

Planung



Bundesarchiv, Bild 183-S97823
Foto: Seidel | 10. Juni 1950

Planung von Kartoffelkäferbekämpfung

- Ziele setzen
(Top down, bottom up)
- Planen & Massnahmen definieren
- Pläne realisieren
- Erfolge messen
(Plan versus Actuals, Benchmark, Vorjahr)

Anwendungsszenarien SAP BPC

Planung

- Budgetierung
- Vertriebs- und Erlösplanung
- Capital expenditure Planung
- Headcount/staffing
- Cash flow Planung

Konsolidierung

- Legalkonsolidierung
- Managementkonsolidierung
- Intercompany Eliminierung
- Management roll-ups

Prozesse

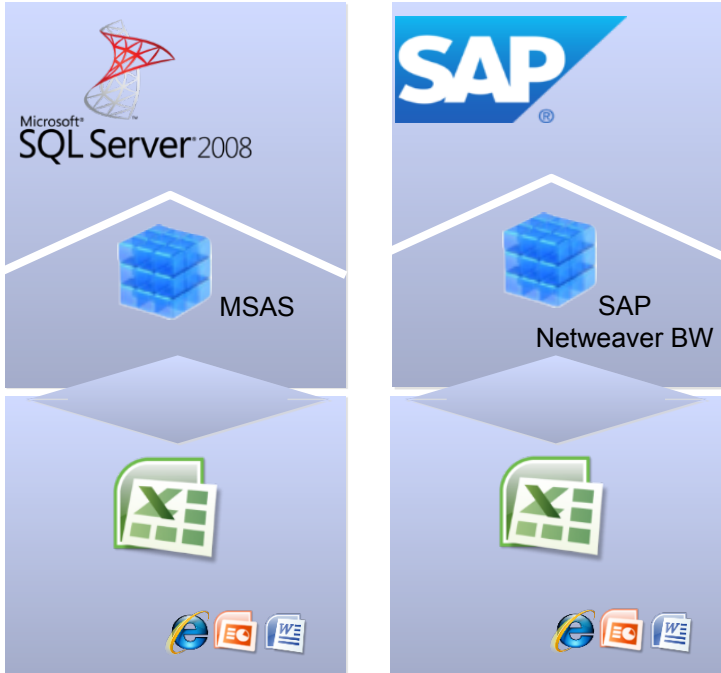
- Abstimmung Top Down/ Bottom Up
- Rolling Forecasts
- Workflows
- Kommentierung

Reporting

- Ad hoc Berichte
- Abweichungsanalyse
- Treiber-Analyse

+ EXTRA: Dashboard auf iPad

SAP BPC - 2 Plattformen - Microsoft oder SAP



- Excel basiert : Eingabe & Auswertungen
- Datenhaltung in Datenbank: Konsistenz und Performance
- Schnelle Umsetzung neuer Bedürfnisse aufgrund von generischem Modell
- Integration in SAP Framework
- Gut integrierbare Lösung in Nicht SAP Umfeld

SAP BPC – Verantwortlichkeiten

IT

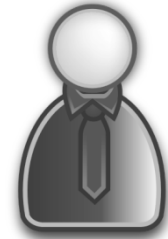
- Installation
- Serverbetrieb
- Datenbankbetrieb
- Anbindung Email-System



➔ 15%

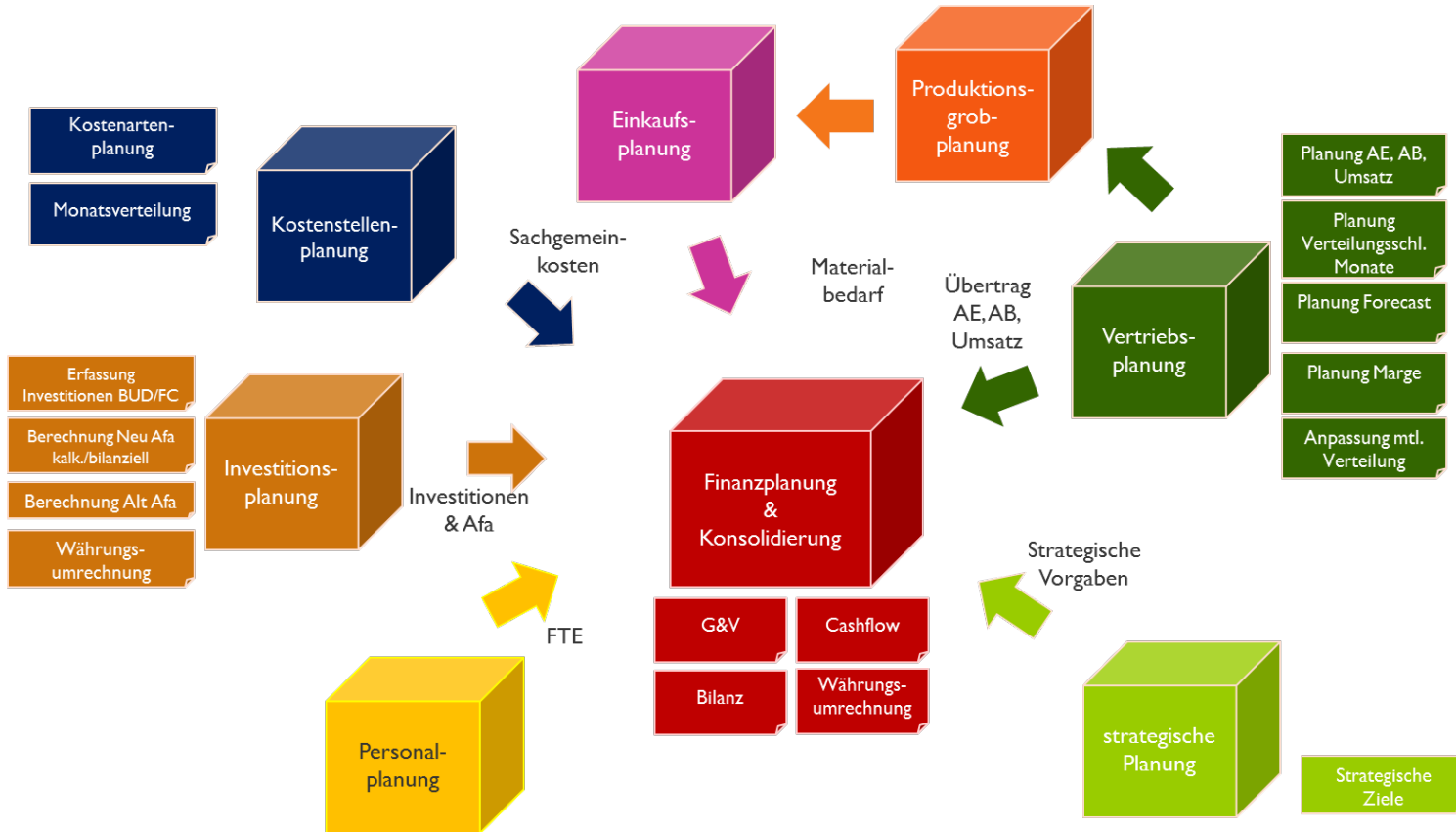
Business User

- Anpassung Planungstemplate und Reports
- Datenimport (Definition, Umsetzung)
- Änderung Datenmodell und Erweiterung Dimensionen
- Einrichtung Planungsprozess
- Administration der Planung

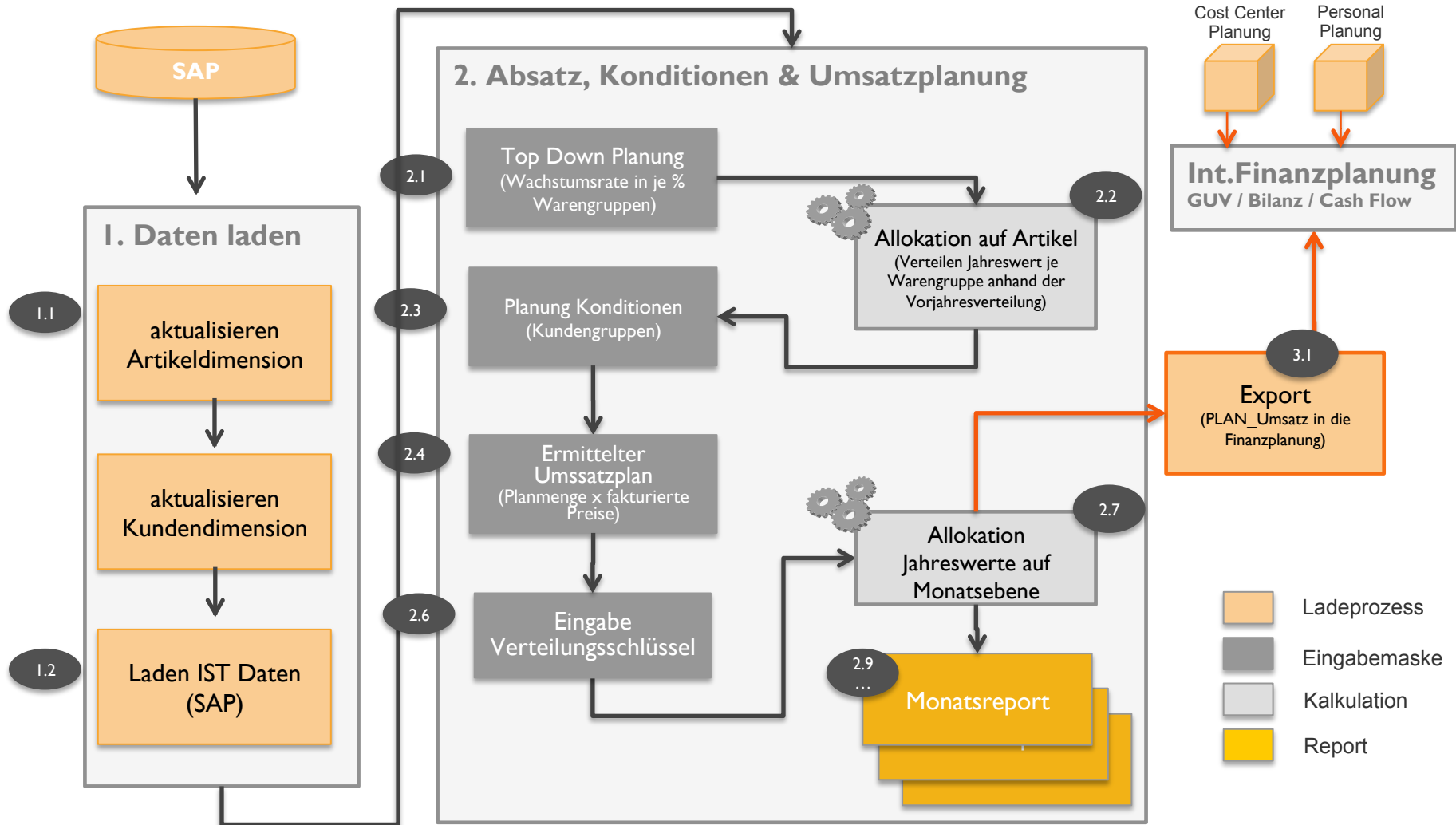


➔ 85%

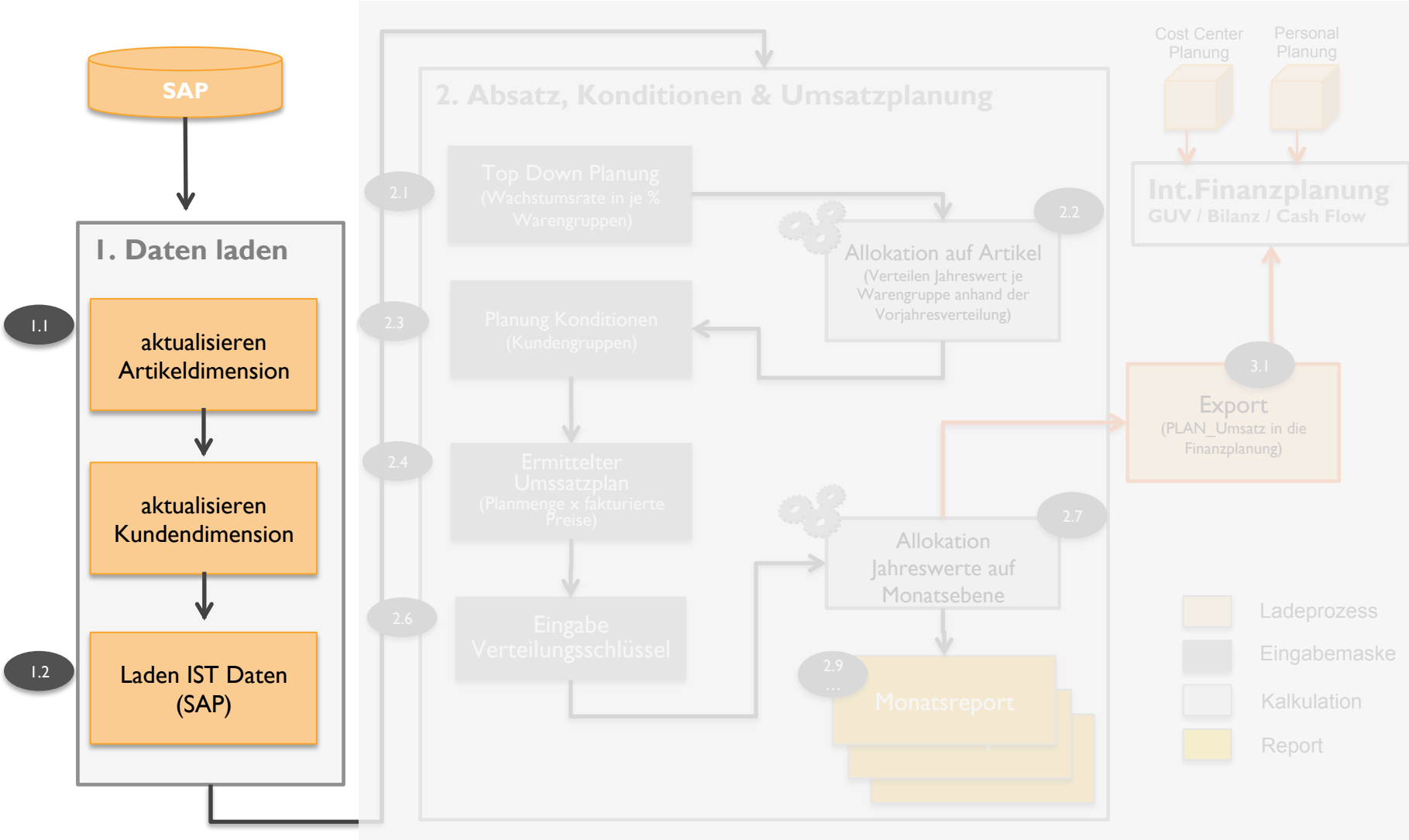
Möglicher Aufbau integrierter Planungsumgebung



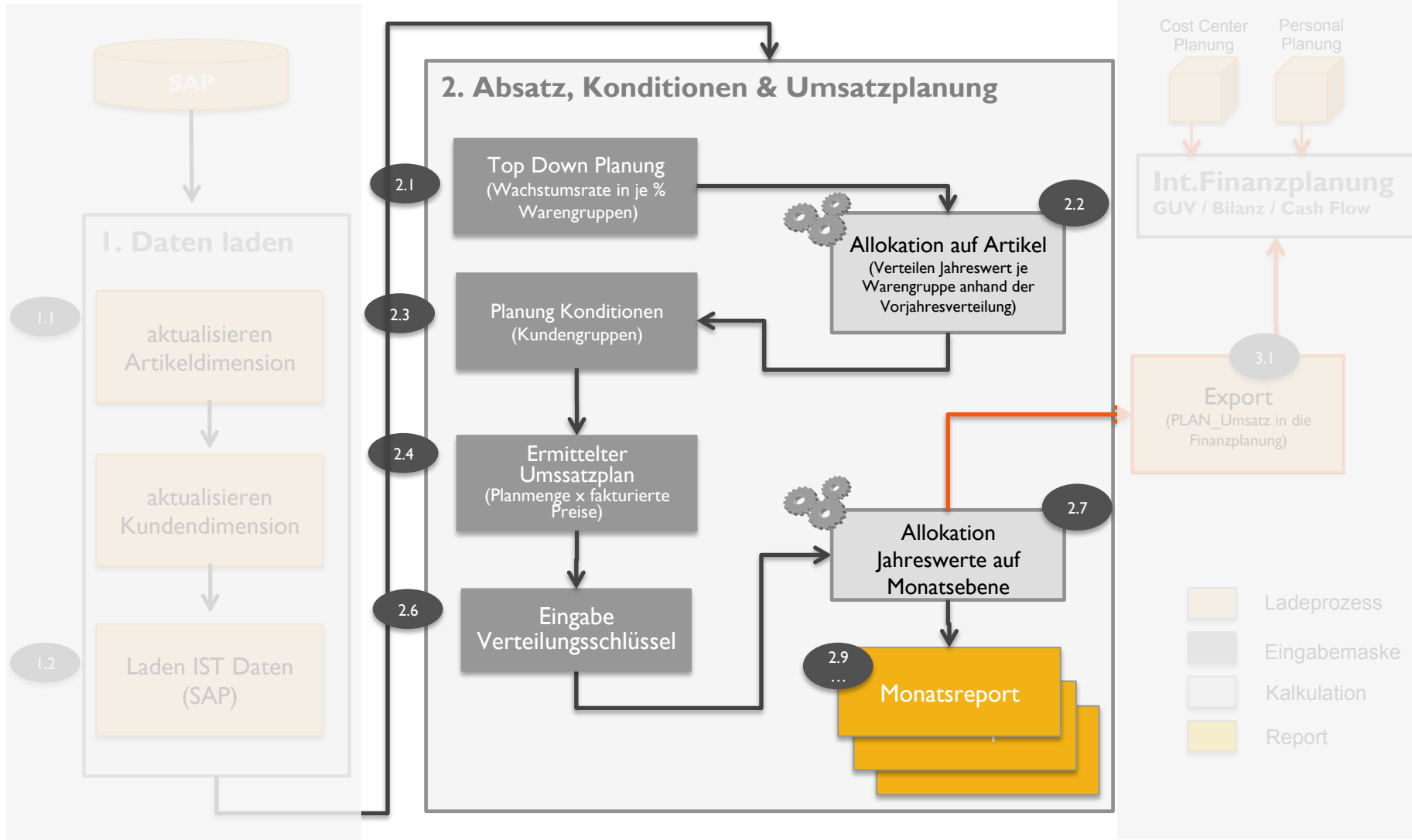
Demo – Prozessvisualisierung Vertriebsplanung



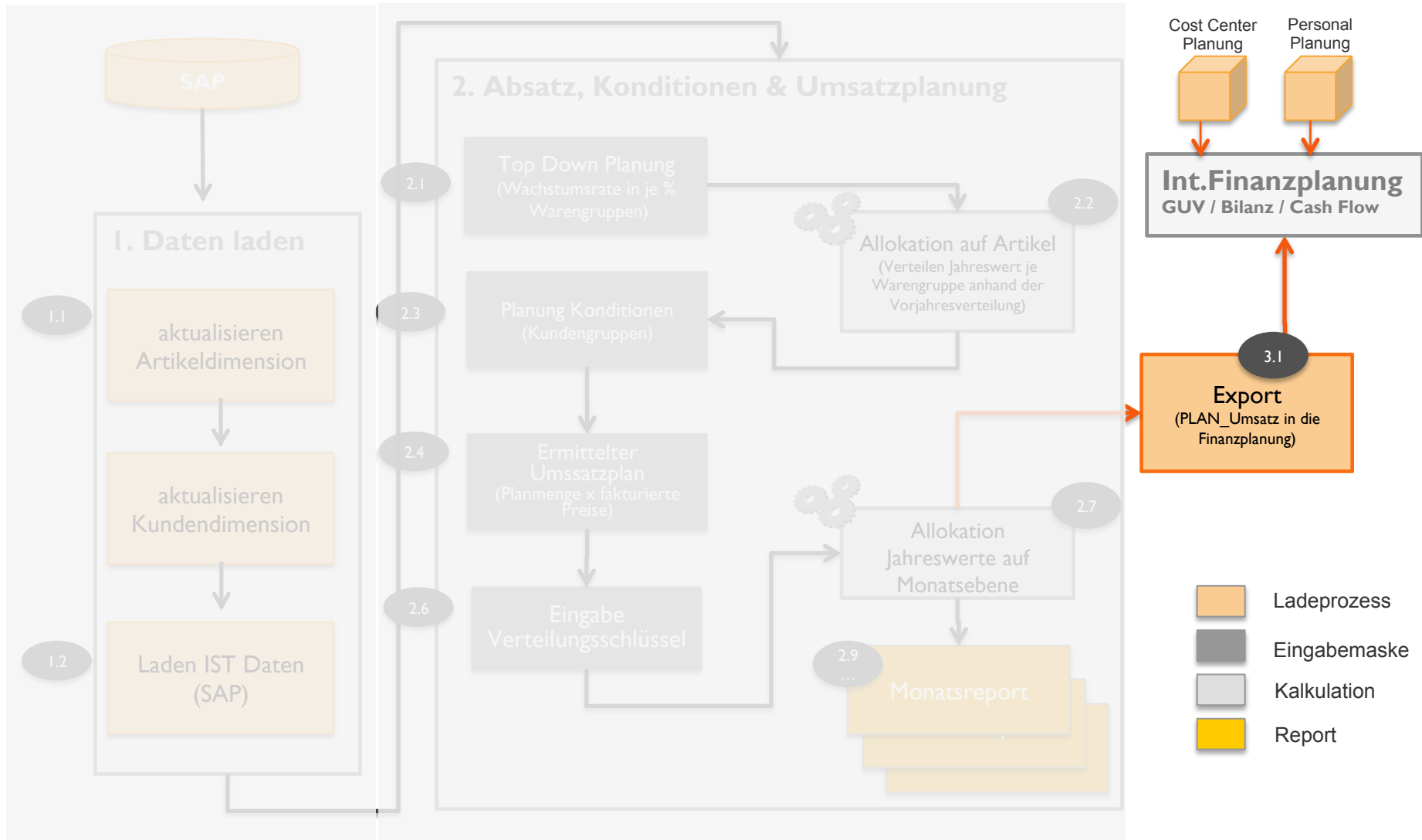
Demo – Prozessvisualisierung Vertriebsplanung



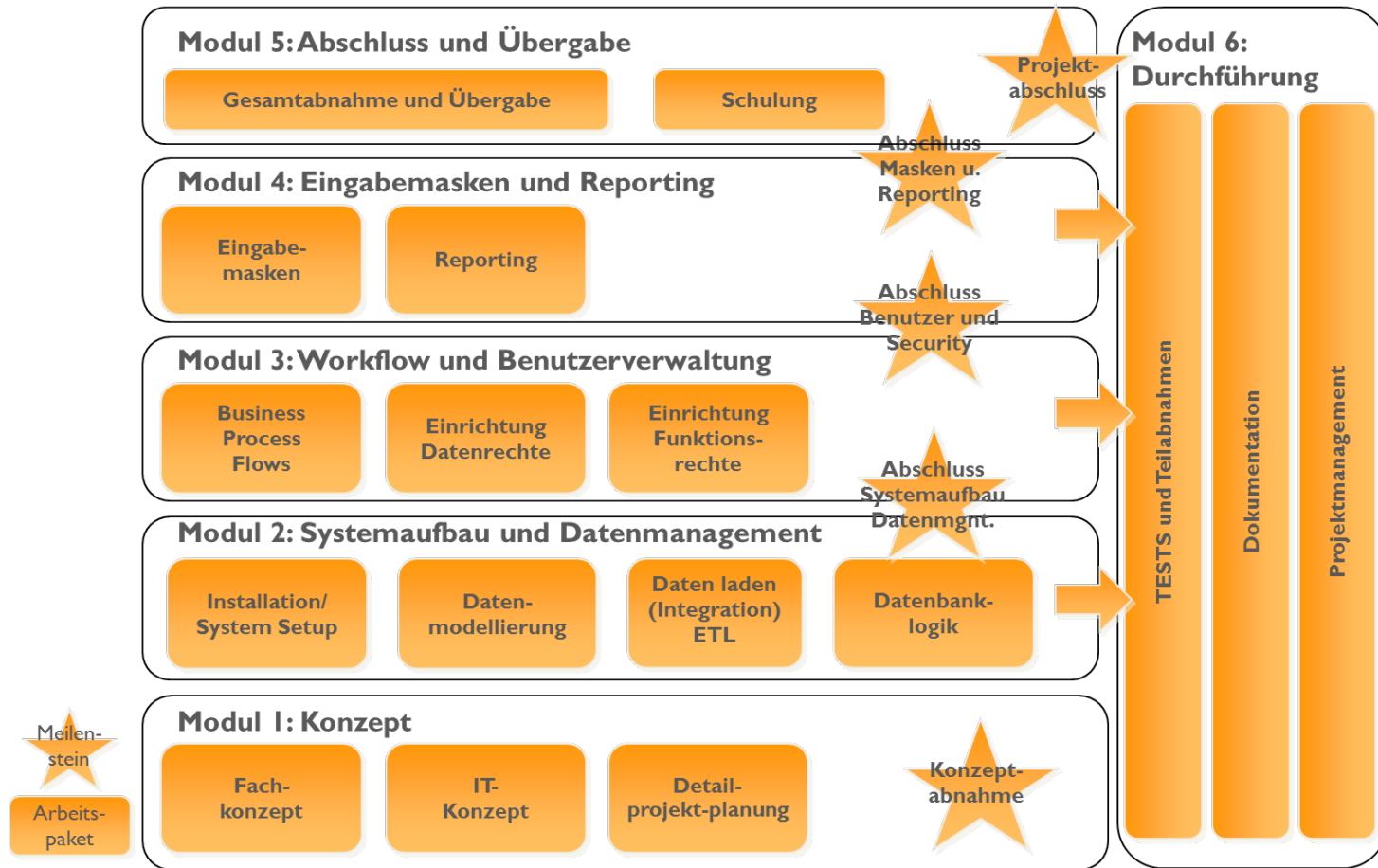
Demo – Prozessvisualisierung Vertriebsplanung



Demo – Prozessvisualisierung Vertriebsplanung



Modulare Vorgehensweise - Vorgehensmodell



Vorgehensweise - Design Master - Übersicht

I. System

[1.1 Systeme](#)

2. Datenquellen/Beladung

[2.1 Übersicht Datenquellen](#)

[2.2 Datenquelle SAP](#)

[2.3 Downloads Klopotek](#)

[2.4 Datenquellen Initialbeladung](#)

3. Dimensionen

[3.1 Übersicht Dimensionen Vertriebsplanung](#)

[3.2 Konto](#)

[3.3 Kategorie](#)

[3.4 Produkt](#)

[3.5 Key Account Manager](#)

[3.6 Kunde](#)

[3.7 Rtp Währung](#)

[3.8 Zeit](#)

[3.9 Datenquelle](#)

4. Logik

[4.1 Alloc Absatz](#)

[4.2 Alloc Konditionen](#)

[4.3 Alloc YTM](#)

5. Benutzer und Rechte

[5.1 Teams und User](#)

[5.2 Rechte](#)

6. Workflows

[6.1 BPF Vertriebsplanung](#)

7. Templates Eingaben

[7.1 Wachstumsrate Eingabe](#)

[7.2 Konditionsplanung Kundenebene](#)

[7.3 Konditionsreport Artikelebene](#)

[7.4 Monatliche Verteilung](#)

8. Reports

[8.1 Konditionsplanung Übersicht](#)

[8.2 Monatsreport](#)

[8.3 Absatz Wetter Vergleich](#)

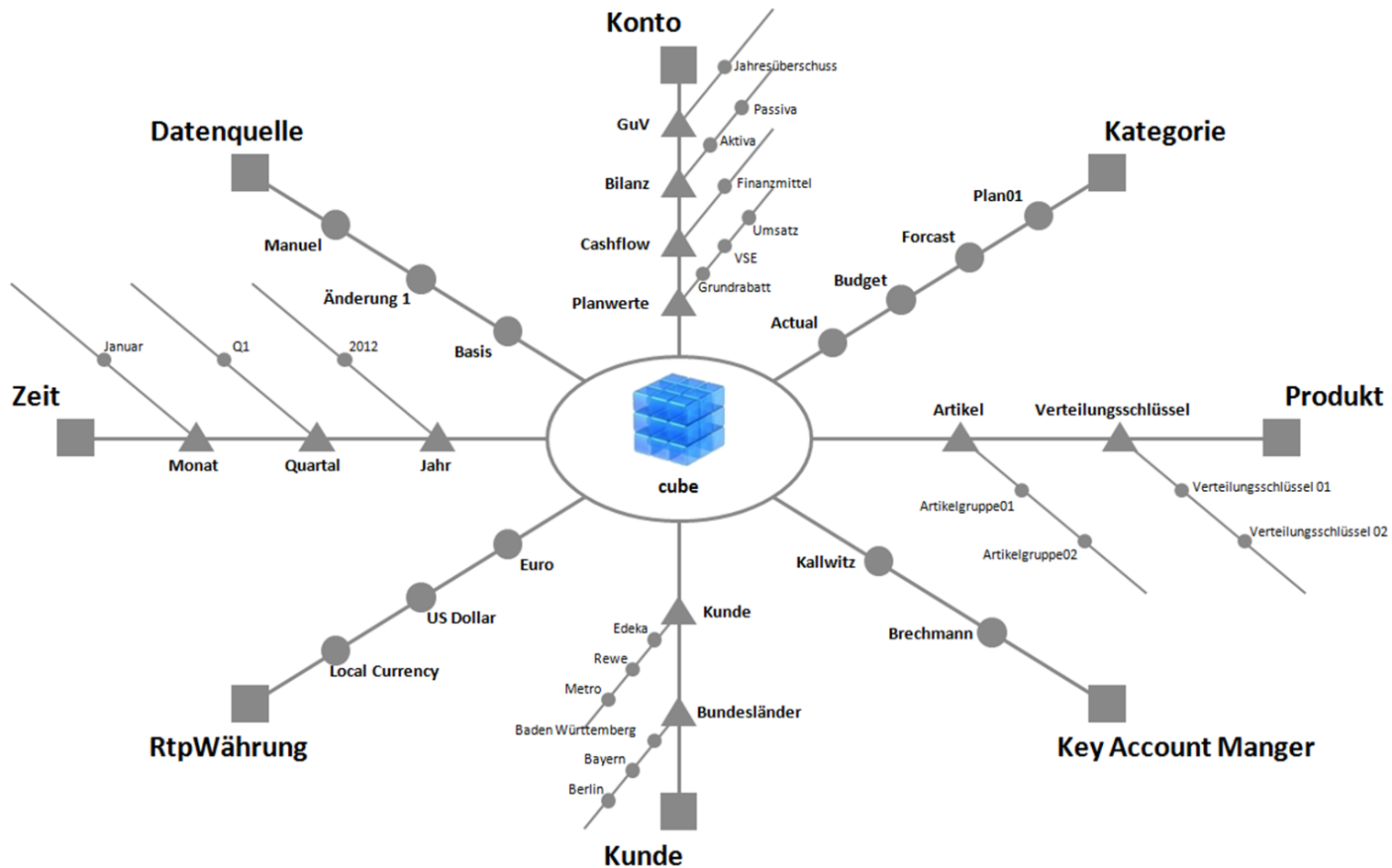
[8.4 Preis- und Mengenabweichung](#)

9. Sonstiges

[9.1 Logo](#)

[9.2 Auditing](#)

Vorgehensweise - Dimensionsmodell



Vorgehensweise - Dimensionen

| | |
|-----------------------------|--|
| Dimension | Produkt |
| Zweck / Arbeitsweise | Produkte in Artikelgruppen Verteilungsschlüssel für die einzelnen Artikelgruppen |
| Aufbau | <p>Legende</p> <ul style="list-style-type: none"> Knotenelement Basiselement Aggregationspfad (x,x) Kardinalität $$ Kennzahl Dimensionenschnittstelle Attribut Parallelhierarchien |
| Anmerkung | <div style="border: 1px dashed black; padding: 10px;"> <p>Logische Sicht</p> <pre> graph TD E0[Ebene 0] --- G[Gruppen] G --- E[Elemente] </pre> <p>Ausprägungssicht</p> <pre> graph TD AA[All Artikel] --- AG01[Artikelgruppe 01] AA --- AG02[Artikelgruppe 02] AA --- Dots1[...] AG01 --- K[Kiste] AG01 --- Dots2[...] AG02 --- F[Flasche] AG02 --- Dots3[...] Dots1 --- Dots4[...] VS[Verteilungsschlüssel] --- VS01[Verteilungsschlüssel Art Gruppe 01] VS --- VSOther[Verteilungsschlüssel Art Gruppe ...] </pre> </div> <p>■ Dimension vom Typ „User“</p> |

Vorgehensweise - Prozessschritte

BPF Vertriebsplanung

[Inhaltsverzeichnis](#)

[Status](#) ●

offen:

| Prozess | Report | Report Typ | Beschreibung |
|------------------|---|------------|---|
| Schritt 1 | Vorbereitung | | |
| | Stammdaten Laden | Package | Stammdaten in die Vertriebsplanung importieren |
| | Bewegungsdaten Laden | Package | Bewegungsdaten in die Vertriebsplanung importieren |
| Schritt 2 | Planung & Reporting | | |
| | Top Down Absatzplanung | Input | Planung des Umsatzes über alle Kunden und über alle Key Account Manager und Produkte |
| | Verteilung Absätze | Package | Verteilung der vorher geplanten Absätze auf alle Kunden und Produkte im Verhältnis zu den Vorjahreszahlen |
| | Konditionsplanung Kundenebene | Input | Planung / Anpassung der Konditionen auf Kundenebene |
| | Verteilung Konditionen | Package | Übertragen der Konditionen auf die einzelnen Produkte und Monate im Verhältnis 1:1 |
| | Konditionsreport Articlebene | Report | Übersicht über die Verteilten Konditionen auf Produktebene. |
| | Konditionsplanung Übersicht | Report | Übersicht der Aktuellen Rabatte und der Rabatte aus dem Vorjahr für einen Kunden und ein Produkt |
| | Konditionsplanung Monatsebene | Report | Anpassen der Konditionen auf Monatsebene und Produktebene |
| | Umsatzplanung | Input | Anpassung der verteilten Absätze und damit Planung der Umsätze. |
| | Absatz Wetter Vergleich | Report | Absätze des letzten Jahre der einzelnen Key Account Manger auf Monatsebene im Vergleich mit den Wetterdaten |
| | Monatliche Verteilung | Input | Planung der Verteilungsschlüssel für die Verteilung der Umsätze auf die Monate |
| | Verteilung Absätze & Umsätze | Package | Verteilung der Absätze und Umsätze auf Monatsebene |
| | Monatsreport | Report | Anzeigen der Umsätze oder Absätze, aufgerissen nach Produkt, Key Account Manager oder Kunde |

Vorgehensweise – Definition Eingabesheets

linker Report ("000"):

Basis
 Alle Kunden
 Local Currency
 Alle KAMs
 Actual from GL

rechter Report ("001"):

Basis
 Edeka Hessenring
 Local Currency
 Kallwitz
 Current Budget

| Artikel - Bezeichnung | 2010 TOTAL VSE (Stk.) | 2011 TOTAL VSE (Stk.) | Wachstumsrate % | | 2012INPUT Wachstumsrate % | 2012INPUT VSE (Stk.) |
|--------------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------|---------------|------------------------------|-------------------------|
| Artikelgruppe 01 - Pils | 2'188'475 | 2'192'670 | 0.19% | (F37-E37)/E37 | | 2'192'670 |
| Artikelgruppe 02 - Weizen | 568'117 | 570'853 | 0.48% | (F38-E38)/E38 | | 570'853 |
| Artikelgruppe 03 - Lager | 1'372'587 | 1'379'041 | 0.47% | (F39-E39)/E39 | | 1'379'041 |
| Artikelgruppe 04 - Kölsch | 1'378'947 | 1'385'022 | 0.44% | | | 1'385'022 |
| Artikelgruppe 05 - Alt | 1'361'554 | 1'384'717 | 1.70% | | | 1'384'717 |
| Artikelgruppe 06 - Alkoholfrei | 1'384'030 | 1'381'530 | -0.18% | | | 1'381'530 |
| Artikelgruppe 07 - Mixgetränke | 2'185'700 | 2'187'387 | 0.08% | | | 2'187'387 |
| Artikelgruppe 08 - Saisonbiere | 808'923 | 811'477 | 0.32% | | | 811'477 |
| Artikelgruppe 09 - Export | 460'372 | 456'489 | -0.84% | | | 456'489 |

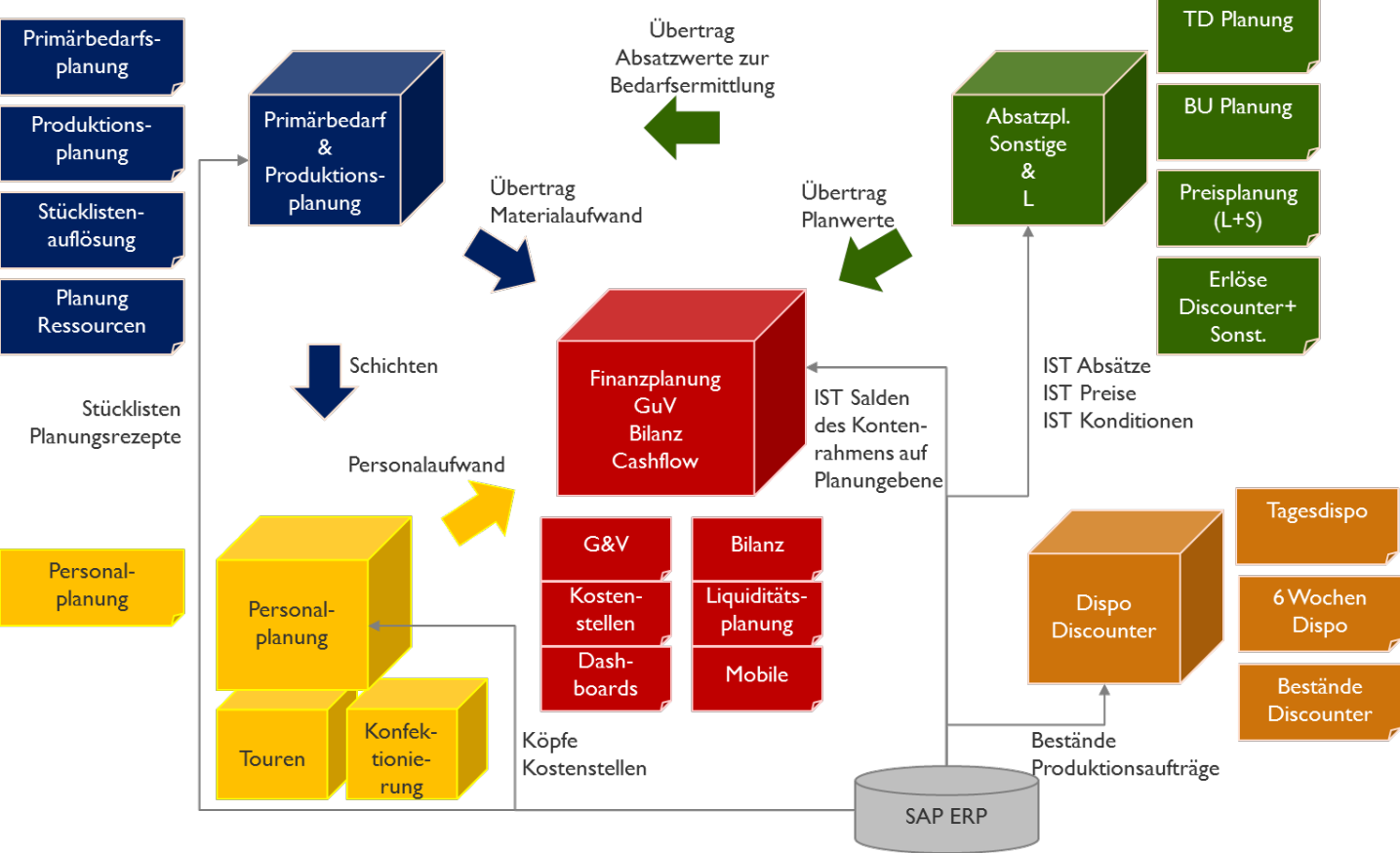
**DANKE FÜR DIE AUFMERKSAMKEIT.
LET'S MAKE SENSE.**

Jörg Singer

Infomotion GmbH

Mobile +49 172 636 0220
joerg.singer@infomotion.de

Beispiel Nahrungsmittel



Möglicher Aufbau integrierter Planung

