12. Sales and Operations Planning (S&OP)

Donnerstag, 27. Februar 2020 15:06

Wie ist es Ihnen ergangen in den letzten zwei Jahren?

- **Small Talk:**
  Wie ist es Ihnen in den letzten zwei Jahren ergangen?
  (Corona? Neue Aufgabe? Homeoffice? …)
  Wie ist es Ihrem Unternehmen in den letzten zwei Jahren ergangen?
  (Produktionsausfälle? Hat Produktivität gelitten? Größere Coronaausbrüche im Unternehmen?
  …

Sales and Operations Planning

- **Begriffsbestimmung:**
  Was bedeutet Sales and Operations Planning

• Abgleich von Vertrieb mit Kapazitäten • Zukunftsszenario • Belastbarere Prognosen aus den Vertriebsaussagen herleiten • Lieferfähigkeit bei möglichst guter Ressourcenauslastung • Abgleich Demand side und supply side

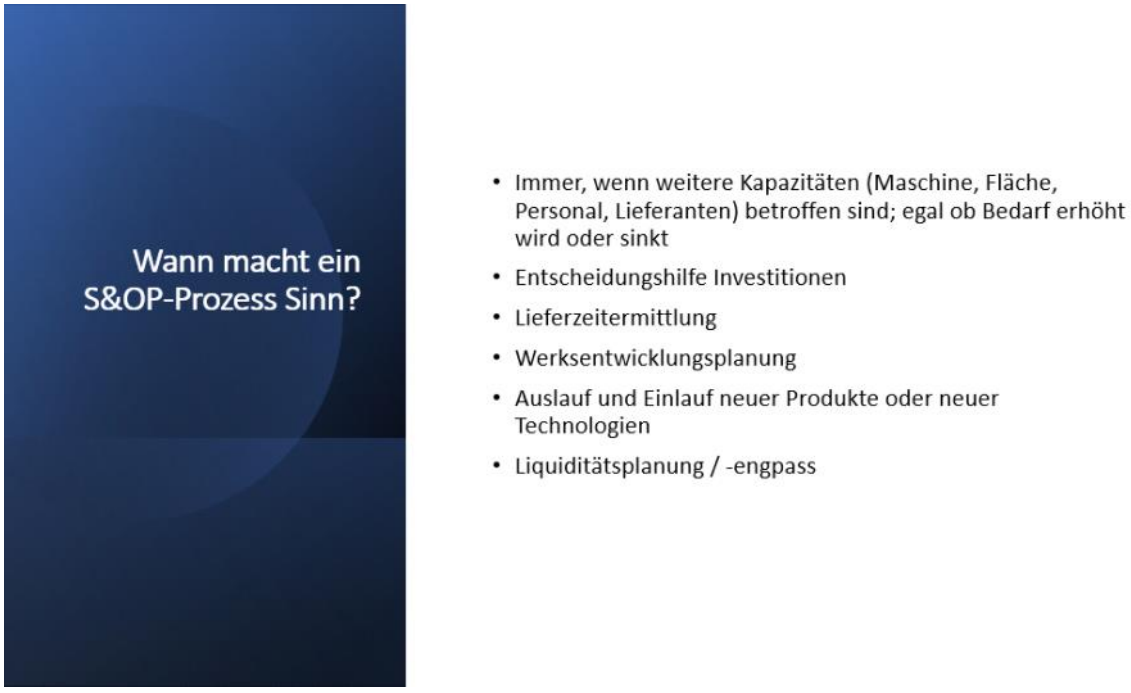
Offene Besprechungsthemen:

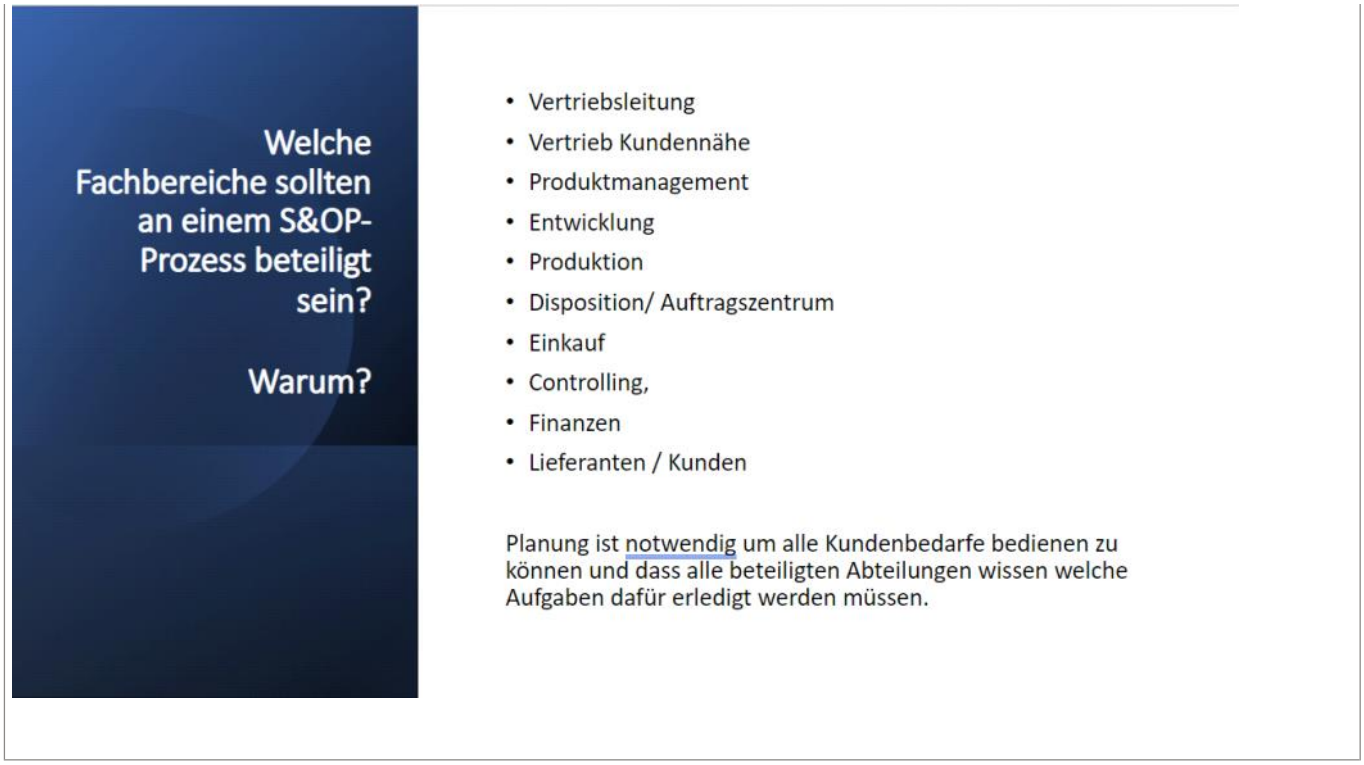
-
- **Statusaufnahme:**
  Verfügt Ihr Unternehmen über einen S&OP-Prozess?
  Wie gut funktioniert er? (1-5 Skala)

- **Statusaufnahme:**
  Welche Ressourcenengpässe bestehen bei Ihnen, die eine Abstimmung mit dem Vertrieb erforderlich machen?

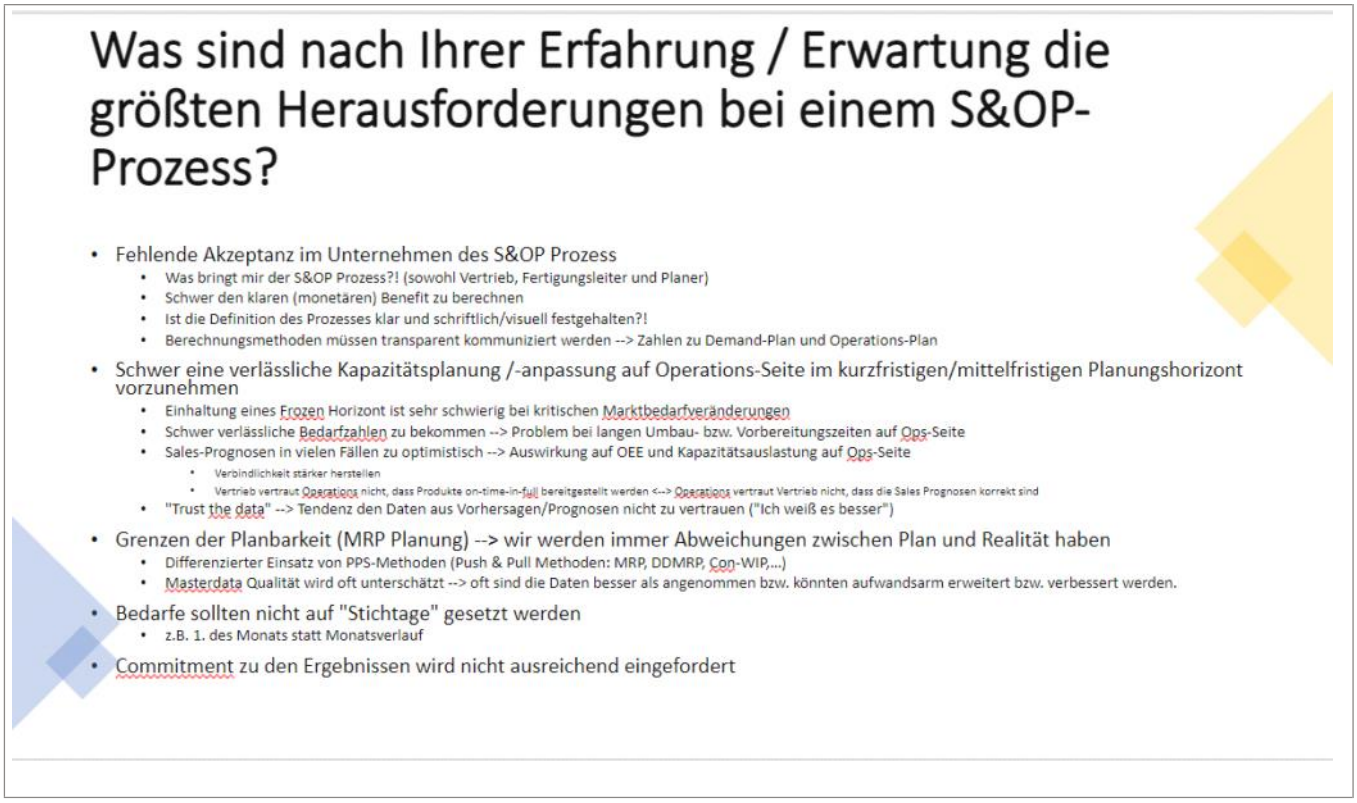
Primär bestehend folgende Engpässe:
- Maschinenkapazitäten zu knapp
- Personalkapazität zu knapp
- Kapazitäten der Lieferanten zu knapp

- **Workshop 1A:**
  Wann macht ein S&OP-Prozess Sinn?
  Welche Fachbereiche sollten an einem S&OP-Prozess beteiligt sein? Warum?





- **Workshop 1B:**
  Was sind nach Ihrer Erfahrung / Erwartung die größten Herausforderungen bei einem S&OP-Prozess?



- **Statusaufnahme:**
  Mit welchen Tools unterstützen Sie Ihren S&OP-Prozess?

Excel, SAP-APO, APO-Plantafel, SQL-basierte Oberflächen, BI-Tool (Cliqsense), ERP-Add-On-Tools

- **Workshop 2A:**
  Was erwarten Sie als Dispositionsverantwortliche vom Vertrieb?

Was erwarten Sie als Dispositionsverantwortliche vom Vertrieb?

- Wahrheit
- Korrekte Zahlen
  - Tiefstapeln, um hinterher sagen zu können, wir haben das Ziel übertroffen
  - Hochstapeln, um die Erwartungen der GF zu erfüllen
- Veränderungen/ Informationen mitteilen, egal in welche Richtung es geht
- Statusberichte (über Verhandlungen)
- Kundenwünsche mitteilen als Entscheidungshilfe – bringt dem Kunden eine Teillieferung etwas?
- Entscheidungshilfe bei Engpassplanung
- Verständnis für Beschaffung/ Produktion
- Monitoring von Kundenrahmenverträgen (Kunden rechtzeitig auf Folgevertrag ansprechen, wenn der Rahmen bevor die Menge komplette abgerufen ist)

- **Workshop 2B:**
  Was, denken Sie, erwartet der Vertrieb von der Disposition?

Was, denken Sie, erwartet der Vertrieb von der Disposition?

- Disposition = Produktionsplanung , SCP, "der Planer" auf Basis der Daten die aus dem Vertrieb kommen, Sicherheitsbestands-planung
- Der Vertrieb erwartet von der Disposition:
  - Verfügbarkeit der Produkte OTIF (On Time in Full)
  - Am besten Lagerbestand oder verbindliche Erfüllung von geplanten Aufträgen
  - Noch lieferfähiger als "geplant" -> Lieferfähigkeit
  - Flexibilität gegenüber dem Kunden (Eilaufträge, Mengen, Zeitflexibilität)
  - "Best planner gets first" -> Vertrieb greift gleichzeitig auf Bestände zu, Wiederspruch zur Realität, erzeugt Frust bei Konkurrenz um Materialbestände, Abhilfe durch methodische Ansätze z.B. über Kontingente
  - Monitoring der Bestände - Sicherung der geplanten Mengen (Wer ist genau verantwortlich, ggf. Aufgabe SCM global)
  - Informationen darüber, dass Liefertermine nicht eingehalten werden können (bei Auftragsfertigern)
    - Wie früh sollte Bescheid gegeben werden?
    - Vertrieb möchte auch direkt neuen Liefertermin, der oft noch nicht genannt werden kann

- **Statusaufnahme:**
  Sind bei Ihnen die Lieferanten | Kunden in den S&OP-Prozess eingebunden?

Feedbackrunde

- War gut, dass der letzte Termin jetzt gemacht wurde
- Teams ist leider nicht "live"
- Das alle mit dem Vertrieb kämpfen müssen, ist ein schwacher Trost
- Insgesamt hat Workshop gut gefallen
- Schön, dass wir noch so viele Termine vor Ort realisieren konnten
- Schöne, zum Abschluss viele nochmals gesehen zu haben.
- Online ist im Verhältnis zu live ziemlich zäh
- AG-Reihe war gut; würde ich den Kollegen empfehlen
- Gut, dass wir einen Abschluss gefunden haben.
- Der Austausch war auch heute wieder offen, unkompliziert und entspannt, trotz der langen Pause.
- Fand AG gut, vielleicht ist mal wieder Zeit für eine Mitarbeit
- Es war eine gute Zeit im Arbeitskreis und gute Gelegenheit, sich Infos von außen zu holen.
- War überrascht, dass die letzte Veranstaltung dann doch noch stattgefunden hat.
- Live vor Ort + Betriebsrundgang + Abendlicher Austausch waren wesentliche Erfolgselemente

- Ag-Reihe war super
- Schön die WS-Kollegen nochmals wiederzusehen
- Gruppe der Firmen und Gedankenaustausch waren sehr interessant
- Hoffentlich lassen sich bald wieder live-Termine durchführen
- Habe viel aus dem Arbeitskreis für das tägliche Arbeiten mitgenommen.
- Wird bei uns als betriebliche Weiterbildung gesehen und werden auch zukünftig weiter dabei sein.
- Hoffentlich kommen bald die Präsenzveranstaltungen zustande
- Zusammenarbeit war prima
- Das spannendste war die Heimfahrt: Viele Ideen im Gepäck, die man geistig verarbeiten musste
- Kollege: Du kommst mit so vielen Ideen zurück, die können gar nicht alle umgesetzt werden
- Hat mir neue Eindrücke verschafft und neues Denken zu entwickeln