

Welche Bedeutung hat Sales & Operations Planning in Unternehmen?

msg industry advisors ag | Supply Chain Management

Bremen, 03. April 2020



Advancing Industry Leaders

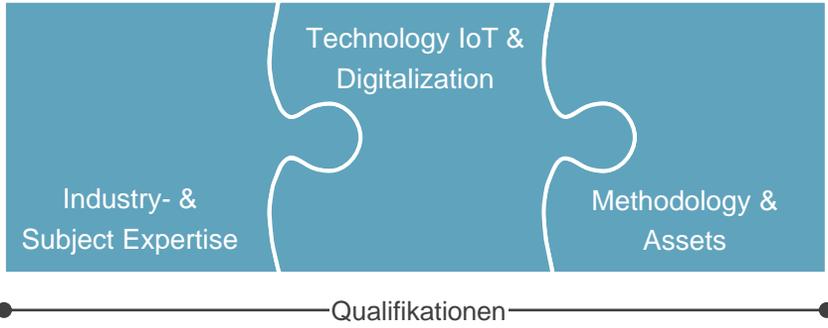
Welche Bedeutung hat Sales & Operations Planning in Unternehmen?

- | | | |
|---|--|---|
| 1 | Vorstellung msg industry advisors | 2 |
| 2 | S&OP - Prozesse, Organisation, Technik | 6 |

Die msg industry advisors steigern die Leistungsfähigkeit ihrer Kunden

msg industry advisors

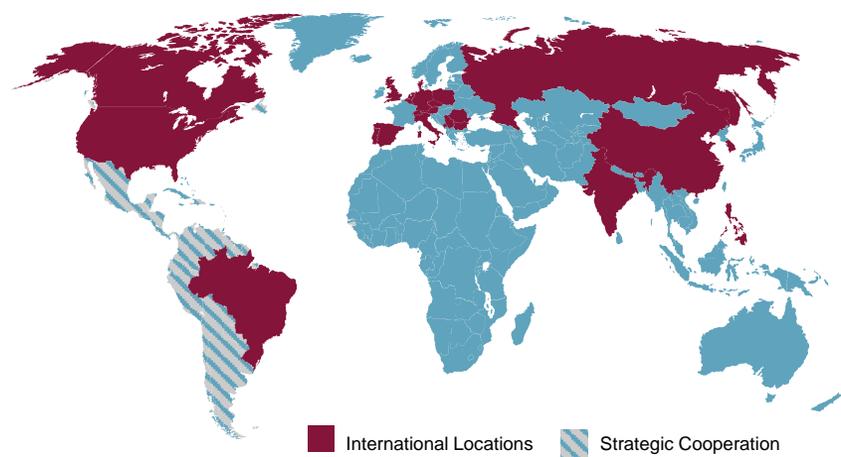
- Unabhängige Tochter der msg
- **Board**
Thomas Praska (CEO), Christoph Piller
- **Industrie Kompetenzen**
Life Science & Healthcare, Consumer Goods Non-Food, Discrete Manufacturing, Process & Chemical Industry, Retail & Ecommerce, Automotive, Logistic Service Providers



Qualifikationen

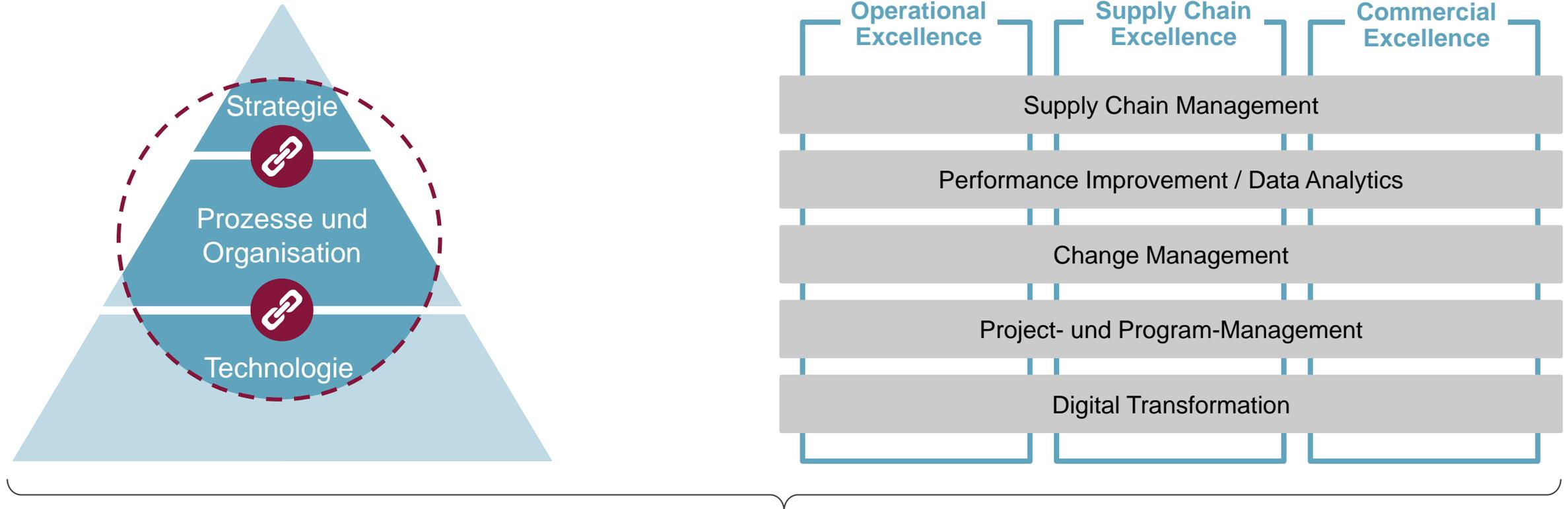
msg group

- Unabhängig und Eigentümergeführt
- Gegründet in 1980
- Mitarbeiter: mehr als 8.000
- Umsatz: 1.035 M€ (2019)
- Niederlassungen in 27 Ländern



International Locations Strategic Cooperation

msg industry advisors operationalisieren Strategien! Im Zusammenspiel von Prozessen, Organisation und Technologie erzielen wir ein Gesamtoptimum für unsere Kunden

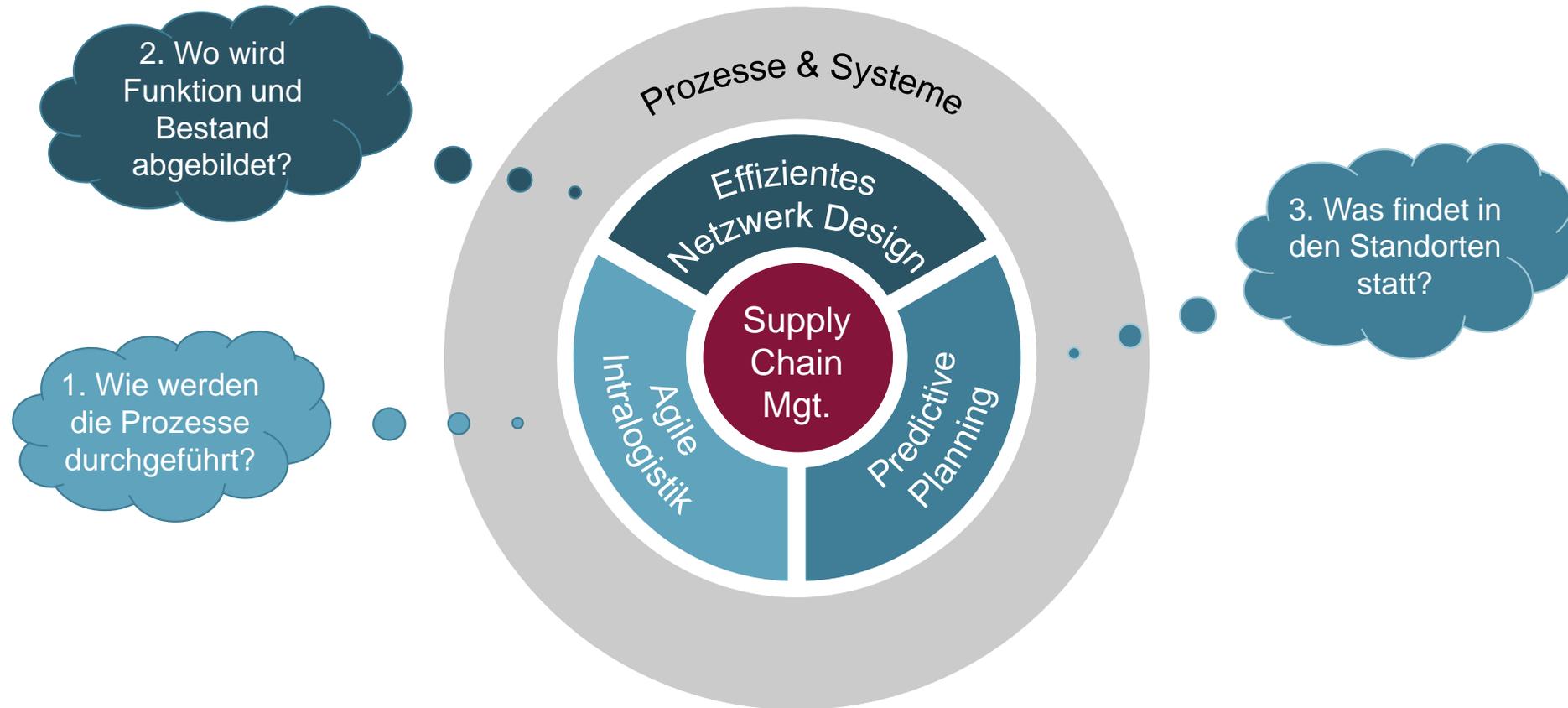


Branchenkompetenz in Logistik und der Fertigungsindustrie
Umsetzungskompetenz für Strategien in Organisation, Prozessen & IT

Welche Bedeutung hat Sales & Operations Planning in Unternehmen?

- | | | |
|---|---|----------|
| 1 | Vorstellung msg industry advisors | 2 |
| 2 | S&OP - Prozesse, Organisation, Technik | 6 |

Demand Supply Management wirkt sich auf die Logistikkomponenten Lager und Netzwerk aus



Planung ersetzt den Zufall durch den Irrtum ...



1. Quelle: gutezitate.com

Im „echten Leben“ sieht die Welt oft anders aus ...

Logistik:
„... wir liefern nicht,
was wir sollen ...“

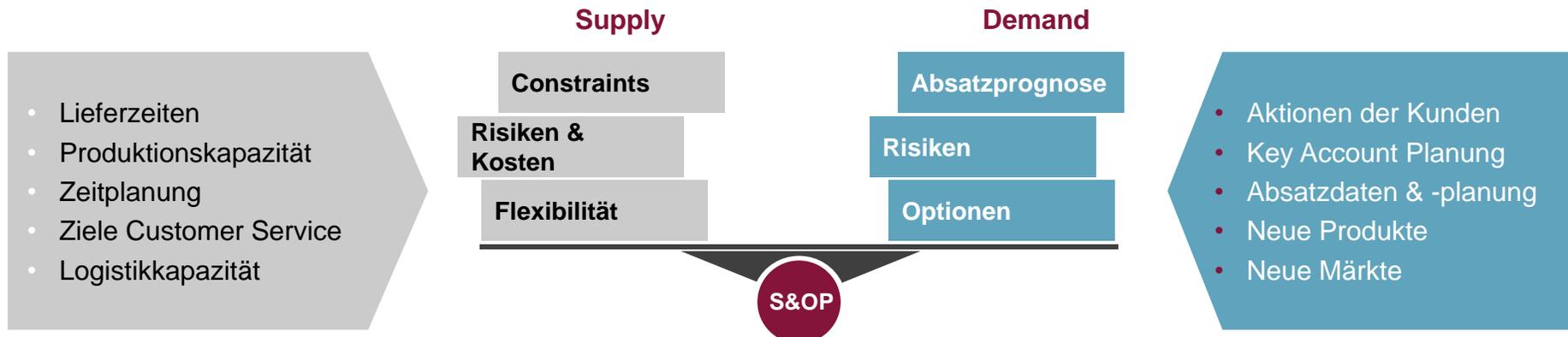


Produktion:
„... wir produzieren
nicht, was bestellt
wird ...“

Organisation:
„... das S&OP-
Meeting hilft nicht ...“

Ein gut gemanagter S&OP Prozess führt zu ausgewogenen Plänen in Bedarfs-, Produktions- und Kapazitätsplanung, bei hoher Liefertreue und optimierten Beständen

Der S&OP Prozess gleicht die abweichenden Größen aus Demand und Supply miteinander ab



Benefits

- Bessere Anlagenausnutzung
- Niedrige Operation Costs durch bessere Kommunikation
- Verbesserter Customer Service
- Verbesserte Gewinnsituation

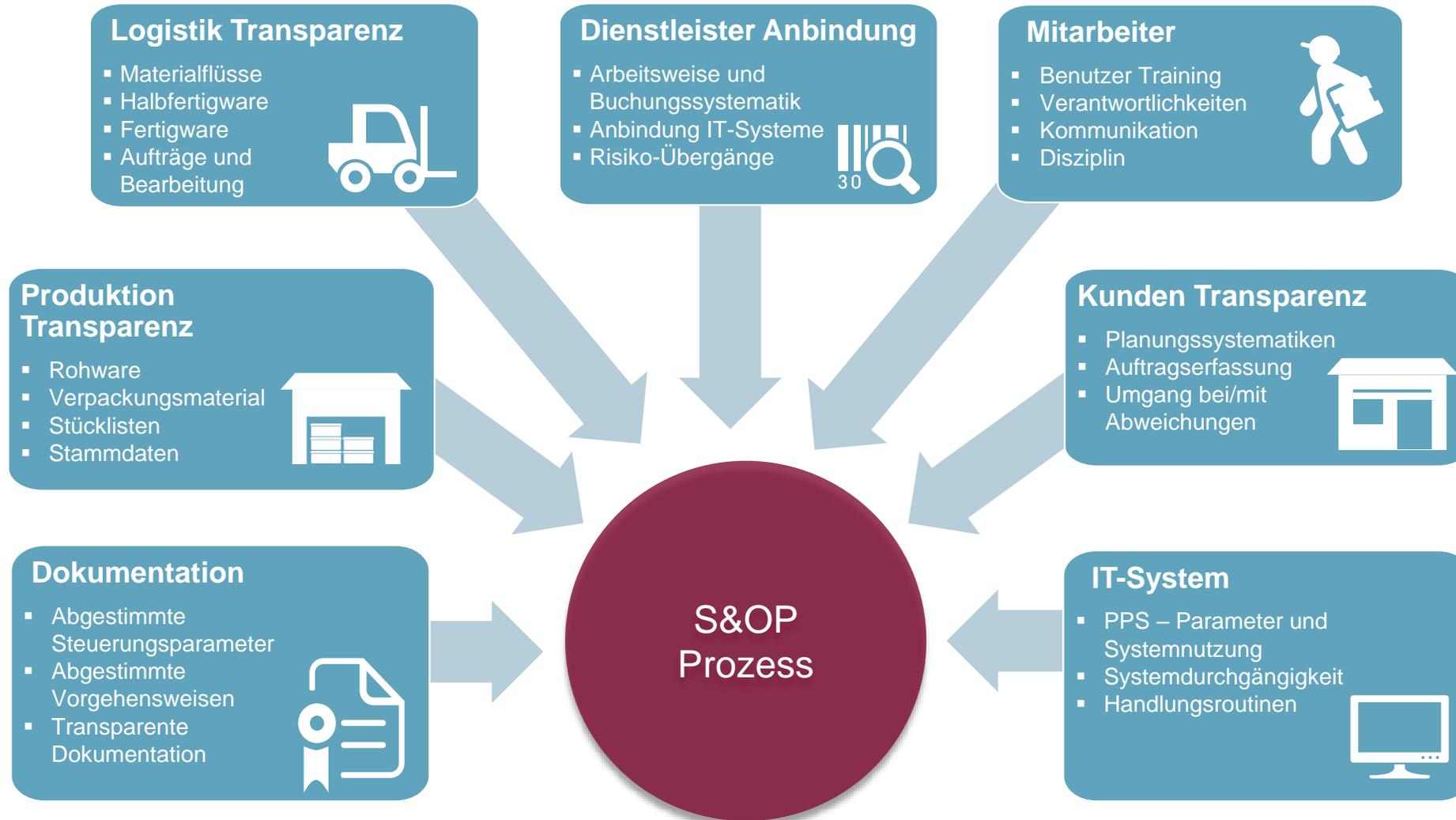
Ergebnisse

- Integrierte und synchronisierte Planungsprozesse
- Alle Funktionen haben gemeinsame (Bonus-) Ziele
- Operative Kapazitäten werden effektiv genutzt
- Flexibilität für die Operations die COGS zu managen

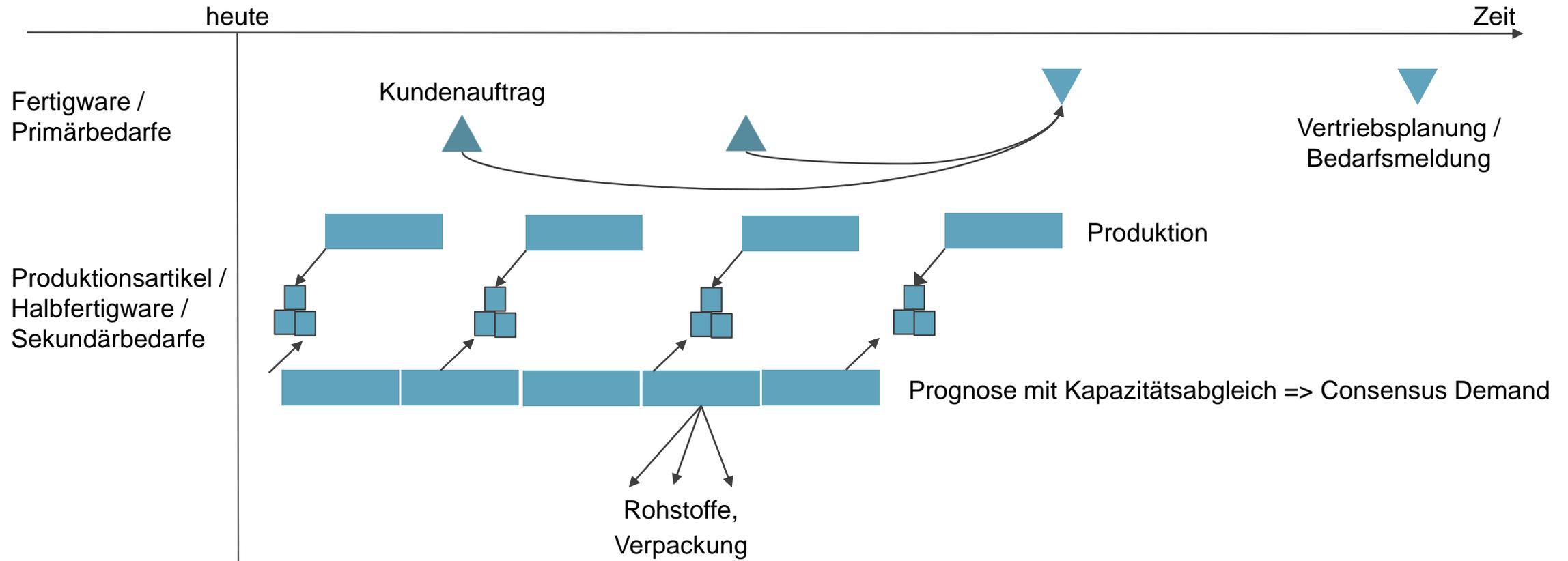
Für einen optimalen S&OP Prozess müssen vielschichtige Themen betrachtet und bearbeitet werden



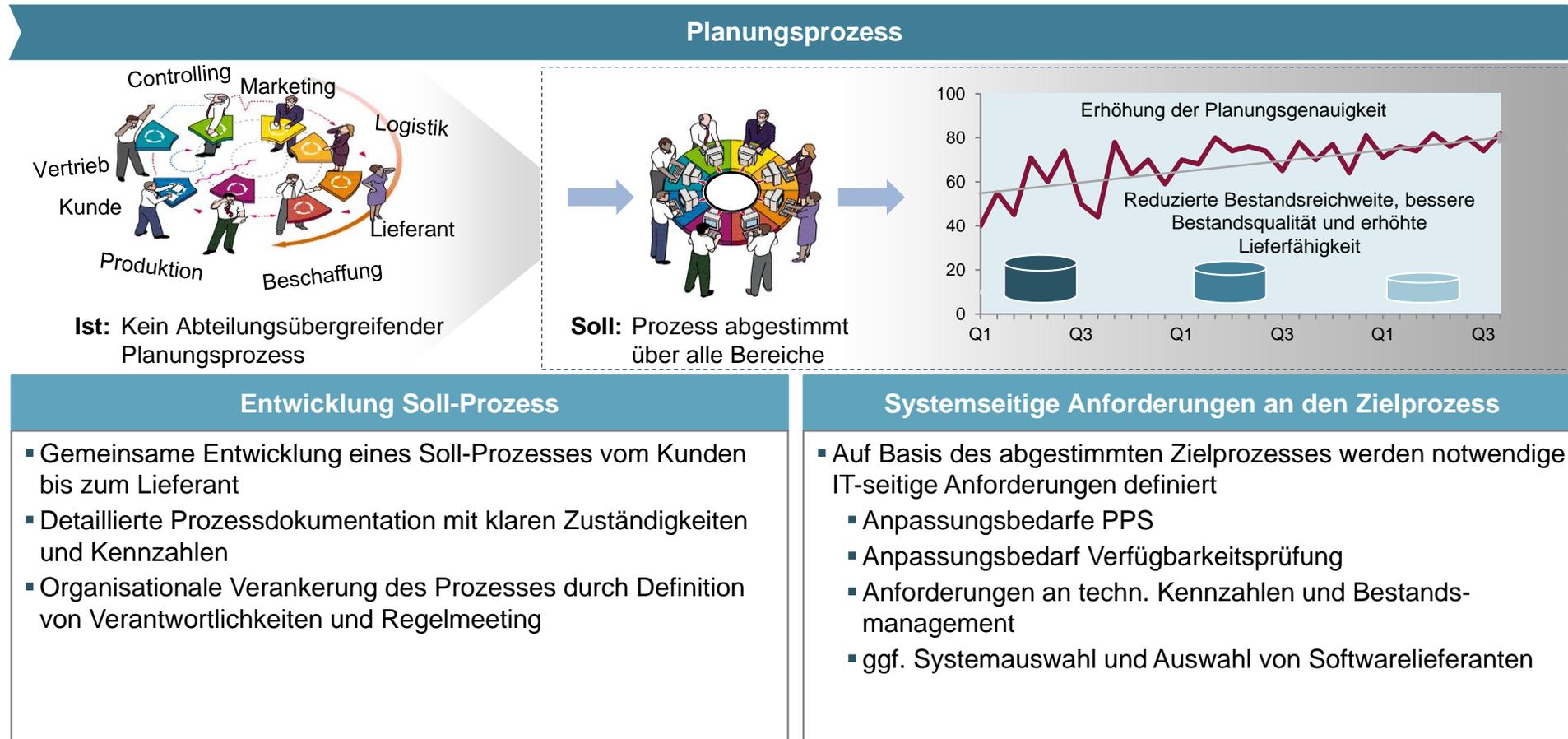
Ein guter S&OP Prozess basiert auf stabilen organisatorischen und technischen Einflussfaktoren



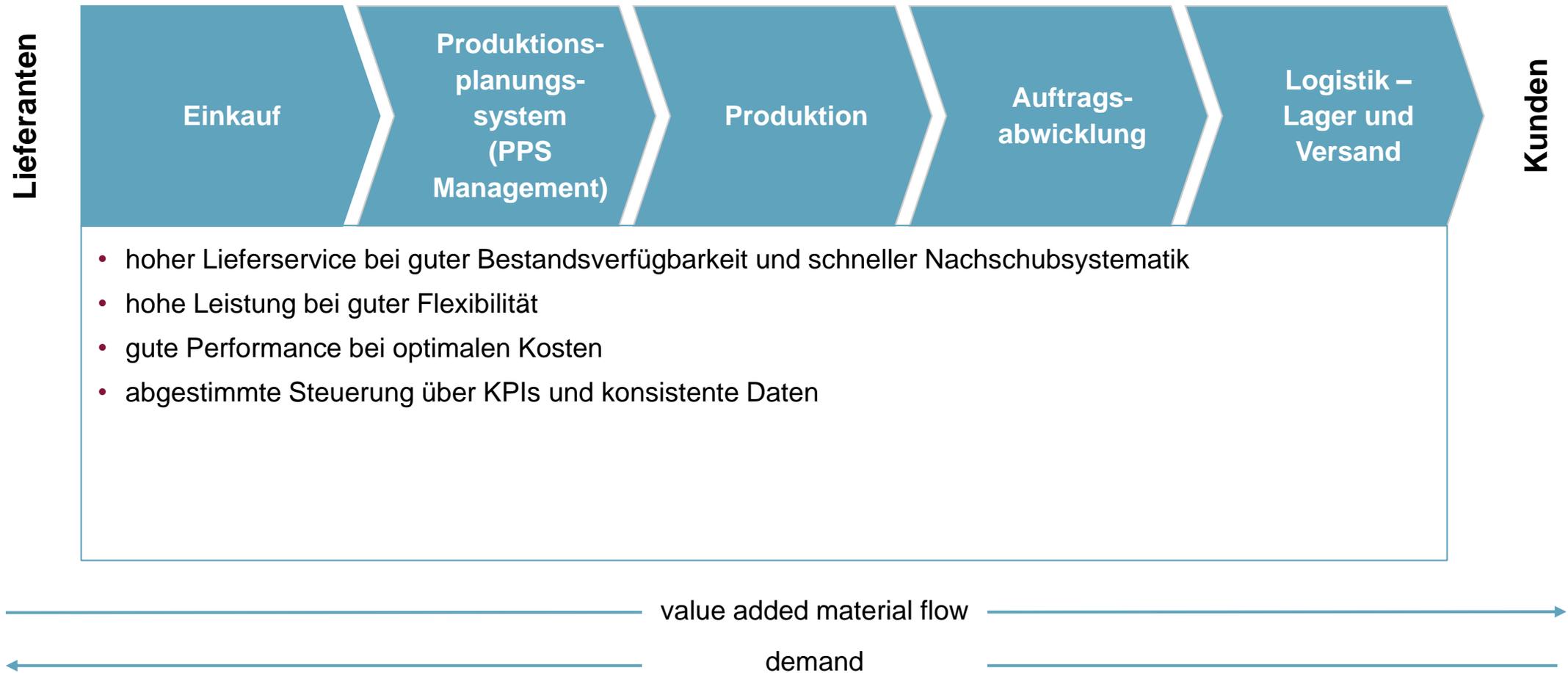
Die Planung erfolgt für zukünftige Primärbedarfe mit deren Rückrechnung in Sekundärbedarfe



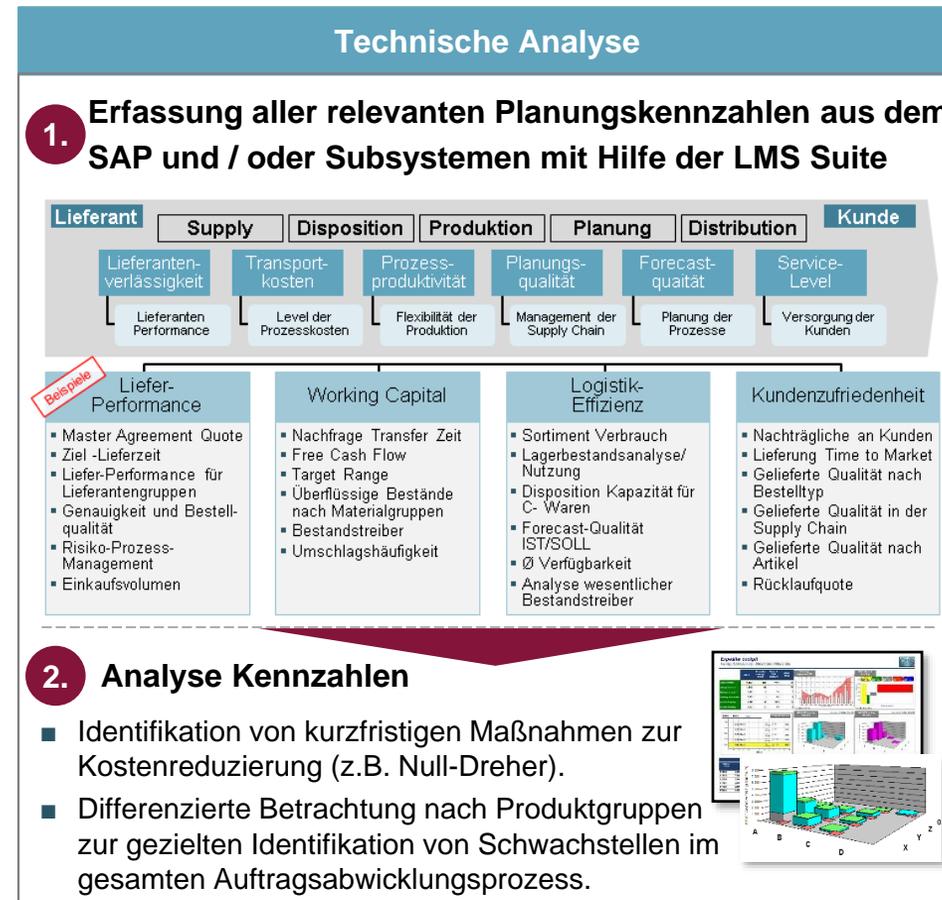
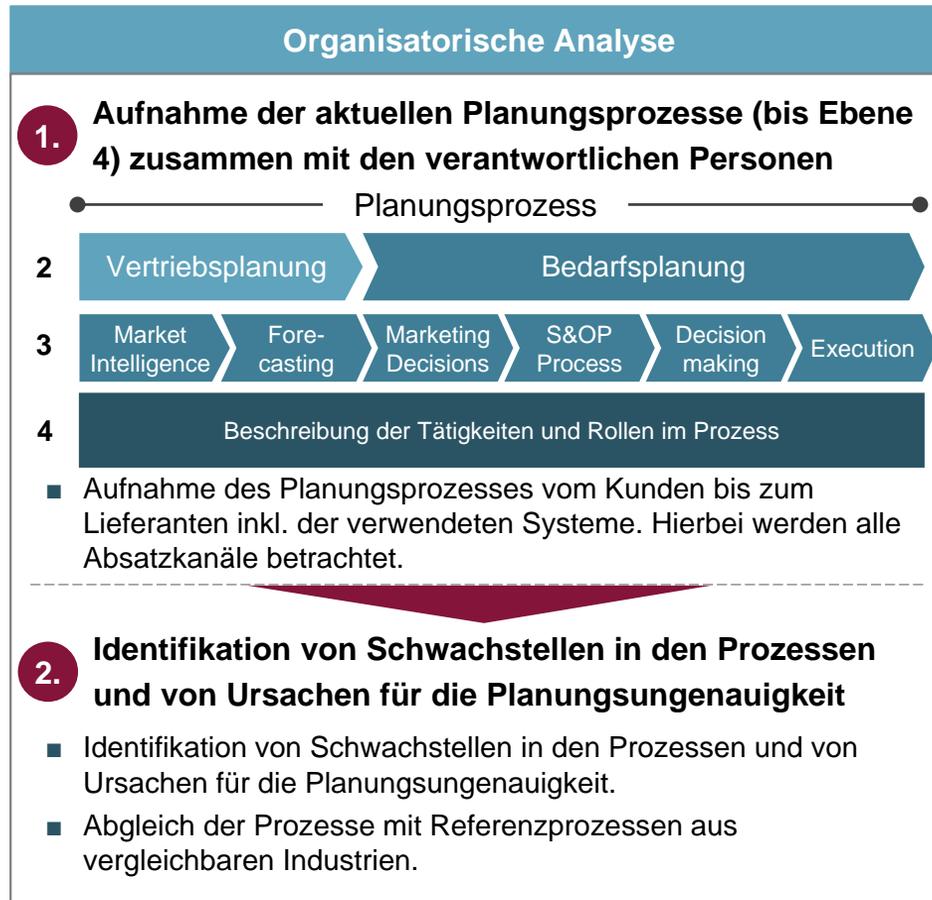
Auf Basis der identifizierten Schwachstellen im Planungsprozess muss ein Zielprozess entwickelt werden, in dem alle relevanten Bereiche involviert, organisatorisch und IT-seitig verankert sind



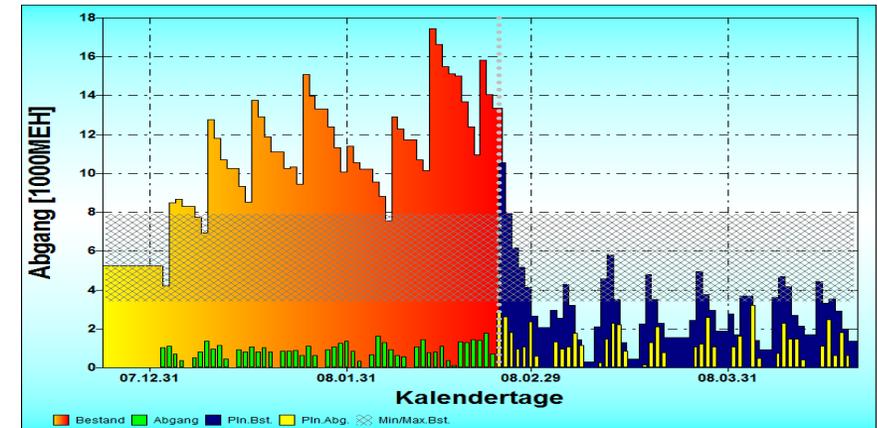
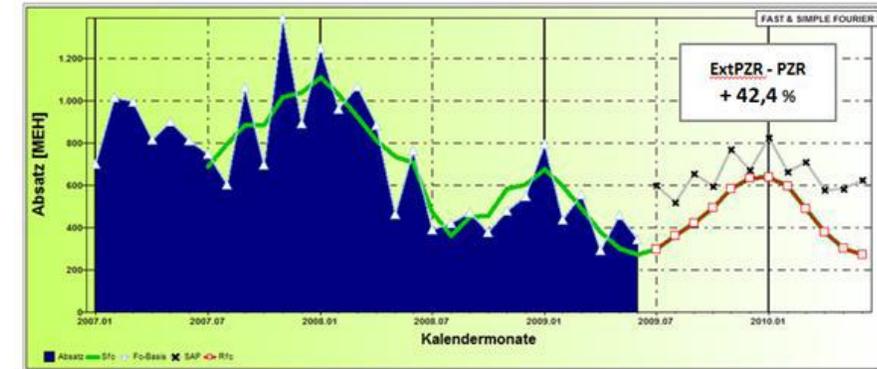
Demand Supply Management im S&OP bildet in einem integrierten System die Verbindung vom Kunden bis zu den Lieferanten



Die ganzheitliche Aufnahme der Planungsprozesse und deren relevanter Kennzahlen ermöglicht eine gezielte Ableitung von Maßnahmen zur Optimierung der Planung



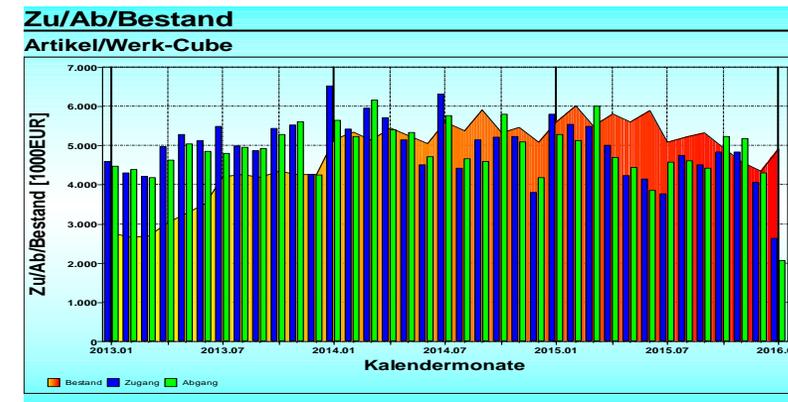
- **Integrierte Prognose Modelle**
 - LMS ist in der Lage eine große Anzahl von Prognosemodelle anzuwenden. Das System schlägt Modelle automatisiert vor (mithilfe der Abweichung).
 - Die Prognosemodelle sind entwickelter als diejenige, die in anderen Planung/ERP Systemen vorhanden sind. Es gibt auch Lösungen für sporadisches Verbrauchsmuster (z.B.: Ersatzteile)
- Das LMS System verfügt über ein **Simulationsmodul**, mit dem die Auswirkungen unterschiedlicher Dispositionseinstellungen geprüft werden können
- Die **manuelle Veränderung der Forecast-Basis und des System-Forecasts** ist möglich. Weitere Funktionen (wie Kommentarfelder) unterstützen die kollaborative Planung



Das LMS System bietet einen detaillierten Überblick über die Entwicklung der Bestände und der wichtigsten KPIs

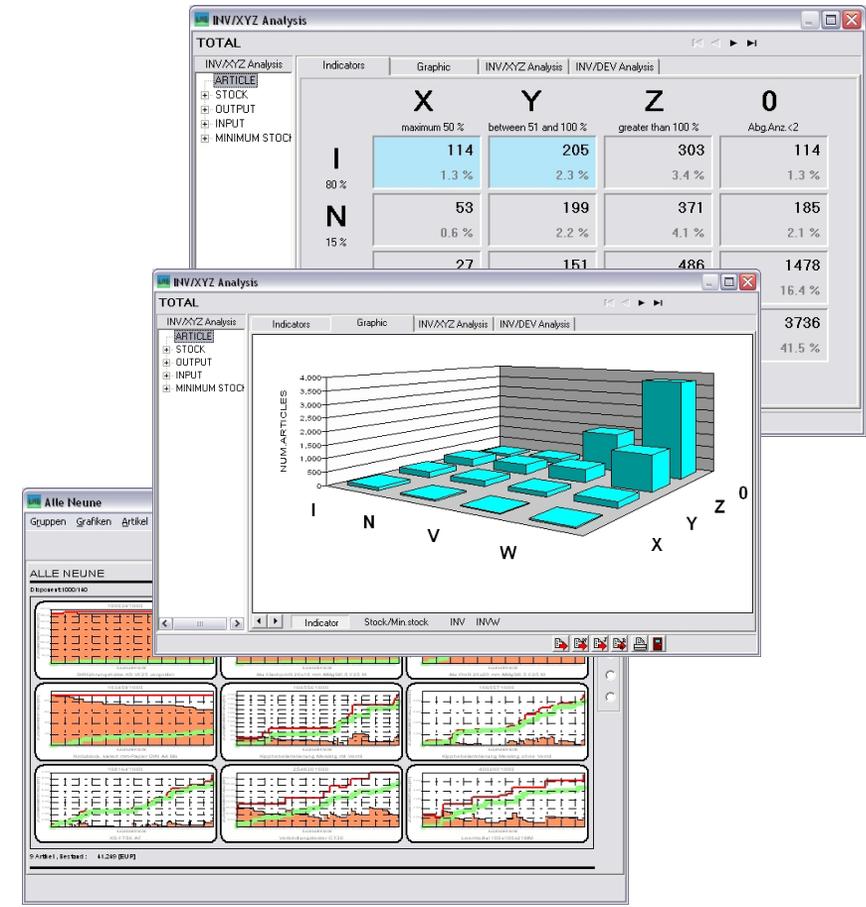
- **Die wichtigste KPIs auf einem Knopfdruck**
 - Aktuelles Bestandsniveau (Anzahl/Menge/Wert)
 - Reichweite (in Woche)
 - Bodenbestand
 - Durch. Abgänge/Zugänge (Anzahl/Menge/Wert)
- **Historische Entwicklung der täglichen Bestände**
- **Einstellung und Verfeinerung aller Parameter, die das Bestandsniveau bestimmen könnten.**
 - Eiserner Sicherheitsbestände
 - Losgröße
 - Planungsparameter
 - Lieferzeiten

Gruppen-Info					
TOTAL					
Anz. Artikel :	84 aktiv :	84	A4 MARK		
Dur.Verf.:	96,9 %	USH :	5,9 (1/Jahr)	(06.09.01 - 07.08.30)	
	Artikel	Menge in MEH	Wert in EUR	RW-I in TG	
Ist-Bestand	53	545.941	100.149	61	
Dur-Bestand	80	444.640	108.635	66	
% vom Abgang		18,3	18,5		
Bod-Bestand	32	56.507	14.418	14 % 9	
Ohne Beweg.	2	5.404	48	0 %	
Ohne Abg.	2	5.404	48	0 %	
Anzahl					
Zugang	75	2.701.543	618.329	773	
Abgang	78	2.428.193	588.083	6.102	
Bst/SKU :	1.889,6 EUR	Abg/SKU :	7.539,5 EUR	Bst.Abw.:	-1.545 EUR
DBst/SKU :	1.357,9 EUR	Bst.Anteil:	100,0 %		-1,54 %



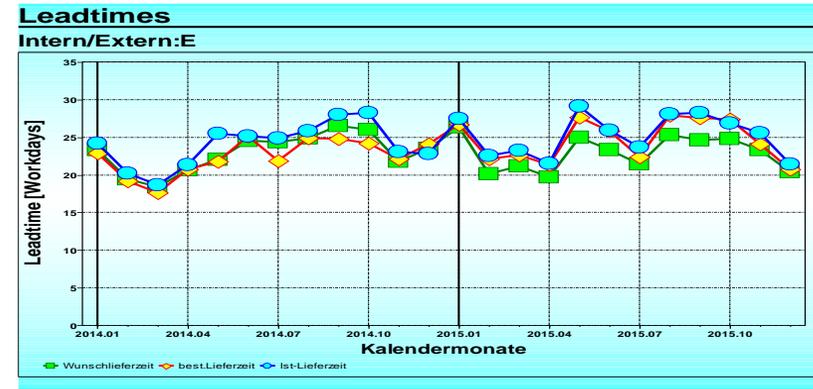
Das LMS Tool hat zusätzliche Funktionen, die eine fortgeschrittene Analyse und das Controlling unterstützen können

- ABC/XYZ und INV/XYZ Analyse**
 Die ABC/XYZ Analyse zeigt den Zusammenhang zwischen der Abgangswerte und der Abgangsstreuung. Die INV/XYZ Analyse zeigt den Zusammenhang zwischen der Bestandswerte und der Abgangsstreuung.
- ABC/ABC Analyse**
 Das LMS System ist in der Lage gleichzeitig auf mehreren Variable ABC Analyse durchzuführen. Die daraus resultierenden Kategorien können auch als Cluster von dem System wahrgenommen und weiteranalysiert werden.
- Watchlists**
 Eine wichtige Funktion des Systems ist, dass die wichtigsten Materialien oder Materialgruppen auch in einem separaten Cluster gesammelt werden können. Auf Knopfdruck sind Kennzahlenblätter für die Artikel der selektierten Gruppe abrufbar.

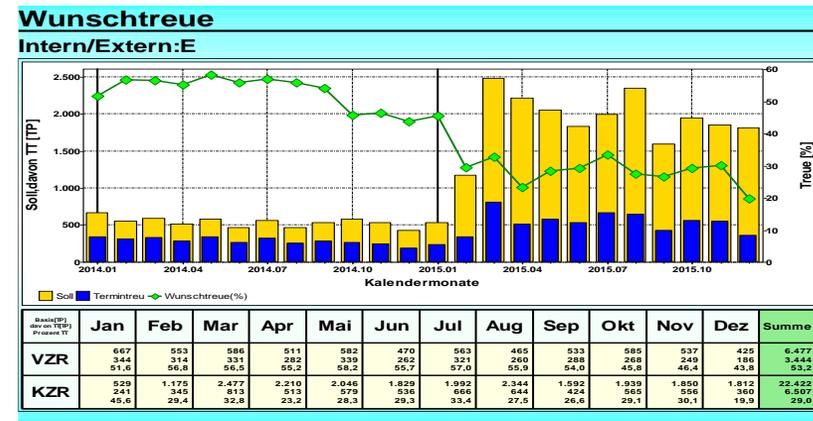


Das System bietet und überwacht die Entwicklung wichtiger Kennziffern wie (Wunsch-) Liefertreue und Leadtime für Einkauf und Vertrieb

- **Das System folgt den folgenden Zeitpunkten:**
 - Bestelldatum des Kunden
 - Erfassungsdatum
 - Material-Bereitstellungsdatum
 - Warenausgang Wunsch
 - Warenausgangsbestätigung
 - IST-Warenausgang
- Es ermöglicht eine **Verbindung zwischen Bestandsentwicklung und Lieferzeitentwicklung** zu ermitteln



Kunden-Info			
* Kennzahlen Grafik Listen Ausgabe Ende			
Kunde:			
Land: AT			
Lieferkennzahlen (06.09.01 - 07.08.20)			
Wert/Pos.:	2.855		
Bruttogewinn:	2.842	Anzahl	Menge in MEH
			B-Wert in EUR
bestellt im ZR (Ent.)	8	130.003	22.844
offene Bestellungen	0	0	0
gewünscht im ZR (Pos.)	8	130.003	22.844
davon liefertreu	2	35.000	4.841
(%)	25,0	26,9	21,2
bestätigt im ZR (Pos.)	8	130.003	22.844
davon liefertreu	5	118.300	20.658
(%)	62,5	91,0	90,4
geliefert im ZR (LSPos.)	8	121.553	21.114
Lieferwert/Position			2.639



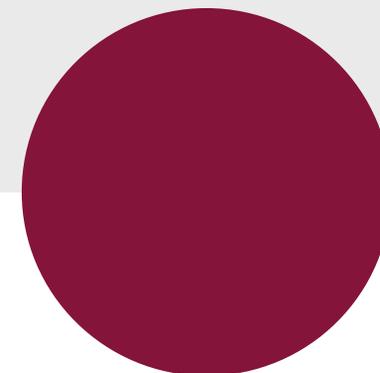


Frank Münch
Supply Chain Management

Mobil: +49 162 6911069
E-Mail: frank.muench@msg-advisors.com

msg industry advisors ag
Robert-Bürkle-Straße 1, 85737 Ismaning
Germany

www.msg-advisors.com



Advancing Industry Leaders