

EPM – USE CASE

Automatisierte Planung

Eingesetzte Produkte

- Oracle Fusion ERP
- Planning and Budgeting Cloud Service (PBCS)
- PROMATIS Vorgehensmodell IQPM™
- PROMATIS Best Practice Solutions
- Horus Business Modeler

Der Kunde

Der Kunde ist ein etabliertes deutsches Unternehmen, das sich auf industrielle Verpackungslösungen spezialisiert hat. Mit fast 550 Mitarbeitern an sieben Standorten und über neun Jahrzehnten Erfahrung bietet das Unternehmen seinen Kunden maßgeschneiderte Lösungen für ihre Verpackungsbedürfnisse. Als führender Vollsortimenter bietet er über 8.000 Standardverpackungsartikel an. Das Unternehmen zeichnet sich durch seine hohe Serviceorientierung, die Bereitstellung von Konzepten und Lösungen sowie die Bereitschaft aus, Kunden bei der Entwicklung und Umsetzung effektiver Verpackungskonzepte durch innovative Ansätze zu unterstützen. Durch seinen hohen Anspruch an Qualität und seine Zuverlässigkeit hat sich der Kunde als vertrauenswürdiger Partner in der Verpackungsbranche etabliert.

Die Herausforderung

Der frühere Finanzplanungsprozess des Kunden war äußerst zeitaufwändig und stark manuell geprägt. Dies umfasste eine Vielzahl von arbeitsintensiven Schritten, angefangen bei der Umwandlung der aktuellen Finanzdaten in das erforderliche Format für zukünftige Planungsaktivitäten. Diese manuellen Prozesse erwiesen sich als ineffizient und waren anfällig für Fehler, was zu Verzögerungen und Ungenauigkeiten führte. Die Herausforderung bestand daher darin, den Planungsprozess des Kunden zu optimieren und zu automatisieren, um die Effizienz zu steigern und die Genauigkeit der Planungsdaten zu verbessern. Die entscheidende Lösung war darauf ausgerichtet, eine nahtlose Integration in das EPM Planning-System zu schaffen, um einen reibungslosen Datenfluss zwischen den verschiedenen Systemen zu gewährleisten.

Die Lösung

Die abschließende Lösung umfasste eine Kombination aus der bewährten PROMATIS Best Practice-Lösung zur Extraktion von Daten aus einem Oracle ERP-System sowie den bewährten Branchenstandards für die Finanzplanung, ergänzt um auf die Bedürfnisse des Kunden maßgeschneiderte Erweiterungen für die Geschäftslogik. So wurden beispielsweise fortschrittliche Analysefunktionen wie Predictive Planning sowie die Integration spezifischer Treiber für kundenspezifische Logiken eingesetzt. Diese strategischen Implementierungen ermöglichten es dem Kunden, den Planungsprozess zu automatisieren und zu zentralisieren, wodurch er sich erfolgreich von einem überwiegend auf Microsoft Excel und E-Mails basierenden, manuellen Planungsansatz lösen konnte.