XPRESSPSA: INTEGRIERTE PLANUNGS-PROZESSE FÜR KONSUMGÜTER-HERSTELLER

Häufig verwenden Unternehmen für ihre Budgetplanung unterschiedliche IT-Systeme. Die Konsolidierung der Einzelplanung ist aufgrund vieler Medienbrüche aufwändig und schwierig. Insbesondere in der Abstimmung zwischen Marketing- und Vertriebsplanung gibt es Probleme, da in der Regel auf unterschiedlichen Kennzahlen und in unterschiedlicher Granularität geplant wird. In der Folge zeigt sich, dass insbesondere die Kundenkonditionsplanung mit Fehlern und Risiken behaftet ist, die am Jahresende zu Überraschungen führen können.

DIE HERAUSFORDERUNG

In vielen Unternehmen der Konsumgüterindustrie laufen die Prozesse zur Budgetplanung und Hochrechnung wenig integriert ab. Es werden unterschiedliche IT-Systeme eingesetzt, die Konsolidierung der Planung ist aufgrund vieler Medienbrüche aufwendig und schwierig. Es bedarf eines hohen manuellen Aufwands, um die Einzelpläne aus den verschiedenen Unternehmensbereichen zu einer Gesamtplanung zu integrieren. Insbesondere in der Abstimmung zwischen Marketing- und Vertriebs-planung gibt es Probleme, da in der Regel auf unterschiedlichen Kennzahlen und in unterschiedlicher Granularität geplant wird. In der Folge zeigt sich, dass insbesondere die Kundenkonditionsplanung mit Fehlern und Risiken behaftet ist, die am Jahresende zu Überraschungen führen können. Planungsprozesse, die wir in Unternehmen häufig vorfinden: Flying Excel mit unterschiedlichen Kennzahlen und Strukturen zur Plandatenerfassung, Konsolidierung der Excel-Dateien im Controlling, Medienbrüche, aufwendige Prozesse zur Abstimmung der abgegebenen Planzahlen und Einarbeitung neuer Vorgaben. In der Folge ergibt sich ein langwieriger Planungsprozess, der viele Kapazitäten und Mitarbeiter im Unternehmen bindet und eine mangelnde Transparenz über Vertriebskonditionen mit sich bringt.

DIE LÖSUNG

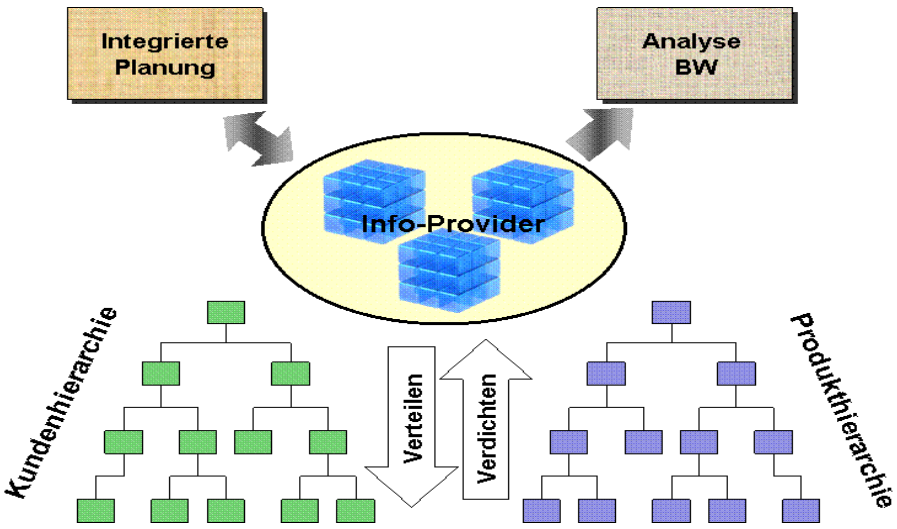
xpressPSA (Planning, Simulation and Analysis) ist eine Lösung für Konsumgüterhersteller, die speziell die Planungsprozesse für Budget und

© Reply 2011
www.reply.eu

Hochrechnung in Vertrieb und Marketing unterstützt. Sie kann mit der operativen Planung im Unternehmen integriert werden.

Die Lösung beinhaltet folgende Funktionalitäten:

- Strategische Vorgaben durch das Management
- Absatz-/Umsatzplanung im Marketing
- Absatz-/Umsatzplanung im Key Account Management (Brutto-, Fakturaumsatz, Netto-netto-Umsatz)
- Verteilalgorithmen und Saisonalitäten
- Konsolidierung der Planungen und Abweichungsanalysen
- Kundenkonditionsplanung im Key Account Management (Einzelkonditionen unter Berücksichtigung der Abzugsreihenfolge
- (Administrator-)Cockpit zur Initialisierung der Planung im Fachbereich
- Workflow zur Abstimmung und Genehmigung der Planung
- Retraktion nach ERP und APO
- Vergleich von Planversionen und Integration von Ist-Daten
- Benutzerfreundliche Anwendungsoberfläche im Web



xpressPSA basiert auf SAP BW Integrierte Planung (Release 7.x). SAP BI-Integrierte Planung ist das neue Planungswerkzeug der SAP, das ab BW Release 7.0 ausgeliefert wird. Sie ist Bestandteil der Technologieplattform SAP NetWeaver und lässt sich mit bestehenden Planungsanwendungen in SAP ERP, SAP SCM und SAP CRM integrieren. Ein ausgereiftes Sperr- und Berechtigungs-konzept sorgt für Konsistenz der Plandaten. Die TCO (Total Cost of Ownership) der Anwendung sind gering aufgrund der Nutzung vorhandener Lizenzen, Server und IT-Abläufe. Investitionen in Lizenzen, Hardware für eine proprietäre Lösung entfallen ebenso wie gegebenenfalls erforderliche "OpenHub-Lizenzen" für BW. Unternehmen machen sich so unabhängig von Systemexperten einzelner Hersteller. Die SAP BW-Lösung mit der Komponente „Integrierte Planung"

wird ständig weiterentwickelt. Die Lösung kann mit eigenen IT-Mitarbeitern jederzeit an zukünftige Anforderungen angepasst werden.

UNSERE LEISTUNG

Das 4brands Reply-Beraterteam ist hoch qualifiziert und verfügt über ausgewiesenes Branchenwissen und IT-Erfahrung. Wir sind Special Expertise Partner der SAP für die Konsumgüterindustrie. Mit unseren innovativen Lösungen haben wir uns bei namhaften Unternehmen der Konsumgüterindustrie als zuverlässiger und kompetenter IT-Partner etabliert. Wir verfolgen einen kundenzentrischen Ansatz. Statt einzelner Geschäftsprozesse steht die ganzheitliche Integration der Lösung in die Abläufe Ihres Unternehmens im Vordergrund. Dabei sind wir unabhängig von der IT-Plattform, denn auch mit der Accenture CAS verbindet uns eine enge Partnerschaft zum Thema „Demand Side Management" mt CPWerx.

IHR NUTZEN

Mit xpressPSA liefern wir vorkonfigurierte Planungstemplates aus, die speziell auf Konsumgüterhersteller zugeschnitten sind. Reduzieren auch Sie manuelle Aufwände und Risiken bei der Planerstellung. Verkürzen Sie Ihre Planungszeiträume und schaffen Sie Transparenz über Ihre Kundenkonditionen und den Kunden-DB. Sie profitieren, denn die Best Practice Planungsprozesse der Branche sind in der Blueprintphase für Ihre Anwender sichtbar. Das ermöglicht eine höhere Sicherheit für die Benutzerakzeptanz. Ihre (zukünftigen) Anwender diskutieren am Prozess und nicht auf der grünen Wiese. Aufgrund verkürzter Einführungszeiten gegenüber einer Individualentwicklung sind für Ihr Unternehmen eine schnellere Einführung und ein höherer ROI möglich.

Reply
4brands

4brands Reply berät Unternehmen aus der Konsumgüterindustrie umfassend in der Gestaltung ihrer Geschäftsprozesse nach dem ECR-Prinzip und implementiert Softwarelösungen, die die Unternehmensziele ihrer Kunden nachhaltig unterstützen. Dabei folgt 4brands Reply dem bewährten Konzept, Softwarekomponenten von Technologieführern wie SAP, Accenture CAS oder Microsoft zu kundenindividuellen Lösungen zu integrieren. Die Kunden von 4brands Reply profitieren von innovativen, individuell auf ihre Bedürfnisse abgestimmten Lösungen, fundierten Branchenkenntnissen der Berater und einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit. 4brands Reply wurde Ende 2001 als Joint Venture mit der Melitta-Gruppe gegründet. Die Reply Deutschland AG hält 51 Prozent der Anteile. Die Einbindung in das Netzwerk des europaweit agierenden IT-Dienstleisters Reply eröffnet 4brands Reply den Zugriff auf das Know-how von über 3.000 IT-Experten. Das Unternehmensnetzwerk Reply erwirtschaftete 2010 in seinen Hauptniederlassungen in Italien, Deutschland und im Vereinigten Königreich einen Umsatz von über 384 Millionen Euro.

4brands Reply
www.reply.de