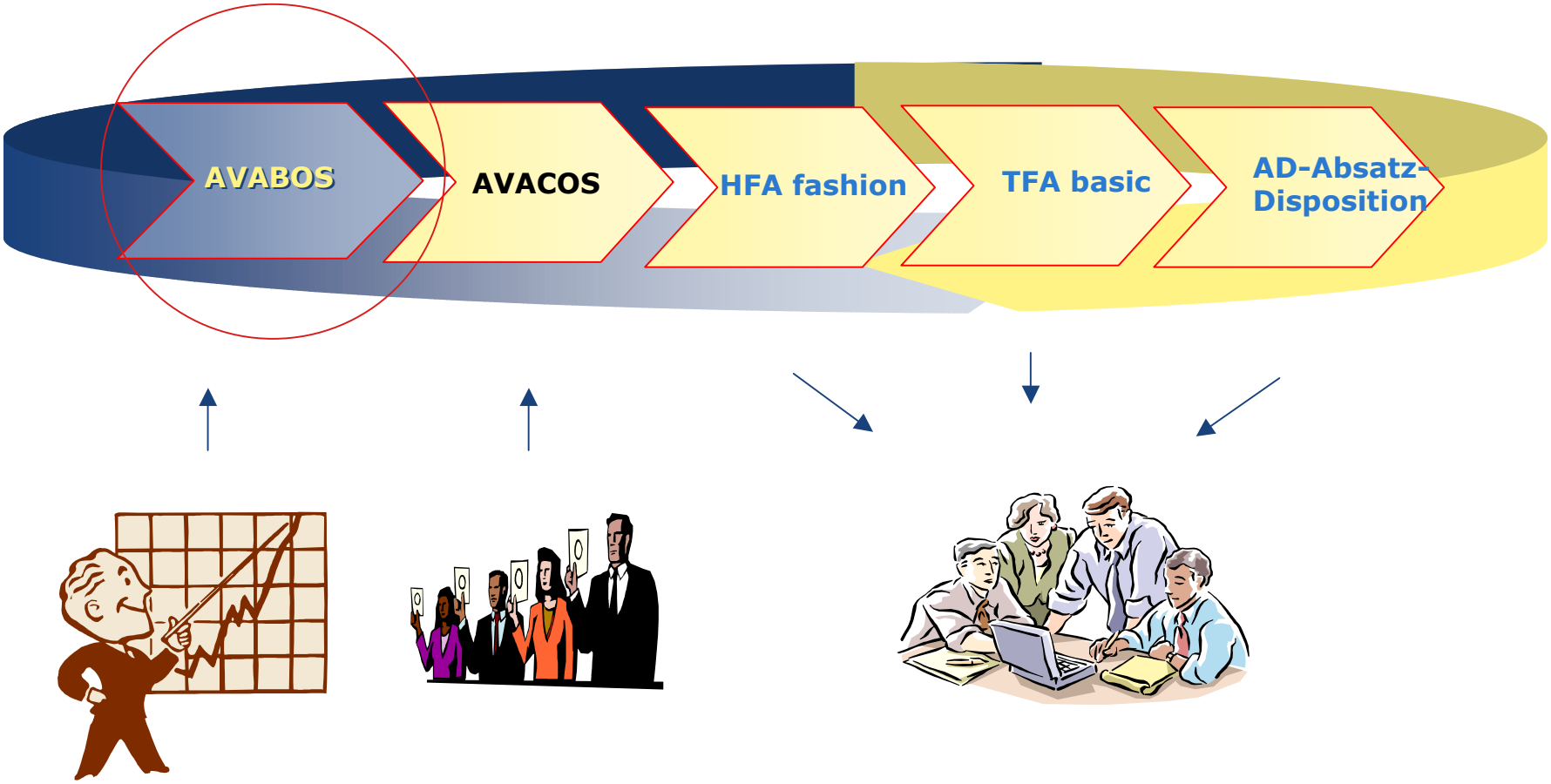


In der Absatztypologie werden die Planungsebenen kundenspezifisch definiert



Kollektionsziel und Kollektionseinschätzung steuern den Prozess

- Die Module des TIA CMS (Collection Management System)



Prognosearchitektur - Zusammenfassung

Das bietet System A³

- automatische Prognose-Rechnung
- die besten Prognosemethodiken integriert
- erweitert um „Best of Praxis" Modelle
- automatische Auswahl des besten Prognose-Modells
- selbständige Optimierung der Prognose-Qualität
- Selbständige Bewertung der Prognosesicherheit
- Höchste Performance für Massendaten
- Mehrdimensionale Prognoserechnungen

Merkmale einer intelligenten Planung

Das bietet A³

- Mehrdimensionalität von Planstrukturen
  - Märkte, Länder, Keyaccounts...
  - Marktsegmente
  - Artikel
  - Monat
- Planung Top-down- und Bottom-up
- Planung auf allen Segmentebenen
- automatische Verteilung auf Einzelartikel
- Exception-Handling
- Referenzierung (Vorgänger, Nachfolger)
- Einlauf-/Auslaufsteuerung
- Aktionsplanung

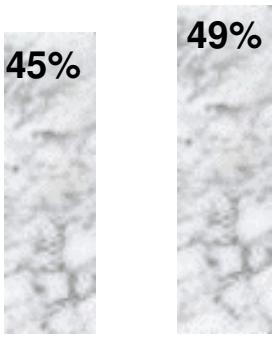
Erfolge durch die Marktorientierte Absatzplanung und Absatzprognose mit TIA A3

Mit dem TIA System A3

steigerte

seine Lieferbereitschaft

um 40%



1995 1996 1997 1998 1999

Quelle: TIAlog 2 / 2000

Coop Schweiz

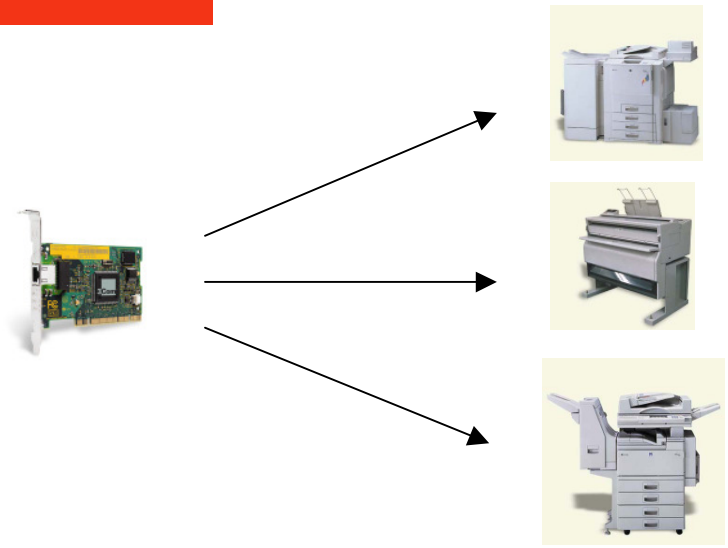
(Stand 2004)

- **22.000** Artikel werden in A3 geplant
- Grundsätzlich werden alle Artikel in A3 geplant, davon werden ca. **80% automatisch** durch die Prognose von A3 geplant.
- Der zeitliche Aufwand für die Planung mit TIA beträgt ca. **10% der Arbeitszeit**.
- In der Abteilung Disposition arbeiten 13 Mitarbeitern, die die einzelnen Kategorien planen. Es gibt eine genaue **Zielvereinbarung** für jeden einzelnen Disponenten (z.B. Lieferfähigkeit), nach der sich auch das **Gehalt** orientiert.
- Die **Lieferfähigkeit** hat sich **von 80% auf 97%** erhöht, dabei konnte ebenfalls die **Lagerumschlaghäufigkeit von 4,5 auf 9,5** gesteigert werden.
- Ein **ROI war bereits innerhalb von 12 Monaten erreicht**. Bei einem Gesamtumsatz des Non-Food Bereiches von 2 Milliarden Franken hat man heute noch einen Lagerbestand von ca. 75 Millionen Franken (entspricht 3,75%).

„Die Produktion kann durch Einsatz von System A³ optimal an den Absatzbedarf angepasst werden.” (98% Deckung)

Der Lagerbestand konnte um 65 % gesenkt werden, die Lieferfähigkeit blieb bei 96 %.

We're in your corner. RICOH Image Communication



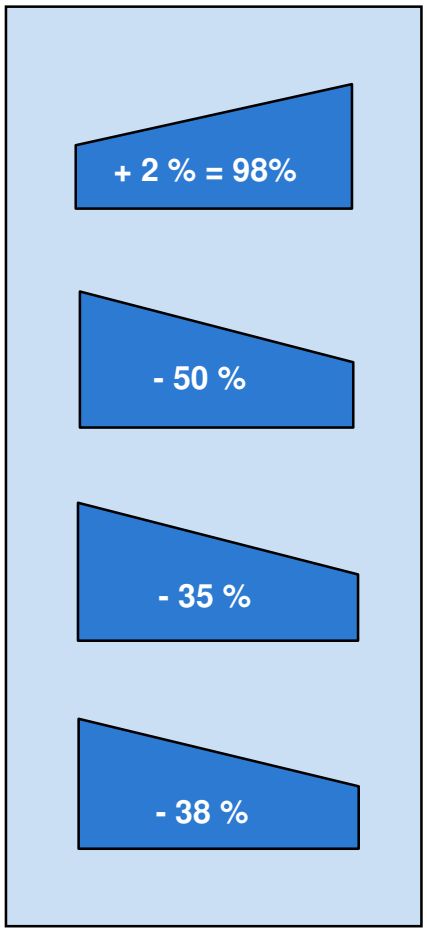
Das Ergebnis

- Servicegrad 96 %
- Lagerbestand um 65 % gesenkt
- Jeder Auftrag wird innerhalb 3 Tagen ausgeliefert
- Händler benötigen kein Warenlager (erhöht die Kundenbindung)
- Reduzierung des Planungsaufwandes von 100 Stunden auf ca. 20 Stunden pro Monat

Wichtige Kennzahlen verdeutlichen den Erfolg und die damit verbundene Kosteneinsparung.

STIHL® MOTORGERÄTE

Bedarfsgerechte Planung für 23 weltweite Niederlassungen mit insgesamt 30.000 Kunden



Forecast Benchmark USA: **STIHL USA wechselt von SAP auf TIA A3**

Mexx
verstärkt seinen Erfolg in einem komplexen Umfeld

MEXX

- **"Viel genauere Prognosen und 30% weniger Restbestände mit A3"**
  Tako de Haan, Manager Supply Chain Operations, MEXX International
- **"Reduzierung der Überschüsse an Oberstoffen um 30%"**
  Yves Baggen Division Manager MEXX International

50 Designer entwickeln 12 neue Kollektionen pro Jahr

40 Länder, 600 Mexx Shops, 6000 Fachhändler

Integrierte Forecasts von Großhandel, Fachhandel und eigenen Shops

Die TIA ist das Software-Unternehmen mit der größten Erfahrung im Bereich Absatzplanung und Absatzprognose.

- langjährige Projekterfahrung (> 20 Jahre)
- für große und mittelständische Kunden
- individuelle Anpassungen
- hohe Kundenzufriedenheit
- beste Prognoseergebnisse
- internationale Auszeichnungen
- Kundennähe

Mit auf den Weg ...

- Rechnen Sie mit Fragen/Reaktionen aus dem Unternehmen
  - Warum?
  - Geht das überhaupt?
  - Geht das bei uns?

Σ Widerstände

Mit auf den Weg ...

- Säen Sie heute!
  - Bewässern Sie richtig
    - Ernten Sie morgen

Danke!