

## SUCCESS STORY



Absatzplanung

## Bergader optimiert Absatzplanung mit ADD\*ONE von INFORM

In der Privatkäserei Bergader helfen die entscheidungsintelligenten Algorithmen von ADD\*ONE Absatzplanung, Absätze für über 450 Artikel international bedarfsgerecht zu berechnen. 90 Prozent aller Basismengen plant die Software von INFORM automatisiert und selbstständig. Insgesamt verbessert sie die Prognosequalität und senkt den manuellen Planungsaufwand erheblich.

Bavaria blu, Bonifaz oder Bergbauern Käse – Jede dieser drei bekannten Marken und viele weitere Käsespezialitäten stammen von Bergader. Seine Wurzeln hat das Familienunternehmen vierter Generation in einer kleinen Dorfkäserei, die Basil Weixler bereits im Jahr 1902 gründete. Mehr als 115 Jahre später produzieren knapp 700 MitarbeiterInnen an den beiden Standorten Waging am See und Bad Aibling im Süden Bayerns rund 60 verschiedene Käsesorten. In Form von mehr als 450 Fertigartikeln werden diese nach Europa, aber auch Übersee exportiert.



Vom kleinteiligen Fachhandelsgeschäft über den Versand mehrerer Paletten voller Ware an ausländische Importeure bis hin zur Belieferung der Großhändler im Inland muss Bergaders Supply Chain viele Anforderungen abbilden können. Um die zunehmende Komplexität zu meistern, führte das Unternehmen 2016 eine Excel-basierte Absatzplanung ein. Bereits damit ließ sich die Menge an Waren, die aufgrund zu geringer Resthaltbarkeit nicht mehr ausgeliefert werden konnten, deutlich reduzieren. Trotz guter Planung blieb das Verfahren aufwändig und fehlerintensiv. Auch die Planungssicht des Vertriebs blieb dabei unberücksichtigt. Daher setzt das Unternehmen in der Absatzplanung jetzt auf die entscheidungsintelligenten Algorithmen des Aachener Optimierungsspezialisten INFORM.

### Dynamische Planung für einen dynamischen Markt

Jeden Tag erreichen Bergader rund eine Million Liter Milch von rund 1.250 Landwirten aus der Region des bayerischen Alpen- und Voralpenlands. Aus der täglich frisch gelieferten Milch werden diverse Käsespezialitäten produziert, mehrere Wochen lang gereift und schließlich verpackt. Absätze, Promotionen und Lieferungen bedarfsgerecht im Voraus planen zu können, ist da ein enormer Gewinn.

In der Vergangenheit fand die Absatzplanung in fünf selbstentwickelten, umfangreichen Excel-Dateien statt, in denen Basismengen je Kunde, Artikel und Region manuell geplant wurden. Trotz guter Ergebnisse unterlag das aufwändig bedienbare Tool einigen Einschränkungen: So ließ sich der Vertrieb beispielsweise nicht in die Planung einbinden. *„Wir mussten Promotionen und Basismengen separat planen, wodurch gegenseitige Abhängigkeiten kaum ersichtlich waren“*, sagt Manuela Körner, Referentin für Vertriebsanalytik und Absatzplanung bei Bergader. *„Die Art und Weise der Promotionsplanung führte aufgrund mangelnder Transparenz der Lösung zu doppelter Datenpflege. Die Anforderungen an genaue Planung sind durch die Marken-Fokussierung unseres Unternehmens aber stark gestiegen, da wir viel mehr Neuprodukte und Produktinnovationen an den Markt bringen.“* Schließlich beschloss das Unternehmen, seine Absatzplanung weiter zu professi-

analysieren. Denn Neulistungen, volatile Erwartungen der Verkaufsmengen oder auch kurzfristige Änderungen von Promotionen hatten immer wieder zu einer ungenauen Absatzplanung und damit zu Problemen geführt. Seit Mitte 2019 arbeitet das Unternehmen nun mit der Software ADD\*ONE Absatzplanung von INFORM.

### Entscheidungsintelligente Algorithmen im Einsatz

ADD\*ONE ist in der Lage, alle Planungsinformationen aus den unterschiedlichsten Quellen entlang der gesamten Supply Chain transparent zu machen. Speziell für die Absatzplanung entwickelte Algorithmen liefern zuverlässige Prognosen, die die Bedürfnisse des Markts treffen. *„Wir nutzen in unserem System KI-basierte und mathematisch-statistische Verfahren, die in der Lage sind, unter Beachtung sämtlicher Ziele und Rahmenbedingungen eine große Menge möglicher Entscheidungsoptionen zu analysieren“*, sagt Andreas Schäfer, Leiter Vertrieb Inventory & Supply Chain bei INFORM. *„Die mathematischen Modelle finden dabei nachweislich die beste und effektivste Lösung. Gerade in komplexen Situationen wie bei der Erstellung eines multidimensionalen Absatzplans erreichen Algorithmen damit eine Präzision, mit der die menschliche Intuition allein nicht mithalten kann. Dennoch beziehen wir auch das Expertenwissen der AnwenderInnen mit ein, die jederzeit ihre Expertise einbringen und die Planung damit erweitern können.“*

Alle Abteilungen können mit dem System auf jeweils den Ebenen planen, die für sie relevant sind, wie zum Beispiel Artikel für bestimmte Warengruppen, Kunden und Regionen oder spezifiziert für bestimmte Umsätze, Budgets oder Mengen. Die Prognosealgorithmen analysieren dafür im ERP-System hinterlegte Vergangenheitsdaten und berechnen einen tagesaktuell optimierten Absatzplan, mit dem die Beteiligten abteilungsübergreifend arbeiten können. Wo immer sich ein Engpass abzeichnet, erstellt das System einen Alert und berechnet situativ sinnvolle Handlungsvorschläge.

### Absatzplanung per „Management-by-Exception“

Bergader überlässt heute die Basisplanung für das Standardgeschäft zu 90 Prozent der automatischen Prognose von ADD\*ONE. Manuelle Eingriffe in die Basispläne erfolgen lediglich, wenn das System einen drohenden Engpass meldet, manuelle Ein-, Aus- oder Umlistungen von Artikeln anstehen oder wenn die Datenanalyse oder die Planer Abweichungen in den Bezugsmengen erkannt haben. *„Besonders attraktiv fanden wir die Abweichungsanalysen und Alerts von ADD\*ONE, die uns ein ausnahmeorientiertes Arbeiten ermöglichen“*, sagt Körner. Auch der Vertrieb plant sämtliche Promotionsaktivitäten im System. In zweiwöchentlich stattfindenden Meetings zwischen Vertrieb und zentraler Planung werden Auffälligkeiten besprochen, um die Planungsqualität weiter zu erhöhen.

*„Auf diese Weise konnten wir unser Hauptziel erreichen, unsere Planungsprozesse in einem System abzubilden und zu verbessern“*, so Ludwig Streitwieser, Leiter des Vertriebscontrollings. Darüber hinaus ist es uns gelungen, die Planung so umzustellen, dass sie nun durch den Vertrieb verantwortet und gepflegt werden kann. Auch eine proaktivere Interaktion mit Kunden ist nun möglich. *„Der größte Vorteil unserer neuen Lösung ist jedoch die Möglichkeit, dank der überwiegend automatisierten und kundengenauen Planung sehr detaillierte Analysen durchführen zu können“*, ergänzt Streitwieser.

### ADD\*ONE Absatzplanung

ist die Softwarelösung für optimale Planungssicherheit. Das System ermöglicht eine qualitativ hochwertige Planung in mehrdimensionalen Strukturen und setzt auf Teamarbeit. Im Ergebnis steht ein für das gesamte Unternehmen gültiger Plan.





### Über Bergader Privatkäseerei GmbH

Die Bergader Privatkäseerei GmbH mit Sitz in Waging am See wurde 1902 von Basil Weixler gegründet und ist seither in Familienbesitz. Das Unternehmen produziert und vermarktet Käsespezialitäten und ist führender Hersteller und Exporteur von Blaukäse. Bergader produziert nach traditionellen Rezepturen und Verfahren an den oberbayerischen Standorten Waging am See und Bad Aibling und setzt ausschließlich Milch regionaler Herkunft ein. International ist das Unternehmen auf allen Kontinenten vertreten, darunter mit einer eigenen Tochtergesellschaft in Norditalien. Im Jahr 2019 waren circa 670 Mitarbeiter bei Bergader tätig. Die Jahresabsatzmenge lag bei rund 36.000 Tonnen Käse, das Umsatzvolumen bei circa 260 Millionen Euro. [www.bergader.de](http://www.bergader.de)

» **Unsere Planung ist dadurch viel transparenter geworden und wir erkennen Abweichungen frühzeitig. Unser Controlling wurde aufgrund des hohen Detailgrades in die Lage versetzt, sehr genaue Hochrechnungen über Mengen und Umsätze zu erstellen.**

Ludwig Streitwieser, Leiter Vertriebscontrolling

### Partnerschaft auch in Krisenzeiten

Zu Beginn standen Bergader verschiedene Lösungen zu Auswahl. Die Wahl fiel schließlich auf INFORM, da das Unternehmen mit Branchen- und Prozess-Know-How sowie technologischem Vorsprung punkten konnte. In der ersten Projektphase führten die Berater von INFORM Workshops vor Ort bei Bergader durch, um die wichtigsten Prozessschritte, Daten und Schnittstellen zu definieren, sodass ein erstes Testsystem ausgeliefert werden konnte. Nach nur wenigen Wochen konnten die Daten dann in diesem abgestimmt und validiert werden, so dass das System nach wenigen Monaten produktiv arbeiten konnte.

„Die Berater der INFORM unterstützten uns in jeder Phase sehr schnell und kompetent“, erinnert sich Manuela Körner. „Es ging unkompliziert und schnell vonstatten, wie man sich das von einem guten Dienstleister wünscht. Anfangs brauchte es etwas Feintuning in der Konfiguration, doch wir konnten von Anfang an alle gesteckten Ziele einhalten. Die Kollegen haben das System generell sehr gut angenommen. INFORM hat uns hier mit einer Reihe Schulungen unterstützt, um die umfangreichen Funktionen kennen und nutzen zu lernen.“

Als mit Beginn der Corona-Pandemie enorme Absatzschwankungen eintraten – plötzliche Absatzeinbrüche in einer Woche bis zu deutlichen Mehrabsätzen in der nächsten – ging Bergader den nächsten Schritt. Das Unternehmen nutzte die volatile Phase, um letzte Altsysteme abzuschalten und ganz auf die algorithmische Absatzplanung umzusteigen. Zusätzliche BI-Systeme helfen dabei, noch größeren Mehrwert aus den Auswertungen zu ziehen. Vor allem die Abweichungsanalysen und Alerts sollen dafür genutzt werden, interne Prozesse weiter zu verbessern. Die Möglichkeit, während der Hochphase der Krise sehr speziell in den unterschiedlichen Kundengruppen zu planen, war ein sehr großer Vorteil, da das Absatzverhalten extrem unterschiedlich war.

» **Die detaillierte Planung half uns das angestiegene Risiko von Abschriften und Fehlmengen signifikant zu reduzieren und Effekte durch die Lockerungen im Lockdown sehr schnell zu erkennen.**

Manuela Körner, Referentin Vertriebsanalytik und Absatzplanung

Mithilfe von ADD\*ONE Absatzplanung erreichte Bergader eine strukturierte Absatzplanung für alle Abteilungen in nur einem System.

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

INFORM GmbH / Inventory & Supply Chain

Pascalstr. 35, 52076 Aachen

[addone@inform-software.com](mailto:addone@inform-software.com) / [www.addone.de](http://www.addone.de)