

Integrierte Absatz- und Erlösplanung bei der ThyssenKrupp Nirosta GmbH



ThyssenKrupp Nirosta
Ein Unternehmen von ThyssenKrupp

**Erfolgreiche Umsetzung eines komplexen
Planungs- und Berichtssystems auf Basis von
SAP BW und BPS**



ThyssenKrupp Nirosta - Die Welt des nichtrostenden Stahls

ThyssenKrupp Nirosta ist zusammen mit den verbundenen Unternehmen ThyssenKrupp Acciai Speciali Terni, ThyssenKrupp Mexinox und Shanghai Krupp Stainless einer der weltweit führenden Hersteller von nichtrostenden Flacherzeugnissen mit einem weitgefächerten Programm von Güten, Abmessungen und Oberflächen. Die produzierten RSH-Stähle der Marken NIROSTA[®] nichtrostend und THERMAX[®] hitzebeständig werden für die Bereiche Architektur, Haushaltsgüter, Lebensmittel, Automobilindustrie, Verkehrstechnik, Chemieindustrie und Energiewirtschaft eingesetzt.

Integrierte Absatz-, Erlös- und Deckungsbeitragsplanung

Ziel des Projektes „Integrierte Absatz- und Erlösplanung“ war die Entwicklung einer durchgängigen Planungslösung für Absatzerwartung, Umsatzplanung und Deckungsbeitragsrechnung sowie Umsatz- und Deckungsbeitragsanalyse für die Bereiche Vertrieb, Logistik-Center und Controlling. Die systemtechnische Umsetzung unterstützt die am Planungsprozess Beteiligten bei der Erfassung sowie der weitergehend automatischen Berechnung von Plandaten und stellt letztlich die Basis für eine integrierte Auswertung von Plan- und Istdaten bereit.

Durchgängiger Planungsprozess

Ausgehend von der im Vertrieb erstellten Absatzplanung wird im Logistik-Center in einem mehrstufigen Anpassungsprozess ein abgestimmter Absatz- und Umsatzplan angefertigt. Dieser ist die Basis der anschließenden Deckungsbeitragsplanung im Bereich Controlling.

Die einzelnen Planungsschritte greifen dabei durch die integrierte technische Plattform nahtlos ineinander. Eine manuelle Übergabe oder ein systemübergreifender Austausch von Plandaten zwischen den beteiligten Bereichen entfällt.

Im Anschluss bilden die Planungsergebnisse die Grundlage der operativen Prozesse zur Versandplanung und Vertriebssteuerung.

Absatzplanung

Ausgangspunkt der Integrierten Planung ist die im Vertrieb ermittelte Absatzerwartung der nächsten Monate auf Ebene von Materialgütern und Kunden bzw. Kundengruppen. Nach Gegenüberstellung der verfügbaren Produktionskapazitäten und ggf. Anpassung des Plans erhält der Planer eine abgestimmte Absatzerwartung.

Die Absatzmengen werden im Folgenden durch das System auf detaillierte Materialspezifikationen und Einzelkunden verteilt. Ziel der Verteilung ist die Bereitstellung ausreichend detaillierter Daten für die anschließende Verkaufspreis- und Herstellungskostenermittlung.

Umsatzplanung

Auf Basis der abgestimmten Absatzerwartung sowie Annahmen zur Preisentwicklung der nächsten Monate lässt sich ein Plan-Umsatz errechnen. Hierbei wird neben dem Plan-Verkaufspreis auch der sog. Legierungszuschlag ermittelt, der von der Zusammensetzung des Materials abhängt. Für jedes zuzusetzende Legierungsmittel (bspw. Nickel oder Molybdän) werden die jeweiligen Anteile im Fertigmateriale sowie die prognostizierte Preisentwicklung in die Berechnung einbezogen.

Deckungsbeitragsplanung

Wesentliche Einflussgröße der abschließenden Deckungsbeitragsplanung sind Plan-Herstellungskosten, die aus den im SAP ERP-System gespeicherten Kalkulationsdaten ermittelt werden. Durch die Hinterlegung von Herstellungskosten-Szenarien kann auf einzelne Bestandteile der Herstellungskosten gezielt Einfluss genommen werden.

Abweichungsanalyse

Zentrales Ziel des Reportings ist die Analyse von Plan/Ist-Abweichungen der Absatzmengen, Umsätze und Deckungsbeiträge sowie deren Einflussgrößen auf den unterschiedlichen Ebenen vom einzelnen Material und Kunden bis zum Teilkonzern. Neben der Abweichungsanalyse erlaubt das System flexible Auswertung bzgl. Märkten, Kunden, Vertriebsstruktur und Materialeigenschaften.



Anpassung des Templates für den Bereich Präzisionsstahl

Nach erfolgreicher Umsetzung der Integrierten Absatz- und Erlösplanung bei ThyssenKrupp Nirosta wurde TRIGON BI mit der Anpassung des Systems für ThyssenKrupp Präzisionsstahl beauftragt. Hierbei konnten durch die Erfahrung aus dem Projekt bei ThyssenKrupp Nirosta sowie durch den Betrieb beider Lösungen auf einem BW-System umfangreiche Synergieeffekte erzielt werden.

Technische Realisierung auf Basis von SAP BW und BPS

Die technische Basis des Berichts- und Planungssystems bilden die SAP-Module Business Information Warehouse (BW) und Business Planning&Simulation (BPS). SAP BW wird bereits seit mehreren Jahren bei ThyssenKrupp Nirosta für die Berichterstattung in verschiedenen Unternehmensbereichen erfolgreich eingesetzt. Aufbauend auf dem bereits existierenden Ist-Reporting wurden in SAP BW die für die Planung erforderlichen Strukturen definiert.

Die Planungsapplikation wurde unter Verwendung von BPS implementiert und umfasst neben webfähigen Erfassungslayouts für die verschiedenen Einflussgrößen umfassende Berechnungsfunktionen bspw. für die Datenverteilung sowie Umsatz- und Deckungsbeitragsberechnung. Die Herausforderung lag hierbei neben der Komplexität der verwendeten Modelle vor allem in dem zu verarbeitenden Datenvolumen. Um hier eine hohe Performance sicherzustellen, wurden alle komplexen Funktionen in der Programmiersprache ABAP implementiert.

Für das Reporting wird der SAP-eigene Business Explorer Analyzer eingesetzt, welcher die Auswertung der Daten in einer Microsoft Excel-Umgebung ermöglicht. Zudem können ausgewählte Auswertungen im Web Browser ausgeführt werden.

Vorteile einer SAP BW/BPS-basierten Lösung

Aus Sicht von ThyssenKrupp Nirosta liegt ein wesentlicher Vorteil der implementierten Lösung in der Transparenz der Daten. Das Planungsmodell ist keine „Black Box“, da sämtliche Verarbeitungsprozesse innerhalb des Projektes definiert und mit SAP BW/BPS-Mitteln umgesetzt wurden. Zudem ist der Berechnungsweg jederzeit nachvollziehbar, da neben den resultierenden Kennzahlen auch Zwischenergebnisse ausgewertet werden können.

Ein weiterer wesentlicher Vorteil dieser SAP BW/BPS basierten Lösung ist die Flexibilität bzgl. zukünftiger Anforderungen. So konnten bereits während der ersten Planungsmonate weitere Funktionalitäten in das Modell integriert werden.

Entscheidend war für ThyssenKrupp Nirosta, dass für die Umsetzung die bereits im Unternehmen eingesetzten Produkte der SAP AG zum Einsatz kommen. So kann die Wartung und Weiterentwicklung durch den Informatikbereich von ThyssenKrupp Nirosta sichergestellt werden. Im Endeffekt verbindet ThyssenKrupp Nirosta damit die Flexibilität einer Individuallösung mit den Effizienzvorteilen einer Standardsoftware.

Profitieren Sie von unserem Know How

Unser Beratungsteam unterstützt Sie in sämtlichen Phasen von der Anforderungsdefinition über die Konzeption bis zur Realisierung. Hierbei können wir aufgrund unserer Erfahrung aus diesem Projekt sowie weiterer komplexer Projekte im Umfeld von SAP BW/BPS Chancen und Risiken frühzeitig identifizieren und so den Projekterfolg sicherstellen.

Gerne diskutieren wir Einsatzpotenziale von SAP BW/BPS zur Umsetzung Ihrer Ideen in einem gemeinsamen Workshop.



Kontakt

TRIGON Business Intelligence GmbH
Hölterstraße 11
D – 45470 Mülheim an der Ruhr

Internet: www.trigon-bi.de
Mail: info@trigon-bi.de