

valantic




AMANNGIRRBACH

VALANTIC – SUCCESS STORIES DES DIGITALEN JETZT!

Dentaltechnikspezialist Amann Girrbach erhöht mit Anaplan **Effizienz und Performance der Sales-Planung**

Das Unternehmen: Amann Girrbach

Seit über 40 Jahren und zwei Generationen ist Amann Girrbach im Einsatz für den digitalen, restaurativen Workflow in der Zahnheilkunde. Geführt mit Leidenschaft und der Liebe zum Handwerk ist das Unternehmen ein bevorzugter Partner, wenn es darum geht, die digitale Transformation in der Zahnmedizin zu meistern. Am Produktionsstandort im „Silicon Valley der Alpen“, in Vorarlbergs Rheintal, entwickelt und produziert Amann Girrbach als Vorreiter der dentalen CAD/CAM-Technologie mit Leidenschaft Produkte, Lösungen und Services, die den Weg in die Zukunft der digitalen Zahnmedizin mit neuen Behandlungsmethoden und neuen

Formen der Zusammenarbeit weisen: ausgereifte Workflowlösungen, in denen Softwaresysteme eine zentrale Rolle spielen. Hochqualitative Materialien, ein starker technischer Service mit global aufgestelltem Helpdesk sowie Ausbildungsangebote und Trainings runden das Portfolio ab.

Amann Girrbach schafft einen dentalen Arbeitsalltag, der Zahnarztpraxen und Dentallabore sowie Praxislabore weltweit noch besser miteinander verbindet. Und am Ende eines perfekt abgestimmten Prozesses wartet die größte Belohnung: das Lächeln des Patienten.

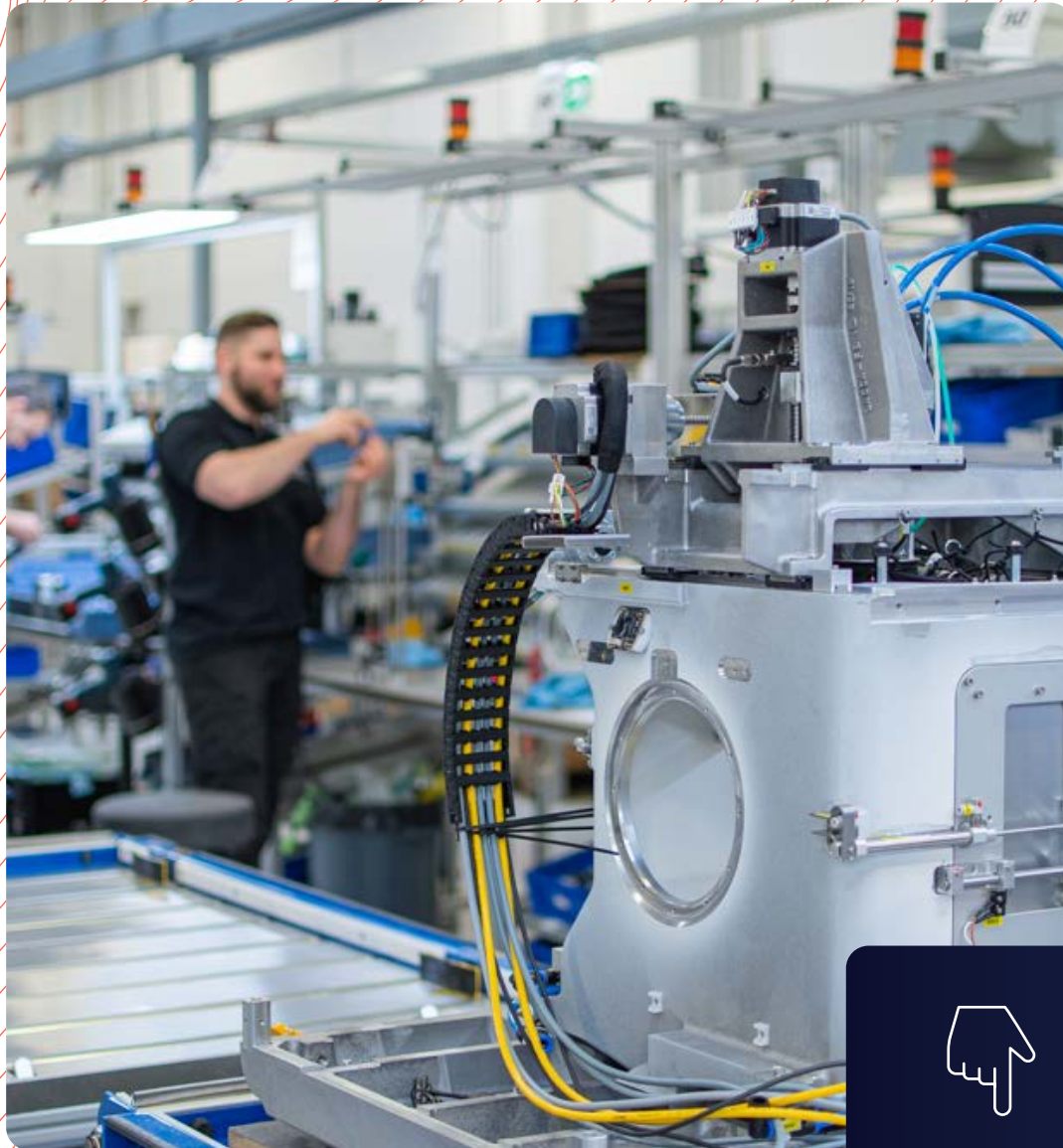




Die Herausforderung

Eine präzise Sales-Planning-Lösung mit Forecast, Budget- und Mittelfrist-Planung

Amann Girrbach hatte mit einem Beratungsunternehmen bereits eine Sales-Planning-Lösung in Anaplan aufgebaut, aber die erreichten Ergebnisse fielen nicht zufriedenstellend aus. Unter anderem war die Performance der Kalkulationen und Prognosen zu langsam und die eingesetzten Modelle entsprachen nicht bewährten Best Practices. valantic wurde hinzugezogen und hat mit seinen erfahrenen Anaplan-Berater*innen das Projekt Richtung Erfolg gewendet.



Lösungen und Ergebnisse **im Detail**

- Eine funktionierende, performante und präzise Sales-Planning-Lösung auf Basis von Anaplan
- Restrukturierung des Planungsmodells und Beheben von Fehlern
- Anpassung an Best Practices und an aktualisierte Anforderungen
- Forecasting für die nächsten Monate des laufenden Geschäftsjahres
- Detaillierte Budget-Planung für das nächste Jahr
- Mittelfristplanung für das übernächste und darauffolgende Jahr
- Wissenstransfer und Schulung/Coaching der Business-Anwender



Drei Vorteile auf einen Blick:

- Präzisere Sales- und Budget-Prognosen
- Schnelle, effiziente Umsatzplanung
- Output/Stückzahlen dient als Basis für die Produktion

Die Projektgeschichte

Amann Girrbach ist sehr zufrieden und lobt besonders die hohe Performance und Konnektivität der integrierten Planungslösung Anaplan. Manuelle Aufwände sinken signifikant.

Die Berater*innen von valantic kamen als Retter*innen in der Not, denn Amann Girrbach war mit dem bisherigen Verlauf des Sales-Planning-Projektes auf Basis von Anaplan, bei dem ein anderes Beratungshaus federführend war, nicht zufrieden. Einige wichtige Anforderungen wurden nicht zufriedenstellend erfüllt und auch die Performance ließ zu wünschen übrig.

Es ging deshalb zunächst darum, das Vertrauen des Kunden in einen erfolgreichen Projektabschluss wiederherzustellen.

Das ist valantic durch ein zielgerichtetes, aber auch flexibles Projektmanagement vollumfänglich gelungen. Nach einer Bestandsaufnahme des Planungsmoduls haben die erfahrenen Berater*innen einen Meilensteinplan erstellt, der sequentiell abgearbeitet wurde. Nach jedem Meilenstein hatte Amann Girrbach die Option, das Planungsprojekt zu beenden, wenn die gestellten Anforderungen nicht zufriedenstellend erfüllt waren.



Das von valantic und Amann Girrbach gemeinsam durchgeführte Sales-Planning-Projekt, an das höchste Qualitätsmaßstäbe angelegt wurden, stand daher von Anfang an unter einem sehr hohen Erfolgsdruck. Der aufgestellte Meilensteinplan bestand aus den drei Phasen (1) Forecast für das laufende Geschäftsjahr, (2) Budgetplanung für das nächste Jahr und (3) Mittelfristplanung (MIP) für das übernächste und darauffolgende Jahr. Die Planungsverantwortlichen von Amann Girrbach sollten dadurch in die Lage versetzt werden, in verschiedenen Granularitäten und Zeithorizonten den Umsatz pro Produkt und Region zu planen und daraus Kosten, Umsätze und Erlöse abzuleiten.



So plant Amann Girrbach

„**Mehrmals pro Jahr werden bei uns die zukünftigen Monate für das aktuelle Jahr geplant. Die Planwerte der vergangenen Monate werden durch tatsächliche Werte ersetzt**“, erläutert Petra Bernsteiner, Teamleiterin Controlling bei Amann Girrbach, den Planungsprozess. **„Zuerst planen die Produktmanager top-down. Hier wird je nachdem auf Stückzahlen oder Net Sales Ebene geplant. Dann übernehmen die Sales Manager und planen den Nettoumsatz pro Produktgruppe und Land. Anschließend können noch eventuelle Anpassungen vom Controlling vorgenommen werden“**, erklärt sie weiter.

valantic hat sämtliche Anforderungen von Amann Girrbach und bewährte Best Practices in Anaplan umgesetzt. Dazu gehörten zum Beispiel effizientere Datenstrukturen, eine übersichtlichere Anordnung der einzelnen Module und die Reduktion unnötiger Komplexität, die nur Ballast bedeutet und die Performance ausbremst. Auch bei der Optimierung der Geschäftsprozesse und Berechnungslogiken haben die Teams von valantic und Amann Girrbach sehr gut zusammengearbeitet.

„**Wir haben alle technischen und planerischen Details bestmöglich erklärt**“, erinnert sich Daniel Badura, Projektleiter und Senior Consultant bei valantic. **„Ein guter Wissenstransfer ist sehr wichtig. Das hat zum einen das Vertrauen von Amann Girrbach in die Planungssoftware weiter gestärkt und das kundeninterne Team zum anderen in die Lage versetzt, Anaplan nach erfolgreichem Abschluss des Projektes selbständig weiterzubetreiben“**, erläutert er weiter.

„**Das Planungsprojekt war, trotz eines holprigen Starts mit einem anderen Beratungsunternehmen, ein voller Erfolg. Wir können nun effizienter, schneller und präziser unsere Umsätze planen und daraus die benötigten Stückzahlen für die Produktion ableiten**“, freut sich Petra Bernsteiner, Teamleiterin Controlling bei Amann Girrbach. Auch über Folgeprojekte wurde gesprochen. Es gab bereits ein erstes Gespräch zum Thema S&OP-Planung, für das sich Anaplan ebenfalls hervorragend eignet.



Petra Bernsteiner
Teamleiterin Controlling
bei Amann Girschach

„Wir haben mit Anaplan eine riesige Verbesserung erreicht. Das Projekt war ein voller Erfolg und wir sehen viel weiteres Potenzial.“



Daniel Badura
Projektleiter und Senior Consultant bei
valantic

„Ein guter Wissenstransfer ist sehr wichtig. Das Team von Amann Girschach ist dadurch in der Lage, Anaplan nach erfolgreichem Abschluss des Projektes selbständig weiterzubetreiben.“

Über **valantic**

valantic Business Analytics (valantic BA) ist Teil der valantic Gruppe (www.valantic.com). Wir beraten Unternehmen bei der Einführung und Umsetzung von Digitalisierungsstrategien und sind ausgewiesene Spezialisten*innen für Lösungen zur Unternehmenssteuerung (Business Analytics, Connected Planning, Big Data, Data Warehousing, Predictive Analytics). Seit über zwei Jahrzehnten begleiten wir unsere Kunden (u.a. Pharma, Handel, Produktion, Banken und Versicherungen) stets erfolgreich und partnerschaftlich.

valantic gilt als Marktführer der digitalen Transformation und zählt zu den besten Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften mit über 4.000 Entwickler*innen und Berater*innen weltweit.



Sie wollen mehr erfahren?

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website unter: www.valantic.com

Kontaktieren Sie uns jetzt!

info@ba.valantic.com

CH: +41 43 2551 600

D: +49 40 22632480