

Integrated Business Planning (IBP) bei TEEKANNE



Eine lange Reise

Bis die Produkte des weltweit fünftgrößten Teeherstellers in der heimischen Tasse landen, haben die einzelnen Zutaten einen langen Weg hinter sich: von Anbau und Ernte in u. a. Indien oder Südafrika bis in die Produktionshallen des Düsseldorfer Unternehmens und zu seinen Vertriebspartnern. Damit sich alles zur richtigen Zeit, in der geforderten Menge und in bester Qualität am korrekten Ort befindet, nutzt TEEKANNE seit Februar 2023 SAP Integrated Business Planning (IBP) for Supply Chain.

Sarah Meixner, blaupause-Redaktion

Weltweit unter den Top 5, im Segment Kräuter- und Früchtetee sogar die Nummer 1 und obendrein in einem konstant wachsenden Markt unterwegs: Manche Unternehmen haben ein überaus erfolgreiches Geschäftsmodell. „Alleine seit 2007 haben wir 8,7 Millionen Haushalte hinzugewonnen und wachsen stetig weiter“, freut sich Axel Schuster, Leiter Vertriebsnennendienst beim nordrhein-westfälischen Teespezialisten.

Bei aller Freude treffen der Teespezialist und seine Kolleg:innen aber natürlich auch auf Herausforderungen. „Vor allem durch Corona haben wir bemerkt, wie anfällig unsere globalen Lieferketten sind, schließlich kaufen wir unsere Rohwaren auf der ganzen Welt ein.“ Ein Beispiel dafür sind Brombeerblätter: Der großen Masse an Teetrinker:innen eher unbekannt, sind sie eine essenzielle Zutat der beliebten Früchtetees. „Fehlt diese eine Zutat aus dem vorrangig asiatischen Raum, stehen die Bänder für einige unserer Produkte still“, gibt Axel Schuster zu. „Entspre-

chend haben wir uns hier als Ziel gesetzt, mit noch mehr Vorlauf als ohnehin informiert zu sein, welche Zutat wo steckt und was wir entsprechend priorisiert fertigen müssen. All das sollte ein System nachvollziehbar und verlässlich berechnen können.“ Denn kurz zum Lieferanten vor Ort zu fahren und die Lage zu checken – etwa in den Sudan, wo der Großteil des Hibiskus für den Verkaufschlager Früchtetee herkommt –, ist aus unterschiedlichen Gründen nicht realisierbar.

Qualität spielt eine Hauptrolle

Neben komplexen logistischen Ansprüchen hat TEEKANNE auch höchste Qualitätsansprüche an seine Produkte. „Alleine eine einzelne Unkrautpflanze kann einen ganzen Container voller Rohware verunreinigen, denn dann sind bestimmte Messwerte außerhalb der Toleranzgrenze und die Ware kann nicht eingesetzt werden“, erklärt der Innendienst-

leiter. Vor dem Einsatz der SAP-IBP-Lösung nutzte der Teespezialist

→

Vom Feld in die Tasse

- über 500 Rohwaren aus 50 Ländern
- ca. 350 Vor- oder Zwischenmischungen
- ca. 780 Füllgutmischungen
- ca. 7,5 Mrd. Beutel pro Jahr
- über 1.000 Fertigwarenartikel



teils die Software TIA des Anbieters REMIRA für die reine Bedarfsplanung. Im Umfeld Supply waren innerhalb der TEEKANNE-Gruppe weltweit verschiedene Systeme im Einsatz – „inklusive hoher Fehleranfälligkeit und fehlender Transparenz, um Engpässe rechtzeitig zu erkennen und gegenzusteuern“, erinnert er sich. „Jede Gesellschaft hat autark geplant, von einer gemeinsamen Sicht von Demand, Marketing und Vertrieb waren wir weit entfernt. Entsprechend hatten wir auch nur einen unzureichenden Gruppenüberblick über Absatzzahlen, Überreichweiten oder Bestandsaufbau.“

Komplexes Produktportfolio

Diese Intransparenz des Ist-Zustands war eine riesige Herausforderung, denn das TEEKANNE-Angebot ist vielfältig und umfasst – neben den vorgelagerten aufwendigen Beschaffungs- und Verarbeitungsprozessen – unterschiedlichste Beutelformate, Verkaufsmomente für den Handel, Verpackungsformate, Zertifizierungen, Spezialprodukte und saisonale Angebote. „Für diesen anspruchsvollen Lieferkettenplanungsprozess hatte jeder Bereich sein eigenes System, die einen



TEEKANNE GmbH & Co. KG

Die TEEKANNE GmbH & Co. KG, Düsseldorf, steht seit **über 140 Jahren** für Tee Genuss höchster Qualität und Innovationskraft. Erfindungen wie die Teebeutelpackmaschine und der weltweit verbreitete Doppelkammerbeutel gehören zu ihren Meilensteinen. Die TEEKANNE Gruppe ist international in **sieben Ländern** mit Produktionsstätten bzw. Niederlassungen vertreten, beschäftigt weltweit **1.300 Mitarbeitende** und verfügt über ein **globales Netz** an Vertriebspartnern.

[teekanne.de](https://www.teekanne.de)

mit Verknüpfung ins Enterprise-Resource-Planning (ERP)-System, die meisten ohne. Dafür aber alle mit vielen Schnittstellen, Systembrüchen und einem gewissen Kopfmonopol pro Team“, sagt Andreas Lichy, Corporate Supply Manager bei TEEKANNE, der mit seinem Team den Supply-Part verantwortet.

Change-Management als Basis

Ganze 17 Schmerzpunkte wurden bei Projektstart identifiziert, die Ziele waren schnell klar: „Eine vereinfachte und integrierte Unternehmensplanung mit einheitlichen Supply-Chain-Management (SCM)-Prozessen, ein gemeinsames Forecasting-Tool, eine zentrale Supply- und Kapazitätsplanung sowie gruppenweit einheitliche SCM-Key-Performance-Indikatoren (KPI) und Sales-and-Operations-Planning (S&OP)-Meetings standen auf dem Plan“, berichtet Andreas Lichy. Schritt eins waren ausführliche Change-Management-Aktivitäten. In Schritt zwei wurden die Stammdaten bereinigt und optimiert. „Ich würde jederzeit wieder genauso vorgehen. Erst die Mitarbeitenden mitnehmen und involvieren, dann die Daten auf das bestmögliche Level heben, damit wir international eine einheitliche und somit wartbare Basis haben“, ergänzt sein Kollege Axel Schuster.

Andreas Lichy stimmt zu: „Das mag am Anfang für die Kolleg:innen zwar mit mehr Aufwand verbunden gewesen sein, aber SAP IBP funktioniert nur und liefert sehr gute Ergebnisse, wenn die Basis stimmt und alle Bereiche ihre Stammdaten zuverlässig pflegen.“ Eine Besonderheit war hier, dass TEEKANNE zusätzlich gewisse Stammdatenfelder wie z. B. „maximale Reichweite“ etabliert hat, damit Themen wie Mindesthaltbarkeitsda-

tum (MHD) und Restlaufzeiten ebenfalls berücksichtigt werden konnten. Auch haben die neuen Ergebnisse in neuen Formaten teils für Aufregung gesorgt, denn die Zahlen und Informationen aus IBP sahen in Teilen anders aus als bisher. „Da war ganz klar der Unterschied sichtbar zwischen den Algorithmen und Parametern, mit welchen das IBP gerechnet hat, und den Ergebnissen, die bisher basierend auf dem Know-how und den Excel-Tabellen der einzelnen Mitarbeitenden erstellt wurden“, erklärt der SCM-Experte.

Luft nach oben

Woran derzeit noch gedreht wird, ist die Laufzeit des SAP IBP Optimizer (siehe Glossar S. 20). „Das ist notwendig, da wir bspw. bei einer Kapazitätsplanung auch Maximalreichweiten in den einzelnen Standorten setzen müssen, sprich u. a. auch Redundanzen neu kalkulieren – wenn z. B. in Düsseldorf und Radebeul hergestellt werden kann. Dann kalkuliert das IBP noch einmal von vorne, und an genau dieser Stelle würden wir gerne noch etwas schneller und somit effizienter werden“, erklärt Andreas Lichy.



Glossar

SAP Integrated Business Planning (IBP)

IBP ist der cloudbasierte Sales-and-Operation-Planning (S&OP)-Nachfolger. Die HANA-basierte Lösung kombiniert klassische Planungs- und Prognosefunktionen mit modernen Machine-Learning (ML)-Heuristiken und integriert somit operative und taktische mit den strategischen und finanziellen Absatz- und Produktionsplanungsprozessen. Nachfrage-, Distributions-, Produktions- und Beschaffungsplanung sollen damit innovativ und flexibel aufgestellt sein und für profitables Wachstum sorgen sowie eine robuste Wertschöpfungskette gewährleisten.

SAP IBP Optimizer

Der Optimizer ist eines der Haupt-Features von IBP und stellt einen hoch wirkungsvollen Algorithmus zur Verfügung, der die Automatisierung der Supply-Planung ermöglicht.



Andreas Lichy, Corporate Supply Manager, und Axel Schuster,
Leiter Vertriebsinnendienst, bei der TEEKANNE GmbH & Co. KG

SAP IBP bei TEEKANNE

- **Projektlaufzeit:** April 2021 bis März 2023
- **Module:** Demand, S&OP, Response & Supply
- **Standorte:** Deutschland, Österreich, Polen, Italien, Tschechien, Slowakei
- **Ziele:** integrierte und harmonisierte Unternehmensplanung, verbesserte Verfügbarkeit und Bestandsoptimierung, zentrale Kapazitätsplanung, Integration und Standardisierung aller Standorte



Eine neue Logik für die Rohware wird aktuell ebenfalls ergänzt, da die Kolleg:innen in der Beschaffung global agieren und in Bezug auf Reichweiten, Sicherheitsbestände und gesetzliche Anforderungen optimal aufgestellt sein müssen. „Gibt es ein neues Gesetz, haben wir keinerlei Vorteile davon, wenn wir die dann nicht mehr passende Rohware noch für lange Zeit auf Lager haben“, nennt der Supply-Chain-Experte ein Beispiel. „Hier muss der Einkauf anders agieren als bisher und genau das ermöglicht uns IBP.“ Auch die Verpackungsmaterialien sollen kurz- bis mittelfristig in der neuen Lösung integriert sein. Daran arbeitet TEEKANNE im Moment noch.

Die Vorteile überwiegen aber schon heute. Mitarbeitende ziehen mit ein paar Klicks alle relevanten Informationen aus dem IBP-System, Entwicklungen und Bedarfe lassen sich simulieren, bei Aktionen kann schnell vorab geklärt werden, ob überhaupt alle Roh- und Verpackungsmaterialien vorhanden sind. „Früher waren hier erst zig E-Mails und manuelle Bearbeitungen der Excel-Tabellen notwendig, was immens viele Ressourcen gefressen hat“, erinnert sich Axel Schuster.

Hinsichtlich künftiger Potenziale blickt der Innendienstleiter gespannt auf die nächsten Jahre, denn im Moment hat TEEKANNE noch

nicht alles aus der neuen Lösung herausgeholt. Die nahe IT-Zukunft hält zudem die Migration auf S/4HANA bereit. Gewählt wurde dafür ein Greenfield-Ansatz. Für ein schlankes, schlaues und digitales Unternehmen, das Teetrinker:innen weltweit weiter zuverlässig mit seinen Produkten versorgt. ■

Anzeige

gfos.com

SAP Kompetenz

Prozesse optimieren –
Produktivität steigern.

GFOS.Workforce Management und
GFOS.Smart Manufacturing in Kombination
mit SAP.

SAP® Certified
Integration with SAP S/4HANA®

