

Sekt oder Selters?

Verbesserung der Forecast-Qualität im Bereich Absatzplanung

Ein deutscher Sekt- und Spirituosenhersteller ist mit seiner bekanntesten Sektmarke hierzulande Marktführer. Da die Produkte häufig Teil von Sonderaktionen in Supermärkten sind, standen Vertrieb, Produktion und Logistik regelmäßig vor der schwierigen Aufgabe, der kurzfristig vermehrten Nachfrage nachzukommen. Mitunter wichen die tatsächlichen Bestellungen um bis zu 700 Prozent von der Planung des Unternehmens ab. Aufgrund der Gärdauer für Sekt – zwischen sechs und neun Monaten – stellte die Erfüllung der Kundenwünsche eine große Herausforderung dar. Darüber hinaus führen Auftragsänderungen immer wieder zu kostenintensiven Umrüstungen in der Produktion.



Der Blick in die Glaskugel – oder in den Gärkessel

Um Schwankungen vorherzusagen und die komplette Supply Chain von der Rohstoffbestellung bis zur Ablieferung beim Großhandelskunden optimieren zu können, forderten die Fachabteilungen der Sektkellerei ein vorausschauendes Planungs-Tool, also eine Predictive-Forecasting-Lösung. Axians wurde aufgrund seiner Business-Intelligence-Kompetenz zu Rate gezogen. Legte bisher jeder Vertriebsmitarbeiter den prognostizierten Absatz pro Jahr selbst fest, sollte die Genauigkeit der Vorhersagen durch technische Datenanalyse verbessert werden. Basierend auf diesen Anforderungen setzte Axians zunächst für ein einzelnes Produkt ein Testmodell für Predictive Forecasting mit den Vergleichsdaten aus 2014 für das Jahr 2015 auf. Die errechnete Prognose war auf Anhieb 20 Prozent näher am tatsächlichen Absatz als die Vorhersage des Vertriebs. Aufgrund dieses erfolgreichen Proof of Concept wird seit 01. März 2016 Predictive Forecasting nicht mehr nur für die Absatzprognose des Testprodukts, sondern für alle Produkte des Getränkeherstellers eingesetzt.



Kostensenkung und Kundenzufriedenheit

Dank der zentral verfügbaren, genaueren Absatzprognose kann jeder Fachbereich jetzt vorausschauender planen: Rohstoffbestellungen können besser kalkuliert und der Sekt in gezielterer Menge gekellert werden. Dadurch verringern sich Ausschuss sowie Lager-, Produktions- und Umrüstkosten. Bei Sonderaktionen, die beispielsweise stark im Fernsehen beworben werden, lässt sich die Auswirkung auf die Bestellungen jetzt besser vorhersagen. Kurzfristigen Kundenanforderungen kommt die Sektkellerei noch besser und schneller nach und steigert dadurch Zufriedenheit und Loyalität ihrer Großhandelskunden.

axians

Über Axians

Axians IT Solutions mit Hauptsitz in Ulm ist ein hersteller-unabhängiges IT-Haus und gehört zu Axians, der globalen Marke für ICT-Lösungen von VINCI Energies. Das Portfolio der Axians IT Solutions beinhaltet alle Komponenten der Core ICT-Anforderungen und bietet Lösungen für die Anforderungen der digitalen Transformation. Stets individuell und bedarfsgerecht auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt.

Nach einer integrativen Methodik unterstützen die Axians IT Solutions-Spezialisten dabei, Technologien und Applikationen genau nach Bedarf zu nutzen und ihre Prozesse zu optimieren. Dies eröffnet unseren Kunden neue Chancen, ihre Geschäftsmodelle schnell und agil auf die digitalen Herausforderungen auszurichten und weitere Marktpotenziale zu erschließen.

Zu den Top-Partnern zählen Cisco, EMC, HPE, IBM, Microsoft, SAP, VMware sowie weitere führende Hersteller. Unter den „besten Systemhäusern Deutschlands 2016“ ist Axians IT Solutions in der Klasse „Große Systemhäuser“ auf Basis der IDG-Umfrage zur Kundenzufriedenheit auf dem dritten Platz.

Ihr Ansprechpartner

Philipp Ripkens

Solution Manager

Analytics & Data

+49 160 54 66 720

philipp.ripkens@axians.de