

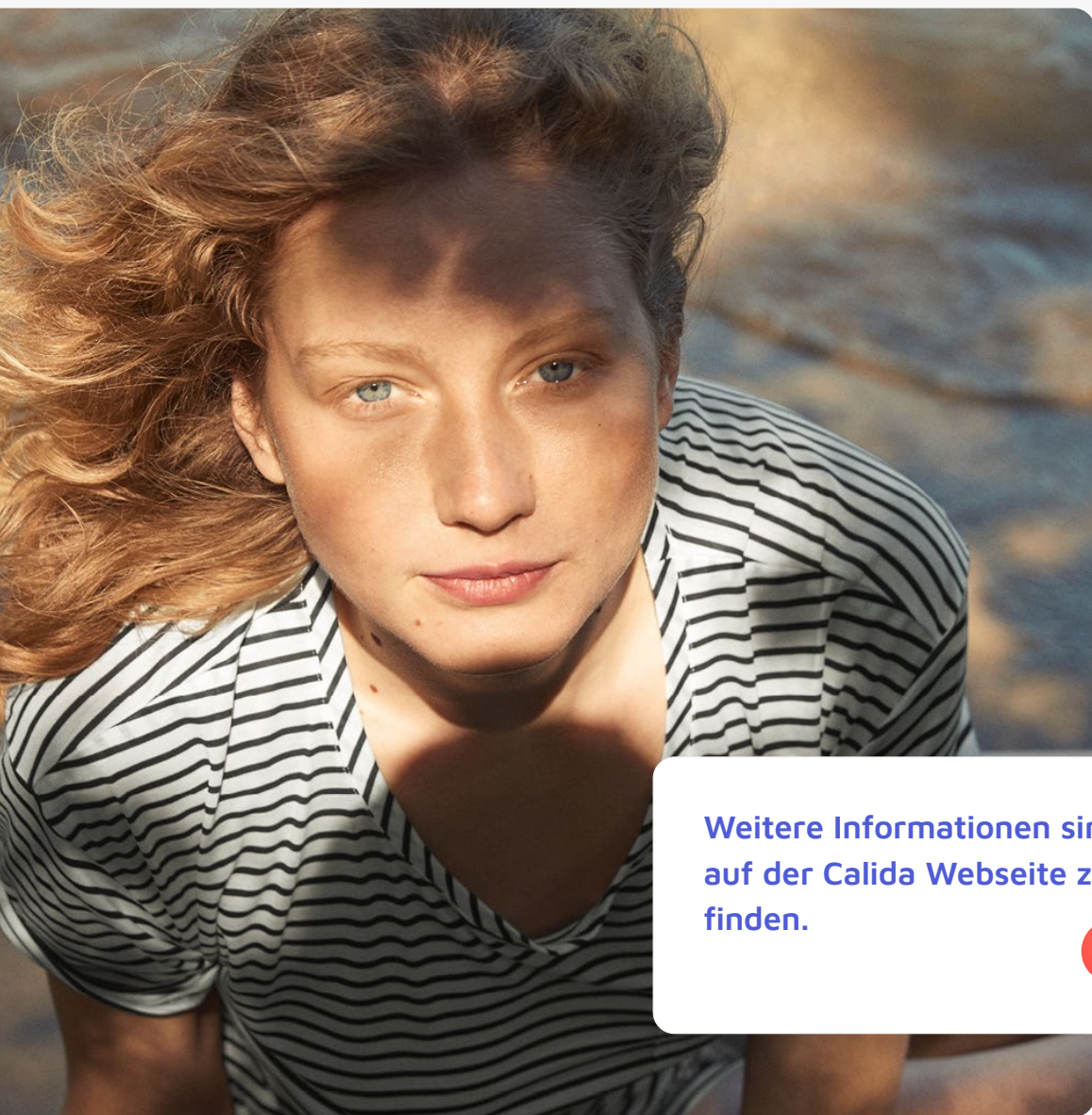
**valantic**

**CALIDA**

VALANTIC - SUCCESS STORIES DES DIGITALEN JETZT!

# CALIDA setzt auf Advanced Planning & Analytics





Weitere Informationen sind  
auf der Calida Webseite zu  
finden.



# Calida

Die Schweiz im Herzen, die Welt im Blick, die Natur im Sinn: CALIDA ist eine internationale Marke, geboren in der Schweiz und weltweit bekannt für Qualität, Innovation, Modernität und Nachhaltigkeit. Seit Generationen beliebt für kompromisslos bequeme und langlebige Produkte. Diesem Anspruch will CALIDA auch in Zukunft gerecht werden. Mit der besten Wäsche für jeden Tag und jede Nacht. Für Sie und Ihn. Für Groß und Klein. Wer einmal CALIDA trägt, bleibt überzeugt – ein Leben lang.



# Die Herausforderung

## Omni-Channel Geschäftsmodell treibt Komplexität und erfordert weitere end-to-end Prozess- und Systemintegration

CALIDA hat in den vergangenen Jahren massiv in den Ausbau des E-Commerce, bewirtschafteter Flächen im gehobenen Wholesale und die weitere Digitalisierung des eigenen Retails investiert. Dadurch konnten Umsatzpotenziale gehoben und die Marktposition weiter ausgebaut werden – allerdings ging damit ebenfalls eine deutliche Zunahme der Komplexität der Systemlandschaft einher. Gleichzeitig setzt insbesondere dieses Omni-Channel Geschäftsmodell ein besonders effizientes und effektives Management der Waren- und Finanzflüsse voraus, um Potenziale auch erfolgreich heben zu können.

Ein Erfolgsfaktor sind dabei systemübergreifend einheitliche Datenmodelle und Kennzahlen – hierbei ist die Harmonisierung über die wachsende Anzahl fragmentierter Micro-Services im Omni-Channel Umfeld wie bspw. Webshop- oder POS-Lösungen eine zunehmend komplexe Herausforderung. Dies gilt ebenfalls für die Konsolidierung länderübergreifender Geschäftseinheiten und Niederlassungen. Basis müssen hier integrierte Data-Marts sein, die auch komplexere Analysen schnell und ohne größeren Projektaufwand zulassen.

Des Weiteren stellen immer kurzfristigere, aber auch kanalspezifische Kundenbedarfe die Wirtschaftlichkeits- und vor allem Warenplanung vor beträchtliche Herausforderungen. Erfolgstreiber sind hier end-to-end integrierte Planungsprozesse und -systeme, die zum einen eine kanalspezifische bottom-up Perspektive ermöglichen, aber zum anderen auch immer eine holistisch strategische top-down Sicht wahren – mit der entsprechend hohen technischen, aber nicht zuletzt auch rein organisatorischen Komplexität. Daher gilt es, einen praxisnahen, flexiblen Integrationsgrad sicherzustellen und dabei keine zu hohen Abhängigkeiten zu schaffen.

Gleichzeitig braucht es flexible und anwenderorientierte Self-Service Lösungen, um schnell maßgeschneiderte und businessorientierte Analysen und Planungen erstellen zu können – ohne exzessiv steigende Investitionen in langwierige Projekte und interne oder externe IT-Ressourcen.



„Die Umsetzung des initialen Projekts und auch die folgende operative Zusammenarbeit mit valantic ist stets offen, zielorientiert und auch in intensiven Projektphasen überaus professionell.“

**Tietje Voss**

Director Operations & IT  
bei Calida



# Lösung & Ergebnisse im Detail

Entwicklung einer Business und Self-Service orientierten, skalierbaren und end-to-end integrierten Analyse- und Planungslösung zur Steuerung integrierter Omni-Channel Prozesse

Die implementierte Analytics und Advanced Planning Architektur und Prozesse zeichnen sich durch eine hohe Business- und Anwenderorientierung aus:

- Klarer Businessfokus auf Basis eines einheitlichen und konsistenten Kennzahlensystems
- Workflowbasierte Planungsprozesse und Abbildung historisierbarer Freeze-Punkte
- Variable (Dis-)Aggregation entlang strategischer Kanal- und Kundensegmentierung
- Hohe Anwenderorientierung über funktionale und flexible Self-Service Architektur
- Agile Produktentwicklung aufgrund hoher Automation der Datenaufbereitung
- Intuitive Visualisierung übersichtlicher Management Dashboards

Gleichzeitig können technische Aufwände zur Weiterentwicklung und Wartung durch den Einsatz von state-of-the-art Technologien signifikant reduziert werden:

- Advanced Analytics: IBM Cognos Analytics
- In-Memory Planung: IBM Planning Analytics (TM1)
- Datenhaltung: Microsoft SQL Server Enterprise Edition
- DWH Automation durch einen DWH Generator und
- Business Intelligence Markup Language (Biml)

„Das gemeinsame Projekt mit CALIDA ist von einer partnerschaftlichen, vertrauensvollen und konstruktiven Zusammenarbeit auf Augenhöhe geprägt.“

**Marc Philipp**

Geschäftsführer bei  
valantic XPA





## Implementierung

### Langfristiger Fokus bei agiler Produktentwicklung und partnerschaftlicher Zusammenarbeit

Die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen CALIDA und valantic begann im ersten Quartal 2019 im Rahmen des Pitches zur Implementierung einer neuen Analytics und Advanced Planning Lösung. „Wir haben uns für valantic als Implementierungspartner entschieden, da uns sowohl die prozessuale Beratungskompetenz als auch das technische Basis-Know-how im IBM-Umfeld überzeugt haben.“, sagt Tietje Voss, Director Operations & IT. Die Zusammenarbeit war über die Projektlaufzeit von ca. 2 Jahren sehr intensiv, da zum einen ein fragmentiertes bestehendes System abgelöst und zum anderen bisher noch nicht existente integrierte Prozesse etabliert werden mussten. Allerdings wurden bereits nach wenigen Wochen signifikante gemeinsame Erfolge erzielt, welche als starke Vertrauensbasis für die weitere Zusammenarbeit dienten.



## Data Warehouse Automation

### Zukunftsfähige technische Basis und Harmonisierung business-orientierter KPIs als strategischer Erfolgstreiber

Basis ist ein Enterprise Data Warehouse (EDWH), ein Automatisierungswerkzeug und Biml als Staging Tool, das den Daten-Load aus unterschiedlichen Quellen ins EDWH übernimmt. Primärer Projektfokus war allerdings die Harmonisierung eines unternehmensweiten KPI-Systems von über 50 operativen und strategischen Kennzahlen zur Planung und Steuerung des Geschäftsbetriebs. Diese sind über ein Präfix jederzeit eindeutig identifizierbar. Außerdem sind die Attribute nun über alle Geschäftsbereiche standardisiert. Die Abstimmung dieser Kennzahlen war neben den eher feststehenden Kennzahlen wie Herstellkosten gerade im Omni-Channel Umfeld nicht immer trivial – jeder Sales Channel verwendet oftmals unterschiedliche Umsatzvarianten und kanalspezifische Messgrößen wie bspw. die Conversion Rate. Auf Basis dieser Grundlagendefinition und der notwendigen Verknüpfung der Quellsysteme, fließen nun alle Ergebnisse automatisiert ins EDWH und stehen den Key Usern flexibel und entsprechend der definierten Use Cases zur Verfügung. Relevante Berichte werden über die neue Plattform automatisiert versendet und die KeyUser können Änderungen an Reports und Dashboards selbständig durchführen, Programmierkenntnisse sind dafür nicht mehr erforderlich.

Aktuell sind bei CALIDA insgesamt sechs KeyUser definiert, die auf diese Weise Anforderungen ohne Umweg über die IT schnell effizient umsetzen. Ein regelmäßiges Business Intelligence Competence Center sichert die kontinuierliche und agile Weiterentwicklung ab.

# Financial Sales Planning auf Basis harmonisierter Kanal- und Kundensegmentierung

## Effiziente Abstimmung der top-down und bottom-up Planungen

Nach der Einführung von IBM Cognos Analytics wurden in einer zweiten Projektphase die Planungsprozesse zum Teil neu entwickelt und erstmalig im Planungstool IBM Planning Analytics zentral abgebildet. In Verbindung mit IBM Cognos Analytics werden so langfristig konsistente Plan-/Ist-Abweichungsanalysen und damit eine strategische Steuerung aller Vertriebskanäle und entsprechender Folgeprozesse ermöglicht.

„Genauso wie die Vereinheitlichung der Kennzahlen und Attribute, war es vor allem die Grundlagenarbeit zur Definition der Planungshierarchien und -parameter, in der über die fragmentierten Systeme und unterschiedlichen Anspruchsgruppen die zentrale Herausforderung lag.“, erinnert sich Voss. Infolgedessen wurde erreicht, dass die Planungen sowohl strategisch konsolidiert, als auch bis in die letzte operative Einheit disaggregiert werden können.

Auf Basis dieser unterschiedlichen Aggregationsstufen können die Planungen auch entsprechend der Anforderungen der Folgeprozesse wie bspw. Produktions- oder Kapazitätsplanungen aufbereitet und zum ersten Mal vereinheitlicht genutzt werden. Gleichzeitig wurde sichergestellt, dass entlang der jährlichen Finanzplanung die unterschiedlichen

Freeze-Punkte gesetzt und die Planungen auch dahingehend historisiert und als Aufsatzpunkt für zukünftige Planungsvarianten genutzt werden können. So entsteht die Basis für ein treiberbasiertes lernendes System, welches in einer weiteren Ausbaustufe Vorschläge für die Entwicklung der Unternehmenskennzahlen anhand definierter Szenarien generieren kann.

IBM Planning Analytics auf Basis TM1 ist eine marktführende Enterprise Planungslösung, die kollaborative Planung, Budgetierung und Vorhersagemodelle ermöglicht und beliebig skalierbar ist. Bei TM1 handelt es sich um eine hoch performante In-Memory-Datenbank, welche eine unbegrenzte Anzahl von „Was-wäre-wenn-Szenarien“ erlaubt. So können Auswirkungen von Entscheidungen zunächst analysiert und simuliert werden, bevor sie final umgesetzt werden. Durch „Sandboxing“ können beliebig viele Varianten simuliert werden, um dann die strategisch beste Entscheidung treffen zu können. So werden Grenzen der manuellen Planung effizient überwunden. Als vollständig integrierte Planungslösung von der strategischen über die taktische bis hin zur operativen Planung hilft Planning Analytics dabei isolierte Planungsinself zu eliminieren und alle Unternehmensprozesse miteinander zu vernetzen.





# Agile und kontinuierliche Weiterentwicklung

**Auf Basis enger und partnerschaftlicher Zusammenarbeit – ohne das langfristige Ziel aus den Augen zu verlieren**

„Das gemeinsame Projekt mit CALIDA ist von einer partnerschaftlichen, vertrauensvollen und konstruktiven Zusammenarbeit geprägt, die allen Projektteilnehmern Freude bereitet hat. Ich habe das Feedback als sehr wertschätzend wahrgenommen“, betont Marc Philipp, Geschäftsführer und Managing Director der valantic XPA. Anfangs haben sich CALIDA und valantic auf die Optimierung der Analysen konzentriert. Danach ging es darum, die Genauigkeit und Transparenz in den Planungsprozessen zu erhöhen und diese mit einem transparenten Planungskalender und Verantwortlichkeiten zu versehen.

„Prinzipiell ist ein solches Projekt nie richtig abgeschlossen, denn es gibt immer wieder neue Ideen“, erklärt Philipp. Ein wesentlicher Vorteil der neuen, mit valantic realisierten Lösung ist dabei auch: CALIDA kann Änderungen in Eigenarbeit durchführen, zum Beispiel über einfache Konfigurationstabellen und Updates. Nach Abschluss der beiden Teilprojekte zur Einführung von IBM Cognos Analytics und IBM Planning Analytics rücken langfristig weitere Optimierungen vor allem auch im Endkunden-, Produktions- und Logistikumfeld in den Fokus. Gerade bei der Konzeption und Definition der Datenquellen dieser Optimierungen wird CALIDA sicherlich auch weiterhin auf das Know-how und die Expertise von valantic zurückgreifen.



## Über valantic

valantic ist die N°1 für die Digitale Transformation und zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften am Markt. Dabei verbindet valantic technologische Kompetenz mit Branchenkenntnis und Menschlichkeit. Über 500 Blue Chip Kunden vertrauen bereits auf valantic – davon 28 von 40 DAX-Konzernen und ebenso viele der führenden Schweizer und österreichischen Unternehmen. Mit mehr als 2.000 spezialisierten Solutions-Beratern\*innen und Entwickler\*innen und einem Umsatz von rund 250 Mio. Euro in 2021e ist valantic in Deutschland, Österreich und der Schweiz an 24 Standorten und international an weiteren 8 Standorten vertreten. Valantic organisiert sich in einer einzigartigen Struktur aus Competence Centern und Expertenteams – immer genau auf die Digitalisierungsbedürfnisse von Unternehmen abgestimmt. Von der Strategie bis zur handfesten Realisation. Das Leistungsspektrum umfasst die Bereiche Digital Strategy & Analytics, Customer Experience (CX), SAP Services und Supply Chain Excellence sowie Financial Services Automation.



## Möchten Sie mehr erfahren?

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte unsere Website unter: [www.valantic.com](http://www.valantic.com)

### Kontaktieren Sie uns jetzt!

Svenja Carstensen  
[svenja.carstensen@ba.valantic.com](mailto:svenja.carstensen@ba.valantic.com)

valantic XPA AG