



CASE STUDY

OPTIMIERUNGSPOTENZIALE

- NOCH GRÖßERE GENAUIGKEIT IM FORECASTING UND DEMNACH:
- AUCH BESSERE PLANUNG DER PRODUKTION, DES EINKAUFES UND DES VERTRIEBS
- SCHNELLE REAKTIONSFÄHIGKEIT AUF MARKTANFORDERUNGEN
- BESTÄNDEVERWALTUNG
- DIE MÖGLICHKEIT EINER RATIONALISIERUNG DER NACHFRAGEVERWALTUNG

DIE ANTWORT VON TXT E-SOLUTIONS

- DP BOXED SOLUTION: EINE VORKONFIGURIERTE LÖSUNG AUS DER ERFAHRUNG VON ACCENTURE UND TXT IN FIRMEN DER BEREICHE MODE UND KONSUMGÜTER MIT KURZEM PRODUKTLEBENSZYKLUS
- DP BOXED SOLUTION BASIERT AUF DER SOFTWARELÖSUNG DEMAND PLANNING VON TXT

DIE ERGEBNISSE

- REDUZIERUNG DER PLANUNGSZEITEN VON 5 AUF 2 TAGE
- FESTLEGUNG EINES GEMEINSAMEN UND STRUKTURIERTEN DEMAND PLANNING PROZESSES
- WIRKSAME UNTERSTÜTZUNG IM ENTSCHEIDUNGSPROZESS DANK EINER "ERWEITERTEN" ÜBERSCHAUBARKEIT ÜBER DIE SUPPLY CHAIN (ANALYSE DER MARGINALITÄT, STOCK-OUT, DIE MÖGLICHKEIT, DAS VORGESEHENE ERGEBNIS MIT DEM BUDGETFORECAST ZU VERGLEICHEN)

DIE ERWARTUNGEN VON BINDA

- REDUZIERUNG DES FORECASTFEHLERS UM MINDESTENS 15% MIT DER NACHFOLGENDEN REDUZIERUNG DER STOCK-OUT UND GENERIERUNG VON SLOW MOVING

Binda

TXT FÜR DIE NACHFRAGEPLANUNG

FIRMENPROFIL

Seit 1906, dem Firmengründungsjahr, ist die Geschichte der Gruppe Binda durch zahlreiche Erfolge gekennzeichnet. 1932 beginnt der Verkauf von Wyler Vetta Uhren und schon nach drei Jahren der Vertrieb der marktführenden Marke Breil, die sich heute im Besitz der Gruppe befindet. Das Produktangebot erweitert sich und umfasst in den Folgejahren die Marken *Seiko, Lorus, Nike, D&G Time, Breil, Vertu*, sowie 2005 *Trudi Jewels* und *D&G Jewels*.

DER KONTEXT DER SUPPLY CHAIN

Mit dem großen Erfolg in Italien (wo heute über 5000 Kunden zu zählen sind) hat Binda die Herausforderung aufgenommen, sehr kompetitive Märkte wie Europa, Asien sowie Mittelosten und die Vereinigten Staaten mit der Eröffnung der neuen Filiale in Miami, anzugehen. Mit neuen Niederlassungen und neuen Verteilern wird die kapillare Gestaltung des Retailnetzes weltweit ausgebaut. Wenn man die Supply Chain stromaufwärts verfolgt, gelangt man bis zur Produktion, die bei ausgewählten Herstellern im Fernosten erfolgt, und noch weiter zurück bis zu den ersten,

direkt vom Mailänder Sitz aus gepflegten Entwurfs-, Entwicklungs- und Vermarktungsprozessen.

Es ist eine immer stärker ausgebaute Supply Chain, in der die Entfernung zwischen Produktionsstätten und Point of Sales mit der Eroberung neuer Märkte ständig wächst. Es handelt sich zudem um eine komplexe Supply Chain. Die Dimension des Vertriebsnetzes und die ziemlich hohen Durchlaufzeiten für die Produktion (3- 4 Monate), zusammen mit der Dynamik des Fashion-like-Marktes (kurze Produktlebenszyklen) und einem unregelmäßigen Trend der Nachfrage erschweren den Produktionsplanern die Arbeit. Die Antwort von Binda? Einerseits eine noch größere Aufmerksamkeit gegenüber der Retailerebene - mit der Eröffnung von Monobrand-Geschäften, um eine noch stärkere Marktanwesenheit zu erzielen, andererseits die technologischen Investitionen.

DIE HERAUSFORDERUNG FÜR BINDA

2004 beschließt Binda, eine Softwarelösung für die Nachfrageplanung anzuwenden. Das Forecasting noch weiter zu verbessern setzt eine

“Die Integration von DP-Boxed hat uns erlaubt, einerseits allen im Planungs- und Kontrollprozess über die Supply-Chain miteinbezogenen Nutzer einen laufend aktualisierten Überblick über den Marktverlauf und über die Firmenperformance zu verschaffen, andererseits die Datenanalysetools dank einer kompletten Integration mit Excel und mit dem Datawarehouse-System zu optimieren.”

M. Ragazzini, IT Manager - Binda Italia

Effizienzoptimierung der gesamten Supply-Chain voraus: eine gezieltere Planung der Einkäufe, der Produktion und des Vertriebs erhöht die Reaktionsfähigkeit gegenüber dem Markt und reduziert gleich auch die Herstellung von überholten Produkten, dem Schlüsselproblem für Firmen mit kurzlebigen Produkten. Nach einer genauen Auswertung der zahlreichen am Markt vorhandenen Lösungen, entscheidet sich Binda für die Demand Planning Boxed Solution (DP Boxed). Diese Lösung umfasst die von Accenture und TXT gesammelten Erfahrungen hinsichtlich der Nachfrageplanung in Firmen, die besonders dynamische und veränderliche Produktpaletten führen.

WARUM DP BOXED?

Die Gründe, die zu dieser Entscheidung geführt haben sind:

- *die Flexibilität und die Benutzerfreundlichkeit der Lösung, dank der Excel- Schnittstelle;*
- *die Erweiterungsmöglichkeit um weitere Module aus dem Demand & Supply Chain Management von TXT;*
- *die einfache Integration mit dem ERP-System des Unternehmens.*

Sehr geschätzt ist letztendlich die Qualität unseres gemixten Teams TXT-Accenture,

das den Kunden Schritt für Schritt bei der Umstellungsphase begleitet hat.

DIE LÖSUNG

Schon nach drei Monaten in Betrieb gesetzt hat die Lösung zunächst dazu beigetragen, einen kollaborativen und strukturierten Nachfrageverwaltungsprozess zu realisieren. Die erste Phase des Demand Planning Prozesses ist heute vom statistischen Forecasting dargestellt. Das System erarbeitet einen Vorschlag, der von den Benutzern überarbeitet und integriert wird: es handelt sich um elf Brandmanager der Funktionen Marketing und Vertrieb. Alle beteiligen sich mit ihren Marktkenntnissen – Informationen über Promotionen, Lancierungen – an diesem Prozess bis zur Ausarbeitung einer sorgfältigen und gemeinsamen Prognose. Zur Verfügung steht ihnen auch eine Reihe von Funktionen, die eine wichtige Unterstützung bei den Entscheidungsprozessen darstellen. Darunter zum Beispiel:

- *die Analyse der Marginalität des Produktes:* das ist eines der dem Marketing zur Verfügung stehenden Tools zur Beurteilung, ob es sich eher lohnt, das eine bzw. das andere Produkt auf dem Markt "zu

fördern";

- *die Analyse des Stockout:* die aufgrund der Bestände und der laufenden Einkaufsaufträge eventuelle Bestandsabbrüche bestmöglich voraussieht;
- *die Möglichkeit eines Vergleichs zwischen den vorgesehenen Ergebnissen und den Budgetforecasts.*

DP Boxed verwaltet heute über 2000 Referenzen und ist in der Applikationsstruktur der Firma völlig integriert. Der Input erfolgt sowohl über die Sell-In Angaben des betrieblichen ERP-Systems, als auch über die Sell-out Angaben des POS-Systems, der von ausgewählten Kunden benutzt wird. Diese Integration hat einerseits allen Benutzern einen laufend aktualisierten Überblick über den Marktverlauf und über die Firmenperformance verschafft, andererseits die Datenanalysetools dank einer kompletten Integration mit Excel und mit dem Datawarehousesystem optimiert. Schaut man auf die erzielten Vorteile, so hat man das erste Ziel mit einer bedeutenden Reduzierung der Planungszeiten bereits erreicht. Binda erwartet auch eine Reduzierung des Forecastungenauigkeit und eine starke Reduzierung der Bestände und des Risikos unverkaufter Waren.