

## SUCCESS STORY



Absatzplanung

## Moderne Absatzplanung für traditionsreiches Back- und Konditorhandwerk

Kuchen, Torten und feines Gebäck haben hierzulande eine lange Tradition. Die Nachfrage nach bereits verzehrfertigen Konditorprodukten wächst stetig. Für das Traditionsunternehmen Coppenrath & Wiese ist der Stellenwert einer marktorientierten Absatzplanung daher sehr hoch. Um saisonale Schwankungen und Verbrauchervünsche stets im Blick zu haben, entschied sich das Unternehmen für die Software ADD\*ONE von INFORM.

Die Erfolgsgeschichte der Conditorei Coppenrath & Wiese KG begann bereits Anfang der 1970er Jahre. Die Cousins Aloys Coppenrath und Josef Wiese, Angehörige einer traditionsreichen Konditorfamilie, hatten die revolutionäre Idee, tiefgekühlte Kuchen und Torten in ganz Deutschland im Einzelhandel zu verkaufen. Das moderne Verfahren des Schockfrostens, eine sehr schonende Art der Lebensmittelkonservierung, machte ihre Vision schon bald realisierbar. Im Jahre 1975 startete die Produktion mit 35 Mitarbeitern in einer alten Molke- rei im westfälischen Westerkappeln. Stetig wurde die Produktvielfalt erweitert, sodass das heutige Sortiment rund 70 Artikel umfasst – darunter Sahnetorten, Sahnerollen, Kuchen, Blechkuchen, Strudel, Minigebäck sowie tiefgekühlte Brötchen und Baguettes. 2003 wurde die Produktion von Westerkappeln nach Mettingen verlegt. Dort und am Logistikzentrum in Osnabrück sind inzwischen über 2.000 Mitarbeiter beschäftigt. Während die Herstellung der Lebensmittel nach wie vor ausschließlich in Deutschland stattfindet, verfügt das Unternehmen mittlerweile über Vertriebsstandorte in England, den Niederlanden, Österreich und den USA.



## Herausforderung

Die Planung bei Coppenrath & Wiese wurde durch saisonale Schwankungen, Engpässe in der Produktion, variierende Produkte für den deutschen und internationalen Lebensmittelmarkt und eine inadäquate Steuerung des internationalen Vertriebs zunehmend erschwert.

### Neue Anforderungen an die Absatzplanung durch internationalen Vertrieb

Bereits der Markenslogan „Wo gibt's noch Qualität wie diese?“ verrät den Anspruch des Unternehmens, klassische Backtradition mit höchsten Qualitätsstandards made in Germany zu vereinen. Um die Philosophie auch international gewährleisten zu können, sind eine robuste und flexible Absatzplanung sowie klar strukturierte Logistik-Prozesse unabdingbar. „Es ist wichtig, dass wir uns zu einer prozessualen und agilen Gesellschaft entwickeln, sodass der Bereich Supply Chain zu einer Schnittstelle in unserem Unternehmen werden kann“, erklärt Tobias Heinemann, Leiter Supply Chain Management bei Coppenrath & Wiese.

### Schluss mit Excel

In der Vergangenheit wurde der Absatz mit in vieler Hinsicht limitierten Lösungen geplant, wie beispielsweise Excel. Der Vertrieb verlangte jedoch nach einer weitaus präziseren und multidimensionalen Absatzplanung. Vor allem England, einer der Hauptabnehmer im Export, stellt das Unternehmen angesichts seines sehr komplexen und schnelllebigen Lebensmittelmarktes vor hohe Ansprüche an Agilität sowie eine verlässliche und lückenlose Versorgung. „Die Planung verlief in der Vergangenheit nicht detailliert und transparent genug. Eine Hochrechnung vor einiger Zeit ließ uns erkennen, dass in diesem Bereich in Zukunft noch Handlungsbedarf besteht“, berichtet Heinemann. „So bestand die größte Herausforderung für uns darin, eine Umgestaltung von einer Monatsplanung hin zu einer Planung auf Wochenebene vorzunehmen. Dadurch kann zum Beispiel das Thema Aktionssteuerung deutlich besser gemanagt werden“, erklärt Heinemann weiter. Um bereits heute erkennen zu können, was die Märkte und Konsumenten morgen verlangen, entschied sich Coppenrath & Wiese für den Einsatz einer intelligenten Software für eine verlässliche und marktorientierte Absatzplanung.

### Detaillierter Auswahlprozess und Partnerschaft auf Augenhöhe

Einen deutlich reduzierten Planungsaufwand, eine übersichtliche Visualisierung und eine detaillierte Planung auf Wochenebene erwartete der Lebensmittelhersteller von der neuen Software-Lösung. Auf Basis eines vorab ausgearbeiteten Anforderungskatalogs wurden nach einer intensiven Recherchephase zwei Anbieter zu einem Workshop nach Osnabrück eingeladen. Im Auswahlprozess konnte INFORM früh durch seine Kompetenz punkten und setzte sich letztlich gegen den Konkurrenten durch. Sowohl die Betreuung durch die INFORM-Mitarbeiter als auch die Leistungen von ADD\*ONE Absatzplanung überzeugten schließlich die Verantwortlichen aus den Abteilungen Supply Chain, Vertrieb und Controlling. „Im Gesamtpaket hat die Software von INFORM vor allem durch ihre Detailtiefe und das angenehme Handling überzeugt. ADD\*ONE hat für uns den rundesten und reifsten Eindruck gemacht. Mit dieser Lösung können wir uns selbst identifizieren“, begründet Heinemann die Auswahl.

### Multidimensionale Absatzplanung auf Wochenebene

Ende 2015 wurde ADD\*ONE Absatzplanung reibungslos in die Folgeprozesse integriert, sodass heute die Software von INFORM die Vertriebsplanung sowohl am Logistikzentrum Osnabrück als auch am englischen Standort Leeds unterstützt. Bereits wenige Monate nach der finalen Abnahme zeigten sich signifikante Verbesserungen in der Absatzplanung. Die intelligenten Algorithmen von INFORM bilden dabei die Basis für ein agiles Handeln. Das Unternehmen ist nun in der Lage, rasch, flexibel und zu jeder Zeit auf die Anforderungen des dynamischen Lebensmittelmarktes reagieren zu können: Schwankungen, die vor allem zu saisonalen Höhepunkten und Feiertagen auftreten, können frühzeitig erkannt und Engpässe so vermieden werden. „Die präzise Planung auf Wochenebene hilft uns ungemein. Vorher haben wir alles nur auf der Monatsebene betrachtet. Da kann es schon einmal zu Lücken in der Versorgung kommen. Jetzt sehen wir genau, wann Aktionen stattfinden. Das macht uns das Leben sehr viel leichter“, freut sich Heinemann. Und auch die erreichte Detailgenauigkeit bietet große Vorteile: „Mit dem Mehrwert an Informationen können wir entsprechend



Tobias Heinemann, Leiter Supply Chain Management bei Coppenrath & Wiese

## Ergebnisse

- Multidimensionale Absatzplanung auf Wochenebene
- Verbesserte Visualisierung und Datentransparenz
- Deutliche Aufwandsreduzierung und Hilfestellung durch die Software für die Mitarbeiter



*sofort Auswirkungen auf unseren tatsächlichen Bestandsplanungsprozess und die Beschaffung feststellen, sodass wir die Lösung von INFORM als integrierten Bestandteil für einen Gesamtplanungsprozess nutzen können“, fasst Heinemann die erreichten Ziele zusammen. „Wir sind mit der aktuellen Lösung sehr zufrieden. Gemeinsam mit INFORM werden wir weiter an der Optimierung unserer Logistik arbeiten, um den gesamten Planungsprozess stetig zu verbessern“.*

### Ausblick

Für die integrierte Supply Chain Optimierung setzt Coppenrath & Wiese inzwischen die gesamte ADD\*ONE Lösungssuite ein. Von der Absatzplanung über die Bedarfsdeckung und damit der langfristigen Planung der Rohstoffe, bis zur simultanen Produktionsplanung unter Berücksichtigung aller relevanter Produktionsrestriktionen, wie z.B. begrenzte Kapazitäten, ist damit eine integrierte, aufeinander aufbauende Planung möglich. Die Genauigkeit und die dadurch entstehende Transparenz ist gerade in Zeiten volatiler Märkte eine wertvolle Unterstützung um Marktbearbeite pünktlich zu decken.

**Falls Sie mehr wissen möchten, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme:**

**INFORM GmbH** / Inventory & Supply Chain

Pascalstr. 35, 52076 Aachen

addone@inform-software.com / www.addone.de