

valantic



VALANTIC – SUCCESS STORIES DES DIGITALEN JETZT!

Motor-service automatisiert
Bedarfsprognosen für 15.000
Artikel, optimiert Prozesse und
erhöht Prognosegenauigkeit



Das Unternehmen: Motorservice

Motorservice ist ein führendes Handelsunternehmen für den freien Ersatzteilmarkt und vertreibt Motorkomponenten für Pkw, Nkw, Züge und Schiffe weltweit. Mit den Premiemarken Kolbenschmidt, Pierburg, TRW Engine Components und der Marke BF bietet Motorservice seinen Kunden aus Handel und Werkstatt ein breites, etwa 15.000 Artikel umfassendes Sortiment in Spitzenqualität.

Die Motorservice Gruppe beschäftigt knapp 1000 Mitarbeitende weltweit (Stand Oktober 2023) und unterhält neben dem Headquarter in Deutschland Tochtergesellschaften in Frankreich, Tschechien, Spanien, der Türkei, China, Brasilien, Italien und Singapur. Die Gruppe ist die Vertriebsorganisation für die weltweiten Aftermarket-Aktivitäten des Rheinmetall-Konzerns.





Die Herausforderung: Einführung einer **High-Level-Planungslösung** für automatisierte, granulare Bedarfsprognosen

Die alte, auf MS Excel basierende Planung erschwerte durch zeitaufwändige, manuelle Arbeiten die Planungs- und Abstimmungsprozesse über die Hierarchieebenen. Die manuelle Ermittlung von Daten aus zusätzlichen Systemen machte den Planungsverantwortlichen zusätzlich

zu schaffen. Gesucht war deshalb eine High-Level-Planungslösung zur Automatisierung von Planungsprozessen und zur Bündelung aller relevanten Informationen in einem System. Das Management von Motorservice entschied sich nach einer Evaluierungsphase für SAP IBP Demand.

Lösungen und Ergebnisse **im Detail**

Die Berater*innen und PLM-Spezialist*innen von valantic haben gemeinsam mit Motorservice ein Feinkonzept erstellt und die High-Level-Planungssoftware SAP IBP Demand iterativ nach einer hybriden Projektmethodik implementiert. Nach dem erfolgreichen Abschluss des Implementierungsprojektes folgte eine HyperCare-Phase und daran anschließend die Überleitung in den Support.

High-Level Planungslösung

- Konzeptionierung, Planung und Implementation von SAP IBP Demand Planning inklusive HyperCare- und Support-Leistungen

Ergebnisse und Business Benefits

- Langfristige Prozessoptimierung durch vollständige und transparente Berücksichtigung aller Parameter wie historische Aufträge, Stornos, Warenverfügbarkeit u.a. , die die Bedarfsprognose beeinflussen
- Langfristige Verbesserung der Verfügbarkeit durch optimal kalkulierte Bedarfsprognosen
- Bessere Planung von Lieferantenbestellungen
- Durch Alarme (Alerts) getriebenes, zeitnahes Exception Management
- Systematische Ablage von Dokumenten und Kommentaren
- Reduzierung der Lost Sales

Drei Vorteile auf einen Blick:



Effizientere Planungs-Prozesse



Signifikante Verbesserung der Prognosegenauigkeit



Optimierte Lagerbestände

„SAP IBP arbeitet sehr, sehr schnell, die meisten Alternativprodukte sind deutlich langsamer“

Motorservice ein internationales Handelsunternehmen, das die Märkte weltweit mit Motorkomponenten für Personenkraftwagen, Lastkraftwagen und Nutzfahrzeuge, Züge und Schiffe beliefert. Die Beschaffungsplanung haben die Planungsverantwortlichen der Gruppe bislang mithilfe von MS Excel durchgeführt. „Wir mussten zur Erstellung der Prognosen auf viele unterschiedliche Datenquellen zurückgreifen und der Zeitaufwand war sehr hoch“, erklärt Viktor Schlothauer, Manager Sales Coordination bei Motorservice International. „Wir bedienen viele tausend Kunden in mehr als 140 Ländern und benötigen ein Planungssystem, das uns auf Knopfdruck alle planungsrelevanten Informati-

onen liefert. Mit Excel ist das eher schwierig zu bewerkstelligen“, ergänzt er. Die Standardfunktionalität des SAP Backend wiederum konnte nicht alle Wünsche von Motorservice vollumfänglich erfüllen. Denn gefordert war ein High-Level-Planungssystem zur Ermittlung automatischer Bedarfsprognosen pro Artikel, Land, Region, Partner und Kunden, um die Planungsprozesse insgesamt effizienter zu gestalten und Transparenz für andere Geschäftsbereiche zu schaffen. Nach einer Evaluierungsphase gemeinsam mit valantic fiel die Wahl auf die Top-Planungslösung SAP IBP Demand, die auch Excel als Frontend-Werkzeug anbietet.



Die Berater*innen von valantic haben ein Feinkonzept für die Kernprozesse in der Budget-, Sales- und Demand-Planung erstellt und haben danach SAP IBP Demand iterativ und nach einer hybriden Projektmanagementmethodik implementiert. Der hybride Implementierungsansatz von valantic besteht aus einer Kombination strukturierter Phasen und klar definierter Meilensteine. Er wahrt gleichzeitig aber auch die nötige Flexibilität, um bei der Implementierung schnell und effizient priorisierte Aufgabenstellungen umsetzen zu können.

SAP IBP Demand: Bedarfsprognosen signifikant verbessern

Die Motorservice Gruppe plant im monatlichen Rhythmus jeweils eine Bedarfsprognose für die kommenden 12 Monate. Die Planung mit SAP IBP Demand generiert viele signifikante Vorteile: Sie berücksichtigt vollständig und transparent sämtliche Parameter, die die Bedarfsprognose beeinflussen. Dadurch verbessert sich die Prognosegenauigkeit und langfristig die Verfügbarkeit der Produkte.

Ein weiteres Beispiel: Einige Unternehmenskunden bestellen ihre Artikel sporadisch in großen Mengen – je nach Bedarf. Dies stellt die Planer in der langfristigen Planung vor Herausforderungen. Mit SAP IBP Demand kann Motorservice starke Bedarfsschwankungen leichter identifizieren und durch einen festgelegten Algorithmus glätten. Durch dieses Vorgehen wird das Risi-



Viktor Schlothauer
Manager Sales Coordination bei
MS Motorservice International GmbH

„valantic hat mit SAP IBP unsere Anforderungen voll erfüllt. Langfristig streben wir einen internationalen Einsatz der Planungslösung an“

ko einer zu hohen Prognose und damit einer zu hohen Bevorratung deutlich reduziert.

„SAP IBP ist eine Cloud-Lösung und arbeitet sehr, sehr schnell. Die meisten Alternativprodukte sind deutlich langsamer. Die Motorservice Gruppe arbeitet mit den besten Lösungen, die der Markt aktuell zu bieten hat“, unterstreicht Oliver Keller, Managing Consultant bei valantic. In einem ersten Schritt hat valantic das Haupt-

quartier und Zentrallager der Motorservice Gruppe in Neuenstadt mit SAP IBP ausgestattet.

„Der GoLive der neuen High-Level-Planungslösung SAP IBP erfolgte im Oktober 2022, zum produktiven Einsatz kommt das System seit Januar 2023“, konkretisiert Keller. Weitere internationale Lagerstandorte der Motorservice Gruppe sollen in den nächsten Jahren folgen.



Über Motorservice

Die Motorservice Gruppe ist die Vertriebsorganisation für die weltweiten Aftermarket-Aktivitäten von Rheinmetall. Sie ist ein führender Anbieter von Motorkomponenten für den freien Ersatzteilmarkt.

Mit den Premiummarken Kolbenschmidt, Pierburg, TRW Engine Components sowie den Marken BF und turbo by Intec bietet Motorservice seinen Kunden aus Handel und Werkstatt ein breites und tiefes Sortiment in Spitzenqualität.

Über valantic

valantic ist die N°1 für die Digitale Transformation und zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Consulting-, Solutions- und Software-Gesellschaften am Markt. Dabei verbindet valantic technologische Kompetenz mit Branchenkenntnis und Menschlichkeit. Über 500 Blue Chip Kunden vertrauen bereits auf valantic – davon 32 von 40 DAX-Konzernen sowie eine Vielzahl internationaler Marktführer. Mit mehr als 4.000 Solutions-Berater*innen und Entwickler*innen und einem erwarteten Umsatz von mehr als 550 Mio. Euro in 2023(e) ist valantic in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Belgien, den Niederlanden und Portugal sowie an zahlreichen weiteren internationalen Standorten vertreten. valantic organisiert sich in einer einzigartigen Struktur aus Competence Centern und Expert*innenteams – 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, SAP Services, Smart Industries sowie Financial Services Automation.

<https://www.valantic.com/de/>

Sie wollen mehr erfahren?

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website unter:



www.valantic.com

oder sprechen Sie uns an!



info@sce.valantic.com



+49 89-578399-0