

Digitalisierung der Absatz- & Umsatzplanung



Sales Planning

Customer: 1430 Schwanen Bott

Material	Customer	Customer part number	Date	Quantity (m³)	Quantity (unit)
001	001	001	2023	100	100
002	002	002	2023	200	200
003	003	003	2023	300	300
004	004	004	2023	400	400
005	005	005	2023	500	500
006	006	006	2023	600	600
007	007	007	2023	700	700
008	008	008	2023	800	800
009	009	009	2023	900	900
010	010	010	2023	1000	1000
011	011	011	2023	1100	1100
012	012	012	2023	1200	1200
013	013	013	2023	1300	1300
014	014	014	2023	1400	1400
015	015	015	2023	1500	1500
016	016	016	2023	1600	1600
017	017	017	2023	1700	1700
018	018	018	2023	1800	1800
019	019	019	2023	1900	1900
020	020	020	2023	2000	2000



Planning & Forecasting

ANFORDERUNG

- Rollierende Absatz- & Umsatzplanung für einen Tier-1/2 Automobillieferanten
- Bereitstellung der Planergebnisse & Informationen an S&OP sowie Finanzplanung
- Hochintegrierte Lösung mit individuellem Planungscockpit und Funktionalitäten (z.B.: Werksverlagerungen, Saisonalisierung, uvm.)

LÖSUNG

- Aufbau einer zentralen Planungsplattform innerhalb der Gruppe mit der SAP Analytics Cloud
- Realisierung einer rollierenden Absatz-/ Preis- & Umsatzplanung (3rd Party & Inter-Company)
- Nutzung des SAP Business Warehouse zur zentralen Datenversorgung & Integration von Tochterunternehmen

TECHNOLOGIEN UND METHODEN

- SAP ECC 6.0
- SAP BWonHANA
- SAP Analytics Cloud

Ihr Kontakt



Sebastian Bott
Manager Data & Analytics

Mobil: +49 172 9870632
Sebastian.bott@exxeta.com



Andreas Kramer
Senior Director

Mobil: +49 151 11150971
andreas.kramer@exxeta.com