

valantic

SUCCESS STORIES DES DIGITALEN JETZT!



Lehmann&Voss bringt aktuelle Forecasts, Transparenz und Präzision in Absatz- und Kapazitätsplanung



Das Unternehmen: Lehmann&Voss

Lehmann&Voss&Co.KG ist ein traditionsreiches, 1894 in Hamburg gegründetes Chemieunternehmen. Gemeinsam mit seinen Tochtergesellschaften bietet Lehmann&Voss durch die flexible Kombination der drei Beschaffungswege Distribution, Handel und Produktion ein breites Angebot an chemischen und mineralischen Spezialitäten. Zum umfangreichen Portfolio gehören zum Beispiel Granulate, Kunststoffe, Kautschuk, Gummi, in Motoren verbaute Leistungskunststoffe und temperaturbeständige Farben, Lacke und Öle.

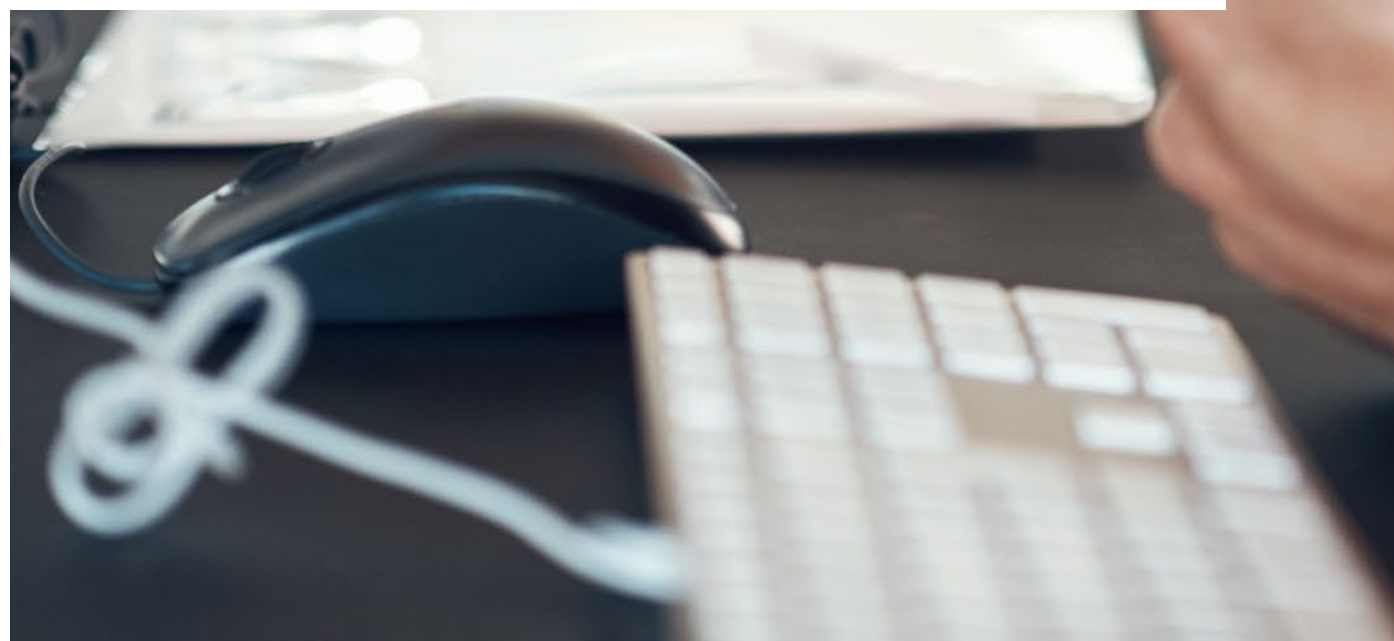
Stand heute beschäftigt das Unternehmen etwa 600 Mitarbeitende und bedient etwa 7.000 Kundenunternehmen weltweit. Lehmann&Voss betreibt eigene Forschungslabore, Anwendungsberatungen und ist neben dem Hauptsitz in Hamburg mit vier Produktionsstandorten und 18 Niederlassungen, unter anderem in den USA, England und China vertreten.

Herausforderung & Ziel

Digitalisierung und Globalisierung der Absatz- und Kapazitätsplanung

Große Teile der Absatz- und Kapazitätsplanung haben die Mitarbeitenden bei Lehmann&Voss über manuelle Arbeiten abgedeckt. Viel Zeit hat zum Beispiel die manuelle Datenaufbereitung und -analyse verschlungen. Der Abgleich der Planungsvorgaben mit den erreichten Ergebnissen erfolgte nicht in Echtzeit auf Grundlage aktueller Daten, sondern je nach Geschäftsbereich im Wochen- oder Monatsrhythmus oder „auf Zuruf“.

Das Ziel von Lehmann&Voss bestand darin, einen gemeinsamen Planungsprozess für alle Geschäftsbereiche zu schaffen, standardisierte Arbeitsabläufe zu definieren, relevante KPIs durchgehend zu überwachen und letztendlich auch die Kosten und Aufwände zu reduzieren.



Lösungen & Ergebnisse im Detail

Über externe Partner und in Workshops ist Lehmann&Voss auf die integrierte Planungslösung APOLLO gestoßen. valantic war nach der ersten Evaluierung auf der Short-List unter den Top-3-Anbietern und hat dann im anschließenden Testcase die Planer*innen und Entscheider*innen bei Lehmann&Voss überzeugt. APOLLO erhielt den Zuschlag und das Projektteam ging im August 2021 an den Start.

„Wir haben eine Menge erreicht und sind richtig gut geworden, herzlichen Dank an die Kolleg*innen von valantic für die sehr gute Zusammenarbeit!“, bedankt sich Christian Rohwer, Leiter Materialwirtschaft bei Lehmann&Voss.

Vor APOLLO hatten die Geschäftsbereiche von Lehmann&Voss eine Excel-Tabelle auf höherer Granularität im Einsatz und haben ihre erstellten Forecasts in SAP hinterlegt. In der Regel ein Mal pro Jahr gab es eine große, mit Hilfe von Excel erstellte Planung, woraus dann die Umsatzplanung und die langfristige Geschäftsentwicklung abgeleitet wurde. **„Das Ganze war sehr manuell und abstimmungsintensiv, davon wollten wir weg“,** beschreibt Christian Rohwer die Ausgangslage.

Häufig in der Produktions- und Kapazitätsplanung auftretende Aufgabenstellungen lassen sich mit einer größtenteils manuellen Planungslösung kaum zeitnah und effizient lösen. Ein Beispiel: Reichen die vorhandenen Ressourcen für eine termingerechte Auftragsbearbeitung aus oder sollten externe Partner zur Fremdfertigung eingesetzt werden? Integrierte Planungslösungen unterstützen die Planungsverantwortlichen, solche und weitere Herausforderungen zeitnah und teilautomatisiert zu lösen.



Die Absatzplanungsdaten wie Kundenbedarfe und Aufträge kommen – auswählbar unter anderem nach Sparten, Geschäftsbereichen bis hinunter zum Einzelkunden – aus dem SAP ERP und werden in APOLLO hochgeladen. Fachkolleg*innen führen danach Anpassungen an den Absatzmengen, den Bedarfen der Kunden durch. Im Anschluss besprechen die S&OP-Manager*innen die angepasste Absatzplanung mit den Führungskräften aus Vertrieb, Produktion und Einkauf, um zu einem abgestimmten Vorplanbedarf zu kommen.

Produktions- und Kapazitätsplanung ist ein trickreiches, nicht vor Überraschungen gefeites Business. **„Wir simulieren eine Produktion, die Auslastung des Fachpersonals und der Produktionsmaschinen. Aber was passiert, wenn unser Absatz zum Beispiel um 20 Prozent einbricht?“**, erzählt Daniel Copius, Head of Product Supply Management bei Lehmann&Voss, aus seinem Arbeitsalltag. Auch könne es vorkommen, dass Vorkomponenten oder Rohstoffe nicht in der geplanten und für die Produktion benötigten Menge angeliefert werden. **„Mit APOLLO sind wir in der Lage, schnell derartige Veränderungen zu simulieren, darauf zu reagieren und unsere Verpflichtung gegenüber unseren Kunden genau zu erfüllen“**, bestätigt Copius. **„Die Stärke von APOLLO mit TM1 sind die Simulationsmöglichkeiten. Durch die Integration von Modulen für unterschiedliche Experten entlang des S&OP-Prozesses ermöglicht APOLLO die optimale Integration von Wissen in Kombination mit standardisierten Berechnungsregeln“**, fährt er fort.





„Unsere Planung ist durch APOLLO richtig gut geworden. Wir haben eine ganze Menge erreicht und wollen unsere Prozesse weiter optimieren“, resümiert Christian Rohwer, Leiter Materialwirtschaft bei Lehmann&Voss. Auch Michael Sowade, Senior Consultant bei valantic Business Analytics, bestätigt: **„Die Berater*innen und Implementierungspartner* innen von valantic konnten bei Lehmann&Voss ihre ganze Erfahrung und ihr planerisches Know-how einbringen. Die Zusammenarbeit mit den Kolleg*innen bei Lehmann&Voss war sehr zielführend und angenehm“.**

Die Absatzplanung ging im März 2022 live - das GoLive der Kapazitätsplanung erfolgte im Januar 2023. Mit dem integrierten Planungswerkzeug APOLLO hat Lehmann&Voss Datensilos beseitigt, Planungsprozesse automatisiert und alle, in den Planungsprozess eingebundenen Stakeholdern mit aussagekräftigen Dashboards und einer intuitiven Bedienoberfläche ausgestattet. Dadurch ermöglicht APOLLO eine transparente Sicht auf Geschäftseinheiten wie Sales und SCM.

Die Planer von Lehmann&Voss können zielführend und proaktiv auf Veränderungen am Markt reagieren. Durch die modulare Architektur von APOLLO lässt sich der Leistungsumfang außerdem schnell und mit geringen Aufwänden erweitern.



„Die Planungslösung APOLLO hat uns einen Riesenschritt nach vorne gebracht. Wir konnten manuelle Aufwände und Kosten drastisch reduzieren und sind heute in der Lage, sehr agil und transparent unsere Absatz- und Kapazitätsplanung anzupassen.“

Christian Rohwer
Leiter Materialwirtschaft bei Lehmann&Voss

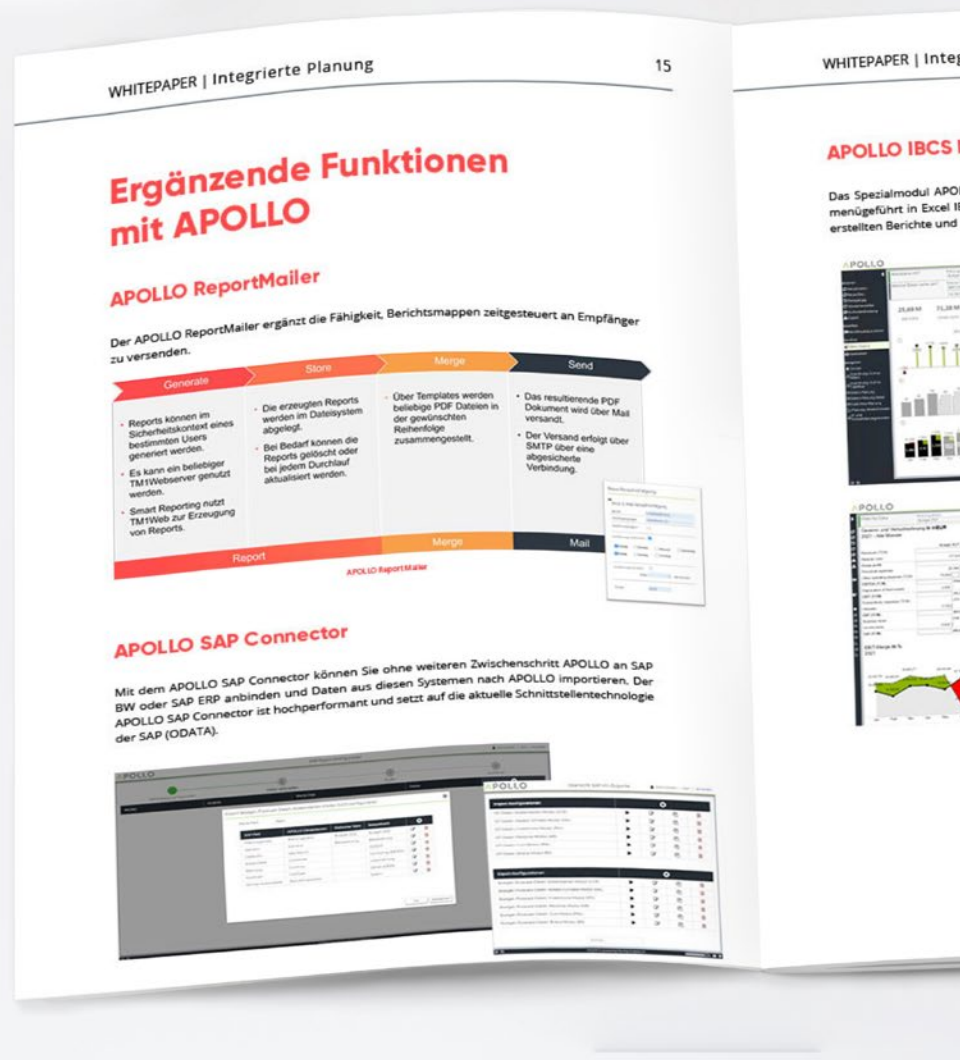
„Mit APOLLO sind wir in der Lage, schnell derartige Veränderungen zu simulieren, darauf zu reagieren und unsere Verpflichtung gegenüber unseren Kunden genau zu erfüllen. Die Stärke von APOLLO mit TM1 sind die Simulationsmöglichkeiten. Durch die Integration von Modulen für unterschiedliche Experten entlang des S&OP-Prozesses ermöglicht APOLLO die optimale Integration von Wissen in Kombination mit standardisierten Berechnungsregeln“

Daniel Copius
Head of Product Supply Management bei Lehmann&Voss



Weitere Informationen zu APOLLO finden Sie in unserem [Whitepaper](#):

Zum Whitepaper



APOLLO: Business-Mehrwerte durch eine agile, integrierte Planung

Die integrierte Planungslösung APOLLO arbeitet auf Grundlage der mehrfach von Gartner und dem Business Application Research Center (BARC) ausgezeichneten Planungssoftware IBM Planning Analytics with Watson (PA), ausgestattet mit IBM TM1, dem leistungsstarken, multidimensionalen Datenbanksystem für anspruchsvolle OLAP-Anwendungen. Mit der Planungslösung APOLLO des valantic Technologiepartner Virtivity integrieren Unternehmen Ist- und Plandaten, Top-Down-Vorgaben und Bottom-up-Planung, operative und strategische Planung, Simulation und Optimierung zu einer Planung aus einem Guß.

Seit Jahren liefert APOLLO auf IBM TM1 die höchste Performance und Zuverlässigkeit. APOLLO-Kunden planen mit dem Besten, was der Markt zurzeit zu bieten hat. APOLLO ebnet Lehmann&Voss den Weg zur integrierten, strategischen und operativen S&OP

Planung, zu genaueren Reportings, Vorhersagen und Analysen in der Absatz- und Kapazitätsplanung.



Vier Vorteile auf einen Blick:

- Stark reduzierte Kosten
- Drastisch verringerte manuelle Aufwände
- Beste integrierte Planungslösung, die der Markt zu bieten hat
- Agil, schnell und flexibel auf Veränderungen reagieren und Chancen nutzen

Sie wollen mehr erfahren?

**Weitere Informationen finden Sie auf
unserer Website unter:**



www.valantic.com

oder sprechen Sie uns an!



info@ba.valantic.com



D: +49 40 2263 2480

CH: +41 43 2551 600