SAXESS STORY · BRANCHE: NAHRUNGSMITTEL

Es geht um die Wurst: Schlagfertiges Vertriebscontrolling und genaue Vertriebsplanung

Mit Corporate Planner Sales und CP Connectivity Express für SAP ERP

Rügenwalder Mühle Carl Müller GmbH & Co. KG
Branche: Nahrungsmittel

Täglich
weitgehend automatisierte Datenaktualisierung aus SAP

3 SAP-Module
FI, CO-OM-CCA und CO-PA angebunden

Delta-Abgleich
nur neu angelegte Vertriebsdaten werden übertragen

Ausgangslage

Bremsen im agilen Fleischmarkt: Manueller Datentransfer und Vertriebsplanung in Excel

Als traditionsbewusstes aber auch innovatives Unternehmen setzt Rügenwalder Mühle im Controlling schon lange auf Corporate Planner OC. Doch gerade in Sachen Vertriebscontrolling und -planung verlangte der wettbewerbsintensive Lebensmittelmarkt den nächsten Schritt, denn die manuellen Datenexporte von den bisherigen Sachkosten und Kostenstellen aus SAP sowie das manuelle Einspielen in Corporate Planner OC sorgten besonders zum Monatsende für unnötige Mehrarbeit. Auch die Vertriebsplanung in Excel war unübersichtlich und kostete wertvolle Zeit.

Projekt & Lösungsszenario

Eingefleischte Verbindung: Datenintegration, Delta-Abgleich und baumbasierte Vertriebsplanung

Im Herbst 2017 führte die Rügenwalder Mühle Corporate Planner Sales für eine effizientere und genauere Vertriebsplanung ein. Demzufolge musste auch das Integrations-Modul CP Connectivity Express für SAP ERP von Saxess Software erweitert werden, um die zusätzlichen Vertriebsdaten aus dem SAP-Modul CO-PA zu extrahieren.

Das Projekt umfasste dabei folgende Schritte:

- Einführung von Corporate Planner Sales
- Anpassung von CP Connectivity Express für SAP zur Extraktion und Übermittlung von Vertriebsdaten aus SAP CO-PA
- Zusammenfassung von Datenfeldern wie rechnungswirksame Konditionen, ReLi-Konditionen und Listungsgebühren im Data Warehouse sowie standardisierte Speicherung
- Entwicklung eines Delta-Abgleiches zur schnelleren Aktualisierung bei neuen Vertriebsdaten
- Übermittlung der Vertriebsdaten an Corporate Planner Sales

Besonders die Entwicklung des Delta-Abgleiches war in diesem Projekt ein wichtiger Meilenstein, da die von SAP CO-PA gelieferten Daten aufgrund von unzähligen Merkmalskombinationen so große Volumina hatten, dass die Performance des Übertragungsprozesses spürbar darunter litt. Der Delta-Abgleich löst dieses Problem, indem CP Connectivity Express im SAP prüft, welche Vertriebsdaten neu angelegt sind und nur diese an Corporate Planner Sales übermittelt.

Eine weitere Herausforderung bei der Umsatzplanung für die Rügenwalder Mühle waren die benötigten Vorüberlegungen, wie die Kunden- und Artikelstrukturen in CP-Sales aufgebaut sein sollten. Man entschied sich dafür, Knotenpunkte, sprich Artikel- und Kundengruppen, zu planen und führte sowohl auf Kunden- als auch auf Artikelseite mittlere Aggregationsstufen ein, um die Übersichtlichkeit zu gewährleisten. Die Baumstruktur im Corporate Planner Sales eignete sich dafür hervorragend.

> *„Nachdem unsere Vertriebsplanung immer unübersichtliche Excel-Tapeten umfasste und gerade das Ergänzen von neuen oder geänderten Produkten zeitaufwendig war, freuen wir uns jetzt über eine nahtlose und tagesaktuelle Integration von Vertriebsdaten aus SAP sowie eine punktgenaue, übersichtliche und flexible Vertriebsplanung. Mit Corporate Planner Sales und CP Connectivity Express sind wir daher bestens für die Herausforderungen eines agilen Marktes gerüstet.“*



Timo Hülsmann
Controlling

> *„Durch die enge Verknüpfung von Vertriebscontrolling und Vertriebsplanung, die wir mit Corporate Planner Sales und CP Connectivity Express umgesetzt haben, sind wir zuversichtlich, eine noch größere Planungsgenauigkeit und Reaktionsschnelligkeit im Vertrieb erreichen zu können.“*

Timo Hülsmann
Controlling

Aufgrund der positiven Erfahrungen mit der Kostenstellenplanung und GuV in Corporate Planner OC wird bald auch die Cash-Flow- und Bilanzplanung mit Corporate Planner Finance durchgeführt.

Systemumgebung

Die Rügenwalder Mühle setzt SAP ERP mit den Modulen FI für das Finanzwesen, CO-OM-CCA für die Kostenstellenrechnung sowie CO-PA für die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung ein. Bei der Kostenstellenplanung hilft Corporate Planner OC und die Vertriebs- bzw. Umsatzplanung wird seit Herbst 2017 mit dem Modul Corporate Planner Sales erstellt. Für die Datenintegration aller beteiligten Systeme kommt CP Connectivity Express zum Einsatz, welches Daten aus der Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und jetzt auch aus dem Vertrieb aus den Systemen extrahiert, standardisiert in einem zentralen Data Warehouse speichert und an Corporate Planner OC und Corporate Planner Sales übermittelt.

Vorteile & Nutzen

Punktgenaue und agile Vertriebsplanung für mehr Wettbewerbsfähigkeit

In Sachen Vertriebscontrolling und Vertriebsplanung hat die Rügenwalder Mühle mit der Einführung von Corporate Planner Sales und der Anpassung von CP Connectivity Express zur Extraktion der Vertriebsdaten aus SAP einen entscheidenden, großen Schritt in die richtige Richtung gemacht, um den gestiegenen Anforderungen in einem wettbewerbsintensiven Markt gerecht zu werden. Folgende Faktoren haben sich bereits positiv auf den Arbeitsalltag ausgewirkt:

- Besserer Überblick und hohe Flexibilität bei umfangreicher Vertriebsplanung durch intuitive Drag & Drop-Handhabung sowie schnellere Setzung von Planungsknoten
- Detailreiche und damit genaue Umsatzplanung durch Baumstruktur und flexible Verknüpfung vieler Felder
- Zeitnahe und aufwandsarme Forecast-Planung
- Schnelle und unkomplizierte Aufnahme von neuen Artikeln aus dem Produktsortiment
- Weitgehend automatisierte, tägliche Datenaktualisierung

Besonders der letzte Punkt war zuvor ein echter Zeitkiller, da neue Kostenstellen, Sachkonten, Debitoren und Kreditoren, die manuell aus SAP CO-PA exportiert und per Textdatei in Corporate Planner OC importiert wurden, im System auch neu angelegt und dann mühselig per Hand den entsprechenden Planungen neu zugeordnet werden mussten. Jetzt können solche Neuerungen automatisch und zeitnah ins System übertragen und gleich in die Planung integriert werden.

In einem wettbewerbsintensiven Markt, wo Einkaufspreise sich wöchentlich ändern, und durch hohe Transparenz auch auf Kundenseite schnelle Reaktionen im Vertrieb wie z.B. Rabattnachlässe gefragt sind, ist genaues Vertriebscontrolling eine Grundvoraussetzung. Daher visiert die Rügenwalder Mühle noch die folgenden, positiven Effekte an:

- Genaueres, zeitnahes Vertriebscontrolling durch zügige Datenübertragung von relevanten, d.h. aktuellen Vertriebsdaten aus SAP und direkter Abgleich mit Plandaten, um Abweichungen schnell festzustellen
- Schnelles Einleiten von Gegenmaßnahmen, wenn Planungsabweichungen sichtbar und genauer identifizierbar sind
- Unterstützung des allgemeinen Controllings durch Rückschreiben der Plandaten nach SAP CO-OM pro Kostenstelle und Kostenart wobei die Plandaten des Vertriebes bereits nach SAP übertragen werden, um die Planabsätze entsprechend der Stücklisten/ Rezepturen aufzulösen und den Wareneinsatz zu ermitteln
- Übersichtliche Analyse mithilfe eines Dashboards in Corporate Planner Sales

Die Rügenwalder Mühle ist sich sicher, dass diese Ziele mit den gut eingespielten Teams von Saxess Software und Corporate Planning in nächster Zeit erreicht werden.

ÜBER DEN KUNDEN

Über die Rügenwalder Mühle Carl Müller GmbH & Co. KG

Die Rügenwalder Mühle Carl Müller GmbH & Co. KG ist einer der bekanntesten Lebensmittelhersteller in Deutschland. Mit seinen acht Marken – darunter die Rügenwalder Teewurst oder Schinken Spicker sowie seine vegetarische Produktlinie und Bio-Produkte aus Fleisch, ist das Familienunternehmen deutschlandweit im Lebensmitteleinzelhandel präsent.

Im Jahr 1834 von Fleischermeister Carl Müller im pommerschen Rügenwalde gegründet, wird das Familienunternehmen heute in sechster und siebter Generation von Inhaber Christian Rauffus und seinem Sohn aus dem Aufsichtsrat gesteuert. Seit 1946 hat die Rügenwalder Mühle ihren Sitz im Landkreis Ammerland in Niedersachsen. Mit rund 575 Beschäftigten erwirtschaftete das Unternehmen 2016 einen Jahresumsatz von rund 204 Mio. Euro.

Saxess Software GmbH

Die Saxess Software GmbH bietet fundiertes Know-how, langjährige Erfahrung und effiziente Software-Lösungen für die Bereiche Finanz-/Rechnungswesen und Controlling. Ganz im Sinne des Self-Service BI-Gedankens unterstützen die beiden Produkte SX Integrator und SX Data Factory die entsprechenden Fachbereiche sowohl bei der Integration und Auswertung von Finanzdaten aus über 100 ERP-Systemen (DATEV, SAP ERP, MS Dynamics NAV usw.) auf Knopfdruck als auch bei der detaillierten Unternehmensplanung und-steuerung.

Saxess Software GmbH
Tel.: +49 (341) 218299-55
E-Mail: info@saxess-software.de
www.saxess-software.de

CP Corporate Planning AG
Tel.: +49 40 431333-0
E-Mail: info@corporate-planning.com
www.corporate-planning.com