



## Rollierender Forecast unterstützt Vertrieb und Produktion



### Das Projekt

- » Bedarfsanalyse und Spezifikation einer Reporting- und Planungslösung
- » Grobkonzept und Umsetzung einer modernen BI-Umgebung
- » Anschluss per Schnittstelle an die ERP-Lösung auf Basis von IBM iSeries 5
- » Aufbau eines Vertriebssteuerungssystems mit aktuellem Forecast

### Das Unternehmen

Das Familienunternehmen KESSKO aus Bonn steht für „Süßes Know-how“ seit 1905. KESSKO produziert hochwertige und einfach handhabbare Produkte mit hohem Convenience-Faktor, die in der Lebensmittelindustrie, bei Süßwaren- und Eiscremeherstellern sowie bei Großbäckereien und im klassischen Back- und Konditoreihandwerk in mehr als 40 Ländern der Welt zum Einsatz kommen.

### Die Anforderungen und Ziele

#### Präzise Vertriebs- und Bedarfsplanung

KESSKO betreut mit seinem Netz aus selbstständigen Handelsvertretern und eigenen Vertriebsmitarbeitern regionale Bäckereien, Konditoreien, Eiscafés sowie Industriekunden. Da der Hersteller mit sehr hochwertigen Rohstoffen arbeitet, die an Spotmärkten beschafft werden, ist ein genauer Salesforecast essenziell. Sowohl die Lieferquote als auch Überproduktion und Ausschussmengen sind in dieser Branche sensible Themen. Vor allem im Segment Speiseeis sind dabei auch saisonale und wetterabhängige Schwankungen zu berücksichtigen.

KESSKO verfügte bislang nicht über eine systematische Forecast-Erfassung und suchte daher nach einer schnell zu implementierenden Planungs- und Reportinglösung. Das gewünschte BI-System sollte die dezentrale Erfassung des Forecasts unterstützen und verlässliche Zahlen für das Demand Planning der Produktion liefern. Als Software wurde Jedox ausgewählt, weil die BI-Lösung durch

ihre Flexibilität und einfache Handhabung überzeugte. Da KESSKO selbst nicht über genügend BI-Know-how im Hause verfügte und auch wenig Projektressourcen hatte, übernahm HENDRICKS, ROST & CIE. (HRCIE) als Implementierungspartner von Jedox die Beratung und Umsetzung.

### Die Lösung

#### Automatisierte Planvorgaben

KESSKO arbeitet mit einem individuellen ERP-System auf Basis von IBM iSeries 5 (AS/400). Durch die Offenheit von Jedox konnte eine robuste, direkte Schnittstelle zur neuen BI-Plattform eingerichtet werden. In der professionellen Berichtsumgebung wurde ein Ist-Reporting mit Vergleichen zu Budget und Forecast abgebildet, das täglich mit aktuellen Daten aus dem ERP-System beliefert wird. Auch ein rollierender Forecast je Kunde und Artikel mit einem Zeithorizont von 15 Monaten wird monatlich mit neuen Ist-Werten befüllt. Ab einer bestimmten Periode wird der Forecast für das Demand Planning der Produktion fixiert.

Als überschreibbare Planvorgaben werden auf Produktgruppenebene hochgerechnete historische Vorschlagswerte generiert, wobei das System die Daten der jüngeren Vergangenheit stärker gewichtet als ältere Werte. Die Forecast-Scheiben sind nach Perioden separiert und fixiert, so dass die Qualität der Angaben für bestimmte Artikel oder Kundenkonstellationen durch den Vergleich der einzelnen Scheiben überprüft werden kann.

## Die Vorteile im Überblick

- » Rollierender Forecast pro Kunde und Artikel
- » Vorgabe und Steuerung der Vertriebsziele
- » Zuverlässige Forecast-Werte
- » Plan-Ist-Vergleiche für den Außendienst
- » Detaillierte Analysen auf Kunden- und Artikel-Ebene
- » Renner-Penner-Auswertungen
- » Transparenz der Vertriebsperformance
- » Ertragsorientierte Vertriebssteuerung
- » Flexible Planung im dynamischen Marktumfeld

**„Die Jedox-Lösung für die Absatzplanung ermöglicht KESSKO eine aktive und transparente Vertriebssteuerung in einem sehr dynamischen Marktumfeld.“**

Gernot Beltz, Projektleiter, HENDRICKS, ROST & CIE. GmbH

## Das Vorgehen

### Konzeption vom ERP-System zum Datenmodell

Bei der Konzeption der Salesforecast-Anwendung war HRCIE als erfahrener Sparringspartner gefragt. Da bei KESSKO wenig Vorwissen hinsichtlich BI-Anwendungen bestand, wurden mehrere Workshops zur Klärung des Bedarfs, der Ziele, der passenden Systemstruktur mit Datenmodellen und Nutzeroberflächen sowie der bevorzugten Endgeräte und Zugriffsmöglichkeiten auf die Berichte und Planmasken abgehalten.

HRCIE hat die aufgenommene Spezifikation in ein Grobkonzept überführt. Die Berater brachten hier ihre fachliche Expertise und Best Practices aus ähnlich gelagerten Projekten ein. Wichtige Erfahrungswerte betrafen beispielsweise die Hochrechnungsmethodik für überschreibbare Vorschlagswerte, die Modellierung des rollierenden Forecasts und das projektbegleitende Change Management.

Im Zuge der Datenmodellierung wurde dabei auch die Datenqualität im ERP-System unter die Lupe genommen, um klare Zuordnungen zwischen der operativen und analytischen Systemebene zu schaffen. Insbesondere das Master-Data-Management war Thema der Workshops, wovon insgesamt auch die Datenqualität im ERP-System profitierte.

## Die Ergebnisse

### Aktive Vertriebssteuerung

Mit der modernen Berichtslösung hat KESSKO den Sprung in die BI-Welt vollzogen und mit der Hilfe von HRCIE eigenes

BI-Know-how aufgebaut. Statt traditionelle Berichtsmappen erhalten der Vertrieb und das Management nun moderne Dashboards mit multidimensionalen Auswertungen, dynamischen Grafiken und Microcharts. Die Nutzer können selbst detaillierte Analysen über Kunden, Artikel, Vertriebswege oder Branchen erstellen. Besonders hilfreich für den Außendienst sind jederzeit aktuelle Plan-Ist-Vergleiche und „Renner-Penner“-Auswertungen auch bei geänderten Gebindegrößen.

Wichtig für die Unternehmensleitung ist der aktive Steuerungsansatz der BI-Lösung. Der traditionelle Markt von KESSKO ist stark im Wandel; einzelne Bäckereien und Konditoreien werden zunehmend durch große Ketten ersetzt. Der Steuerungsfokus des Vertriebs verlagert sich daher zunehmend hin zu kontinuierlicher Belieferung von Industrie- und Großkunden, mit stärkerem Blick auf die Marge der einzelnen Artikel. Automatische Auswertungen zum Vertriebsaufwand und Umsatz pro Kunde oder zur Marge neuer strategischer Produkte machen die Vertriebsperformance transparent und systemgenerierte Planvorgaben helfen bei der ertragsorientierten Vertriebssteuerung. Der rollierende Forecast liefert zudem fundierte Werte für das Demand Planning der Produktion.

