

Ressourceneinsatz optimal umgesetzt



Foto: © yang xiaofeng – Fotolia

Synchronisierte Absatz- und Produktionsplanung dank SI&OP

Mit Sales-, Inventory- and Operations-Planning (SI&OP) schaffen Sie durch Etablierung eines abteilungsübergreifenden Prozesses eine rollierende Abstimmung in Ihrem Unternehmen.

Kurze Produktlebenszyklen, eine große Vielzahl an Produktvarianten, immer individuellere Kundenwünsche, schwankende Nachfrage und die zunehmende Globalisierung unserer Märkte stellen Unternehmen heute vor neue planerische Herausforderungen. Wer erfolgreich

agieren will, muss seine Planungsprozesse so optimieren, dass Produktions- und Absatzkapazitäten jederzeit flexibel an geänderte Marktbedingungen angepasst werden können.

Sales-, Inventory und Operations-Planning schafft die Voraussetzungen für die Sicherung von Wettbewerbsfähigkeit und Kundenzufriedenheit. Der Kern von SI&OP ist ein rollierender Planungsprozess, der alle Abteilungen in einem Unternehmen einbezieht. Die übergreifende Unternehmensplanung und Steuerung erleichtert es, Ressourcen und Kapazitäten mit der jeweils aktuellen Marktsituation in Einklang zu bringen.

Absatzpläne, Produktionskapazitäten und das Bestandsmanagement werden mit Plänen der Supply-Chain synchronisiert. Dies ermöglicht durch bessere Planung und den effizienten Einsatz von Ressourcen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz und erhöht nachhaltig die Lieferperformance. Geringere Bestände, eine höhere Auslastung der Produktionskapazitäten

Wir unterstützen Sie bei der

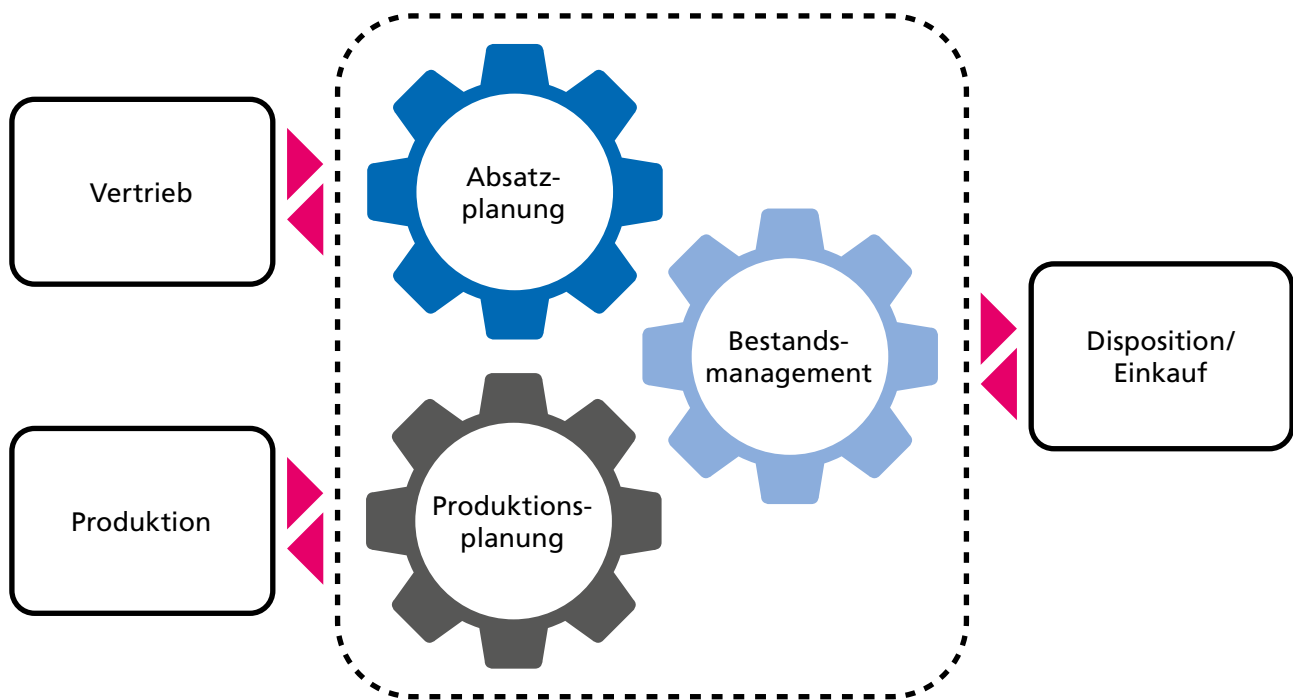
- Identifikation von Schwachstellen
- Analyse von Schnittstellen zu relevanten Organisationseinheiten
- Konzeption eines SI&OP-Prozesses
- Umsetzung des SI&OP-Prozesses

Ansprechpartner

Andreas Külschbach, M.Sc.
Telefon: +49 241 47705-417
E-Mail: A.Kuelschbach@fir.rwth-aachen.de



FIR Aachen GmbH
Campus-Boulevard 55
52074 Aachen
www.fir.de



und eine höhere Kundenzufriedenheit sind die überzeugenden Ergebnisse. Zudem ermöglicht der abteilungsübergreifende Austausch den MitarbeiterInnen unterschiedlicher Abteilungen ein tieferes Verständnis für die häufig gegenläufigen Interessen und neue Klarsicht bezüglich funktionsübergreifender Zusammenhänge. So ist es ein Leichtes, einen Konsens zur Erhöhung der Planungssicherheit und -qualität zu erreichen.

Um mit Ihnen die aufgelisteten Potenziale der Absatz- und Produktionsplanung (SI&OP) zu erzielen, unterstützen wir Sie in einem dreiphasigen Vorgehen:

Phase 1: Bestimmung der Ausgangssituation

Mit einer Prozessaufnahme erfassen wir die relevanten unternehmensspezifischen Zusammenhänge Ihrer Absatz- und Produktionsplanung, so dass sie für alle Prozessbeteiligten transparent und nachvollziehbar sind. Darüber hinaus führen wir auf Basis standardisierter Interviews eine Potenzialanalyse durch. Sie ermöglicht es, Schwachstellen zu erkennen und den aktuellen SI&OP-Reifegrad zu definieren.

Phase 2: Konzeption

Anhand der konsolidierten Ergebnisse aus Phase 1 entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen Ansätze zur Optimierung Ihrer Produktions- und Vertriebsprozesse, z. B. Prozess- und Aufbaukonzeptionen, Kennzahldefinition, Konzepte zur Stammdatenkorrektur oder Inhalte des Bestandsmanagements. Welche Ansätze tatsächlich zur Anwendung kommen, ist jeweils unternehmens- und projektabhängig.

Phase 3: Umsetzung

Zur erfolgreichen Einführung von SI&OP ist zwingend die Zusammenarbeit unterschiedlicher Abteilungen erforderlich. Deshalb bilden wir zunächst ein Gremium mit Vertretern aus allen involvierten Bereichen, z. B. Einkauf, Vertrieb, Produktion oder Marketing. Im Anschluss erfolgt die Implementierung. Bei Bedarf begleiten wir auch die weitere Umsetzung Ihres Projektes.

Flankierend werden Ihre MitarbeiterInnen mit einem von uns entwickelten Planspiel auf die Anwendung von SI&OP vorbereitet. Das Planspiel vermittelt ein Grundverständnis zur Bedeutung einer gut funktionierenden Absatz- und Produktionsplanung und ermöglicht so die frühzeitige Übernahme der Prozessführung durch den Kunden.

Vermeiden Sie ineffiziente Prozesse innerhalb Ihrer Organisation und erreichen Sie eine gewinnmaximierende Bedienung von Kundennachfragen bei Auslastung der Produktionsressourcen und geringen Kosten durch die qualifizierte Implementierung eines Sales-, Inventory- und Operations-Planning-Prozesses.



- Service & Instandhaltung
- Produktion & Logistik
- Informationstechnologien & -management
- Strategie & Digitalisierung