

SUCCESS STORY



Maschinen- und Anlagenbau | SAP BW integrierte Planung | Rittal GmbH & Co. KG



BW-integrierte Planung statt Excel: Rittal plant Kunden- und Projekt- umsätze IT-gestützt und transparent

Mit einer Planungslösung auf Basis von SAP BW Integrated Planning (SAP BW-IP) und SAP Lumira 2.0 für das Front-End kann der Vertrieb bei Rittal Umsätze IT-gestützt, effizient, transparent und auf der gewünschten Aggregationsebene planen. Dank feingranularer Plan-Ist-Vergleiche lassen sich Abweichungen sofort erkennen, es kann umgehend gegen-gesteuert werden. Die Lösung ist ein wichtiger Baustein der „Digital Sales Excellence“-Strategie von Rittal im Vertrieb.



BW-integrierte Planung statt Excel: Rittal plant Kunden- und Projektumsätze IT-gestützt und transparent

Seinen Markterfolg verdankt Rittal, ein Unternehmen der Friedhelm Loh Group, der Entwicklung innovativer Produkte in den Bereichen Schaltschränke, Stromverteilung, Klimatisierung und IT-Infrastruktur samt der entsprechenden Software.

Die Digitalisierungsstrategie von Rittal

Den Herausforderungen der digitalen Transformation und den damit verbundenen Anforderungen an Agilität und Flexibilität begegnet das Unternehmen mit einer Digitalisierungsstrategie, die darauf abzielt, die Prozessketten zu automatisieren und zu vernetzen und so die Durchlaufzeiten zu verkürzen. Sie basiert auf einer integrierten IT-Landschaft mit SAP ERP als Herzstück, SAP Business Warehouse (SAP BW) für die Datenanalyse und SAP-basierten Industrie-4.0-Lösungen von ORBIS für Produktion und Intralogistik.

Rittal GmbH & Co. KG

Hauptsitz: Herborn, Hessen

Produkte: Schaltschränke, Stromverteilung, Klimatisierung, IT-Infrastruktur, Software und Service

Standorte: 13 Produktionsstätten weltweit

Mitarbeiterzahl: 9.300 weltweit

Webseite: www.rittal.com

Umsätze im Vertrieb IT-gestützt planen

Agile digitale und mobile Prozesse sind auch im Vertrieb von hoher Bedeutung, gerade für den Außendienst. Ein wichtiger Baustein für eine hohe Effizienz im Vertrieb ist die jährliche Umsatzplanung. „Durch die Einführung einer integrierten Planungsanwendung auf SAP-Basis sind wir auf unserem Weg zur Digitalisierung der Prozesse im Vertrieb wieder einen wichtigen Schritt vorangekommen“, sagt Lukas Schulte, Business Development Manager bei Rittal. Nun kann die Planung für das Folgejahr durchgängig IT-gestützt, unternehmensweit standardisiert und somit noch transparenter durchgeführt werden.

„Das neue Planungs-Tool nutzt die Funktionen von SAP BW Integrated Planning (SAP BW IP) und ist dank SAP Lumira 2.0 mit einer bedienerfreundlichen Eingabeoberfläche im Corporate Design von Rittal ausgestattet“, betont Lukas Schulte. Das Tool entstand in enger Kooperation mit der ORBIS AG aus Saarbrücken, die auch mit der Implementierung und dem Rollout der Anwendung beauftragt ist und das nötige Datenmodell samt Queries für Datenabfragen in SAP BW erstellt hat. ORBIS hat bei

Rittal im SAP-Umfeld bereits Projekte für die Planung und Konsolidierung aber auch in der Intralogistik und im Shop-Floor mit Erfolg realisiert.

Workflowgestützter Planungsprozess

Die Planungsanwendung, die komplett in SAP BW integriert ist, befindet sich international bei Rittal im Einsatz. Die Vorzüge einer IT-gestützten Umsatzplanung zeigten sich bereits kurz nach dem Produktivstart. Die Software ermöglicht einen durchgängigen Planungsprozess, bei dem die unterschiedlichen Benutzerebenen live auf sämtliche Plandaten zugreifen können. SAP BW IP verteilt die Plandaten dabei automatisiert per Workflow an die zuständigen Benutzerebenen.

Außerdem segmentiert ein Algorithmus vor dem Start eines Planungszyklus die jeweiligen Plandaten in verschiedene Kategorien. Die relevanten Kennziffern und die gewünschten Aggregationsstufen werden im Navigationsbereich per Mausklick ausgewählt.

„Um den Benutzern die Arbeit zu erleichtern, werden notwendige Plandaten durch eine retrograde Berechnung ermittelt. Diese Zahlen bilden die Grundlage für unsere Planung“, erläutert Ina Hanel, BI-Spezialistin bei der Friedhelm Loh Group. Auf Knopfdruck lassen sich bestimmte Werte und Zwischensummen je nach Bedarf ein- oder ausblenden. Die auf beliebiger Aggregationsebene eingegebenen oder geänderten Planzahlen werden automatisch Top-down auf die Stufe mit der feinsten Granularität verteilt.



Feingranulare Plan-Ist-Vergleiche

Es gibt mehrere Planungsversionen, die die verschiedenen Vertriebsebenen bei Rittal widerspiegeln. Die jähr-

liche Planung gliedert sich damit aus organisatorischer Sicht in diverse Unterzyklen. In der Praxis sieht das so aus, dass zunächst der erste Planungszyklus durchgeführt wird. Sobald dieser beendet ist, werden die Daten im Rahmen eines Freeze-Prozesses eingefroren und zugleich als voreingestellte Werte in die Planversion für den nächsten Zyklus kopiert. Auf dieser Basis wird dann der nächste Teilplanungsprozess durchgeführt.



Der Freeze-Prozess erlaubt darüber hinaus den Vergleich einzelner Planversionen und schafft große Transparenz, da sich jede Änderung der ursprünglichen Planung lückenlos nachvollziehen lässt. Er ermöglicht auch ein effektives und feingranulares Plan-Ist-Reporting von Forecast-, Plan- und tatsächlichen Umsatzzahlen auf verschiedensten Ebenen. *„Dadurch erkennen wir Abweichungen zeitnah und können Ziellücken zwischen aktuellem Umsatz und Plan- sowie Prognosezahlen umgehend schließen“*, erklärt Simon Stark, Assistent der Geschäftsbereichsleitung Vertrieb Europa bei Rittal. Anhand von Trendpfeilen in den Ampelfarben Grün und Rot sehen die Anwender sofort, wo eine Plan-Ist-Abweichung vorliegt, und erkennen die Art der Abweichung.

Einfache Bedienung auch dank Planungs-Grid

Da sich das BI-Tool nahtlos in die SAP-Landschaft von Rittal einfügt, ließ sich das Ergebnis der Umsatzplanung in der benötigten Form und Granularität in diverse SAP Systeme bei Rittal einbinden und über SAP BW auch dem Controlling für Planungen zur Verfügung stellen. Die Controller können die Plan- und Forecast-Zahlen dann nach eigenen Kriterien auswerten.

„Die Anwender schätzen die intuitive Benutzerführung im Front-End, das auch interaktive BW-IP-Funktionen beinhaltet, etwa um Daten zu aktualisieren oder zurück-

zusetzen“, verdeutlicht Simon Stark. Die Planung neuer Projekte erfolgt in einem Grid, dessen Struktur automatisch aufgebaut wird, sobald die nötigen Angaben eingegeben wurden. Auch Lead- und Projektdaten aus dem genutzten CRM-System können herangezogen werden.

Administratorcockpit als Steuerzentrale

Ein Highlight der Planungsanwendung ist ein innovatives Administratorcockpit, das als Steuerzentrale dient. Hier pflegen und verwalten die Power-User aus dem Fachbereich und BW-Administratoren aus der IT-Organisation alle Kenngrößen, die für die Planung relevant sind: Basisparameter wie verschiedenste Berechnungslogiken, die Arbeitsvorräte der Planer bei Abwesenheit, Stammdaten sowie die Zuordnung der User zu diversen Planungsrollen. Auch vorbereitende Schritte wie das Laden aktueller Umsätze oder das Löschen von Logdateien erfolgen im Cockpit.

Lukas Schulte zieht ein durchweg positives Fazit: *„Die in SAP BW integrierte Lösung für die Umsatzplanung ist ein weiterer Schritt zur Digitalisierung der Prozesse im Vertrieb.“*



*Simon Stark, Assistent Geschäftsbereichsleitung Vertrieb Europa & Service International, Rittal
Lukas Schulte, International Sales Processes, Rittal*

Dank der partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen dem Projektteam bei Rittal und den Experten von ORBIS, die die vereinbarten Meilensteine exakt einhielten und zusätzliche Anforderungen zeitnah realisierten, verlief die Implementierung zügig.



SUCCESS STORY

Maschinen- und Anlagenbau
SAP BW integrierte Planung
Rittal GmbH & Co. KG

Kontakt



ORBIS AG

Nell-Breuning-Allee 3-5
66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0)6 81/99 24-0
Fax: +49 (0)6 81/99 24-222

Internet: www.orbis.de
eMail: info@orbis.de

Fotos: © Rittal GmbH & Co. KG

Gold
Microsoft Partner

