



ICON – the supply chain innovators



Sales and Operations Planning (S&OP)

Mit ICON Sales and Operations Planning (S&OP) legen Sie einen abteilungsübergreifenden, monatlichen Planungsprozess fest, nach dem alle Unternehmensbereiche und Abteilungen gemeinsam handeln.

DIE HERAUSFORDERUNG: Unbeständigkeit, viele Produkte, unkoordinierte Teams

In einem sich schnell ändernden Marktumfeld müssen Unternehmen einheitlich und konsequent handeln, um ihre Ziele zu erreichen. In der Realität sind Organisationen jedoch gespalten, da Abteilungen (Vertrieb, Marketing, Finanzen und operatives Geschäft) nach ihren eigenen Teilplänen handeln, die ohne Abstimmung mit anderen Teams entstanden sind. Auf diese Weise wird viel Potential verschwendet. In der Regel treten Ungereimtheiten und Fehlplanungen in der Auftragsausführung erst auf, wenn es bereits zu spät ist – am Ende eines jeden Quartals.

DIE LÖSUNG: Konsolidierte Pläne, Abgleich von Angebot und Nachfrage

ICON S&OP ermöglicht es Vertrieb, Marketing, Produktmanagement, Finanzen und Produktion spezielle Teilpläne zusammenzuführen, so dass allen Abteilungen ein einheitlicher Plan zur Verfügung steht, auf den sie sich verlassen und mit dem sie arbei-

ten können. Mit ICON S&OP können Sie verschiedene Aspekte auf einer gemeinsamen Basis verbinden und so das Tagesgeschäft mit Ihrer Strategie in Einklang bringen.

Mögliche Komponenten sind:

- ▲ Vertriebsziele
- ▲ Auftragspriorisierung
- ▲ Produktneueinführungen
- ▲ Umsatz- und Margenpläne
- ▲ Bestandsplanung
- ▲ Outsourcing-Entscheidungen
- ▲ Personalentscheidungen und Schichtmodelle
- ▲ Einkaufspläne

Abgleich von Angebot und Nachfrage

Mit einer abgestimmten unternehmensübergreifenden Datenbasis können Sie Angebot und Nachfrage einfach abgleichen. Dies ist von entscheidender Bedeutung für eine reibungslose Auftragsausführung, bei dem Bedarfsprognosen und Nachschubpläne oft als unabhängige Treiber nebeneinander existieren. Diese Pläne überschneiden sich jedoch, sobald Kundenaufträge, Lieferungen und Bestände gleichzeitig berücksichtigt werden müssen.





ICON – the supply chain innovators

Mit ICON S&OP können Sie Nachschubengpässe proaktiv mit Bedarfsprognosen abgleichen, indem Sie die unterschiedlichen Pläne konsolidieren und mit dem übergreifenden Unternehmensplan in Einklang bringen. Durch diesen Prozess können Kundenerwartungen gesteuert werden, da Visibilität über die zukünftige Materialverfügbarkeit besteht. Der Vertrieb weiß also, welche Bestände zur Verfügung stehen und kann dementsprechend Vertriebsaktionen planen.

Performance Management

ICON S&OP bietet eine konfigurierbare Kennzahlenübersicht, die aktuelle Zahlen mit Planvorgaben in Echtzeit vergleicht und Finanzzahlen für den laufenden Monat und das Quartal berechnet. Diese Funktionalitäten liefern einen klaren Überblick über die operativen Aktivitäten im Unternehmen. Mit manuellen Prozessen ist dies nicht möglich.

Benutzerfreundlichkeit durch Workflows und Excel-Front-End

Anders als statische Lösungen kann ICON S&OP schnell an Änderungen angepasst werden, um Ihre realen Prozesse genau abzubilden. Durch ein Zusammenspiel von graphischer Benutzeroberfläche und Workflow-Tool geben Sie einen strukturierten Prozess vor, der Aufgaben, Benachrichtigungen und Zugriffsgenehmigungen automatisiert. Mit seiner Excel-Oberfläche (Enterprise Enabled Excel) bietet ICON S&OP die Nutzerfreundlichkeit und Flexibilität von Excel und vereint diese mit einer leistungsstarken Lösung, deren Vorteile in einer einheitlichen Datenbasis, ei-

nem rollen-basierten Sicherheitskonzept, einer Authentifizierung sowie in einer Echtzeit-Serververbindung liegen.

IHR NUTZEN: Mehr Flexibilität und höhere Margen

Durch die Einführung eines S&OP-Prozesses können Sie die Kommunikation innerhalb und zwischen Teams schnell verbessern. Jeder Bereich kann sich Teilpläne in seiner gewohnten Perspektive darstellen lassen und erhält gleichzeitig ein Verständnis darüber, wie sich diese Sicht in den Gesamtkontext einordnen lässt und welche Abhängigkeiten bestehen.

Mit ICON können Sie Entscheidungen über Produkt-Mix und Allokationen durch mehr Transparenz verbessern, da einzelne Datensichten aufeinander abgestimmt sind und somit Aspekte wie Margen miteinbezogen werden.

Ihr Nutzen:

- ▲ Genaue Pläne, mehr Flexibilität
- ▲ Maximierung der Gewinnmargen
- ▲ Erhöhung der Kundenzufriedenheit
- ▲ Kostenreduzierung durch effiziente Nutzung von Ressourcen

S&OP AUF EINEN BLICK:

- ▲ Umfassendes Modell, das operative, Vertriebs-, Produktmanagement-, Liefer- und Finanzpläne mit dem Jahresplan abstimmt und auf dieser Basis einen einheitlichen Unternehmensplan erstellt
- ▲ Szenarioplanung für Änderungen bei Bedarf, Nachschub, durchschnittlichem Verkaufspreis, Umsatz, Produktmix und Gewinnmargen
- ▲ Anpassbare Best-Practice-Vorlagen, Reports und Workflows
- ▲ Definierbare Darstellung nach Produktlinie, Vertriebskanal, Region sowie Vertriebs-, Produktions- und strategischer Geschäftseinheit
- ▲ Alert und Exception Management (Prozess zur Behandlung von Ausnahmen)

GARANTIERTE ERGEBNISSE:

- ▲ Erhöhung von Margen
- ▲ Reduzierte Bestände und weniger Abschreibungen auf veraltete Bestände
- ▲ Pünktliche Lieferungen
- ▲ Effiziente Ressourcennutzung
- ▲ Etablierung flexibler Prozesse

ICON Supply Chain Management

Zentrale und Europa

Amalienbadstr.36, Bau 31
76227 Karlsruhe
Germany
Tel.: +49 721 79008-34
info@icon-scm.com

Nordamerika

1999 Bascom Avenue
Campbell, CA 95008
USA
Tel. Info: +1 408 879 2351
Tel. Sales: +1 650 619 8120
icon-usa@icon-scm.com

Asien

11/F, JonsimPlace,
228 Queen's Road East
HongKong
Tel.: +852 289 298 39
icon-asia@icon-scm.com