



Tagesaktuelle Salesplanung für Frischwaren



Das Projekt

- » Einführung von Jedox als zentrale BI-Lösung für ANDROS Deutschland
- » Integration von SAP als Datenquelle und Zielsystem
- » Bereitstellung einer Datendrehscheibe für Versorgung von Jedox und BI-Schnittstelle zur Muttergesellschaft
- » Abbildung Salesforecast, Salesreporting und Ergebniscontrolling in Jedox
- » Einbindung einer neuen Gesellschaft nach Akquise in das Berichtswesen

Das Unternehmen

ANDROS Deutschland ist Teil des französischen Familienunternehmens ANDROS, beheimatet im südfranzösischen Biars-sur-Cère. Für den nationalen und internationalen Markt werden Produkte aus dem Bereich Obst, Gemüse und Frische hergestellt. Unter anderem gehören die Marken Bonne Maman, Odenwald, natreen, Libby's und Spreewaldhof zum hochwertigen Sortiment. Das im hessischen Odenwaldkreis beheimatete Unternehmen beschäftigt aktuell ca. 175 Mitarbeiter.

Die Anforderungen und Ziele

Moderne Planungslösung für die Unternehmensgruppe
ANDROS Deutschland ist auf Wachstumskurs. Das erfolgreiche Unternehmen wollte sich daher im Berichtswesen zukunftsfähig aufstellen und ein veraltetes Reportingsystem ablösen. Hauptdatenquelle für die neue Planung und das Reporting sollte weiterhin SAP sein. Fachlich lag der Fokus auf der angestrebten Salesplanung mit rollierendem Forecast.

Wegen ihrer hohen Planungsfunktionalität im Zusammenspiel mit SAP wurde die Softwarelösung Jedox zur Umsetzung ausgewählt. Als cloudfähiges System, das leistungsstarke multidimensionale Analysen, einfaches Anwendungsdesign in der Fachabteilung und den mobilen Datenzugriff ermöglicht, erfüllte Jedox auch alle anderen Anforderungen von ANDROS.

Die Lösung

Datenaustausch zwischen SAP und Jedox

Zentraler Datenpool für das neue Berichtswesen ist eine Staging Area auf Basis des Microsoft SQL Servers, in dem alle relevanten SAP-Daten über eine Schnittstelle, umgesetzt mit Microsoft SSIS und Bausteinen der Theobald-Software zusammengeführt werden. Neben der Jedox-Anwendung beliefert der Datenpool auch ein BI-System der Muttergesellschaft in Frankreich. Für dieses Konzernreporting hat HRCIE in einem Parallelprojekt eine gesonderte Schnittstelle eingerichtet.

In Jedox wurden ein umfangreiches Standardreporting, diverse Analyse-Cockpits und die Salesplanung mit Forecast abgebildet. Die Aktualisierung erfolgt täglich mit Ist-Daten und Strukturen aus SAP. Die Forecasterfassung erfolgt webbasiert auf verschiedensten Masken. Jedox verteilt dabei automatisch Werbekostenzuschüsse (WKZ), Logistikkosten oder Kosten für den „Grünen Punkt“ verursachungsgerecht auf Kunden und Artikel in Monaten und Quartalen. Damit werden ohne großen Aufwand vollständige Planversionen erzeugt, die sofort auch im Reporting zur Verfügung stehen.

Tagesaktueller Forecast bis zu 99 Wochen

Der neueste Stand des Forecasts wird jede Nacht an das SAP Demand Planning übermittelt. Die hohe Aktualität ist aufgrund des Sortiments von ANDROS erforderlich. Zum

Die Vorteile im Überblick

- » BI-Lösung für Salesplanung, Reporting und Ergebniscontrolling
- » Zentraler Datenpool für Vertriebs- und Konzernreporting
- » Rollierender Salesforecast pro Kunde und Artikel
- » Closed-Loop-Datenaustausch mit SAP
- » Umfangreiches Standardreporting für die Fachbereiche
- » Gesteigerte Qualität beim SAP Demand Planning
- » Vielfältige Kunden-, Artikel- und Divisions-Analysen
- » Mehrwert für die Fachabteilungen Controlling, Sales, Marketing, IT und SCM
- » BI-Know-how in der Organisation verankert
- » Ausbaufähige Lösung, einfache Integration neuer Nutzerkreise

„Jedox unterstützt bei uns Salesforecast, Reporting und Ergebniscontrolling in einer durchgängigen Plattform mit konsistentem Zahlenwerk. Dank der Expertise von HRCIE konnten wir die Lösung sicher und mit schnellen Projekterfolgen implementieren.“

Andreas Krug, Project Manager IT, ANDROS Deutschland GmbH

Geschäftsbereich „Chilled“ gehören frische Erzeugnisse wie Milch und Joghurt mit einem großen Anteil an Handelsmarken; hier sind sehr kurzfristige Entscheidungen gefragt. Im Bereich „Ambient“, der konserviertes Obst führt, liegt der Fokus eher auf dem langfristigen Forecast für die Rohstoffbeschaffung sowie mittelfristigen Daten für die Produktion und Logistik. Der auf 99 Wochen angelegte detaillierte Forecast bedient den unterschiedlichen Planungshorizont beider Divisionen.

Das Vorgehen

Agiles Projekt mit neuen Arbeitsformen

Das Projektteam startete mit dem Aufbau der Sales Forecasts und dem Demand Planning für die Produktion. Im nächsten Schritt wurde das Vertriebsreporting bis hin zum Unternehmensergebnis und zur Erstellung des Monatsabschlusses in Jedox aufgebaut. Mit Datenqualitätsmaßnahmen in SAP und der Abbildung von Strukturen für das Konzernreporting wurden dafür wesentliche Voraussetzungen geschaffen. Um im Unternehmen das nötige BI-Know-how zur eigenständigen Steuerung der neuen Lösung zu verankern, wurden im Rahmen der Implementierung ein interdisziplinäres BI-Team bei ANDROS etabliert und Schulungen für Power User in den Fachbereichen durchgeführt. Wichtig für die Akzeptanz der neuen IT-Lösung war außerdem das begleitende Change Management.

Das Projekt wurde während der Pandemie durchgeführt und konnte fast vollständig virtuell abgewickelt werden. Hierbei kamen neue Formen der Zusammenarbeit mit agilen Methoden und innovativen Projekttools erfolgreich zum Einsatz.

Die Ergebnisse

Zukunftsfähige Berichtslösung

ANDROS Deutschland verfügt nun über eine leistungsstarke Berichtsplattform für das gruppenweite Reporting und die detaillierte Salesplanung. Derzeit arbeiten rund 60 Nutzer aus den Bereichen Vertrieb, Marketing, Controlling und Supply Chain Management mit der Lösung. Basis des tagesaktuellen Standardreportings ist ein konsistentes Zahlenwerk, vom Umsatz- und Absatzreporting über DB 3-Analysen bis zum aggregierten Ergebnis und Monatsabschluss. Der rollierende Forecast liefert zuverlässige Planwerte für das Demand Planning in SAP, die Rohstoffbeschaffung und die Logistik. ANDROS kann damit seine Lieferquoten genau planen und auch auf kurzfristige Marktentwicklungen reagieren.

Wichtig für ANDROS Deutschland ist, dass nun ein zentraler Datenpool für die detaillierte Salesplanung der deutschen Gesellschaften bereitsteht, aus dem zugleich auch das Konzernreporting generiert wird. Die moderne Systemstruktur, die den Closed-Loop im Datenaustausch mit SAP unterstützt, ist flexibel ausbaufähig. Dies hat sich bereits nach der Akquise des Unternehmens Spreewaldhof bewährt. Die neue Gesellschaft konnte einfach in die Reportingwelt von ANDROS integriert werden und profitiert nun auch von der leistungsfähigen Jedox Plattform.

