

# Ein 147 Jahre altes Fertigungsunternehmen senkt die Planungszeit um 75%

Steuerungsgrundlage

Integrierte Planung &amp; Reporting

KI-gestütztes Forecasting

Kontinuierliche Optimierung

Lechler GmbH wurde 1879 gegründet und ist Europas führender Hersteller von Sprühtechnologie, der Kunden in mehr als 50 Ländern von Standorten auf fünf Kontinenten aus bedient. Als das Unternehmen über mehrere Länder, Geschäftsbereiche und Funktionen hinweg wuchs, konnten die Planungsprozesse nicht mehr Schritt halten. Das machte Entscheidungsträger abhängig von langsamen, manuellen Zyklen, die nur einmal im Jahr liefen und Antworten Wochen zu spät lieferten.

## Die Herausforderung

Die Planung bei Lechler lief über mehr als 50 Excel-Tabellen, verteilt auf 12 Länder, mehrere Währungen und über 80 Mitwirkende. Das Erfassen, Konsolidieren und Validieren der Daten für jeden Zyklus war manuell, fehleranfällig und langsam: Der vollständige Sales-Planning-Prozess dauerte vier bis fünf Wochen und fand nur einmal im Jahr statt.

## Der Ansatz

Lechler wollte auf seiner bestehenden Microsoft-Power-BI-Investition aufbauen, statt die Technologielandschaft zu ersetzen. Auf der Suche nach Planungsfunktionalität innerhalb des Microsoft-Ökosystems fand das Unternehmen Centida, einen Partner, der den Zusammenhang zwischen Geschäftsprozessen und Technologieumsetzung verstand.

Innerhalb von drei bis vier Tagen lieferte Centida einen funktionierenden Sales-Planning-Prototypen. Drei Monate später führte Lechler ein Sales- und Order-Intake-Forecasting über 12 Geschäftsbereiche hinweg ein und integrierte Daten aus SAP, Salesforce und internen operativen Datenbanken in eine einzige Planungsumgebung.

## Das Ergebnis

Der Sales-Planning-Zyklus verkürzte sich von vier bis fünf Wochen auf vier bis fünf Tage — eine Reduzierung um 75 %. Das Forecasting wechselte von einmal jährlich auf vierteljährlich. Das Controlling modernisierte anschließend Cost Planning und P&L Reporting auf derselben Plattform, gefolgt von Operations; Logistik und Einkauf übernahmen daraufhin denselben Ansatz. Was als Sales-Planning-Initiative begann, wurde zu einer integrierten Planungsumgebung für das gesamte Unternehmen.

## Auf einen Blick

### VORHER

- Über 50 Excel-Tabellen in 12 Ländern
- 4–5-wöchiger Sales-Planning-Zyklus
- Planung einmal pro Jahr
- Manuelle Datenerfassung und -konsolidierung
- Unverbundene Planung über Abteilungen hinweg

### NACHHER

- Integrierte Planung über Sales, Controlling und Operations
- 4–5-tägiger Planungszyklus (75 % schneller)
- Vierteljährliches Sales Forecasting (4× pro Jahr)
- Daten aus SAP, Salesforce und operativen Datenbanken
- Eine Planungsumgebung über alle Funktionen hinweg

*"Die Art, wie Centida den Prozess angegangen ist — wie sie Fragen gestellt, Stakeholder eingebunden und die Technologie umgesetzt haben — sie verfügen über eine Kompetenz, die wir so noch nicht gesehen hatten."*

Andreas Macht, Business Intelligence Project Leader, Lechler

## Was sich verbessert hat

### 1. Planungszyklus um 75 % verkürzt

Lechlers Sales-Planning-Zyklus lief über mehr als 50 Tabellen in 12 Ländern, wobei über 80 Mitwirkende vier bis fünf Wochen mit dem Erfassen, Konsolidieren und Validieren von Daten verbrachten. Centida ersetzte dies durch eine integrierte Planungsumgebung, und der Zyklus läuft heute in vier bis fünf Tagen. Das Management erhält Planungsergebnisse Wochen früher, und die Teams sind bei jedem Zyklus von manueller Datenarbeit befreit.

### 2. Forecasting von jährlich auf vierteljährlich umgestellt

Eine einzige jährliche Planungsrunde bedeutete, dass Lechler nur einmal im Jahr die Möglichkeit hatte, Annahmen zu überprüfen, Prognosen zu aktualisieren und auf Marktveränderungen zu reagieren. Centida führte vierteljährliches Sales Forecasting ein und verschaffte dem Unternehmen damit vier Planungszyklen pro Jahr. Häufigere Überprüfungen ermöglichten es dem Unternehmen, die Prognosegenauigkeit im Zeitverlauf zu verbessern und auf Nachfragesignale zu reagieren, bevor sie zu Problemen wurden.

### 3. Daten systemübergreifend verbunden

Die Planung hatte auf manuell erfassten Tabellendaten beruht, die langsam zu erheben und schwer zu validieren waren. Centida integrierte SAP, Salesforce und interne operative Datenbanken in eine einzige Planungsumgebung und verschaffte den Planern damit eine vollständige und konsistente Datengrundlage für jeden Zyklus. Der fragmentierte, fehleranfällige Konsolidierungsprozess, der jede Planungsrunde verzögert hatte, wurde eliminiert.

### 4. Planung auf weitere Geschäftsbereiche ausgeweitet

Das ursprüngliche Sales-Planning-Modell wurde zur Vorlage, die das Unternehmen auf weitere Funktionen anwendete. Das Controlling modernisierte Cost Planning und P&L Reporting mit derselben Plattform und demselben Ansatz, gefolgt von Operations. Die Verbesserungen waren so überzeugend, dass Logistik und Einkauf anschließend dieselbe Funktionalität anforderten. Im Ergebnis wurde eine konsistente, integrierte Planung über die gesamte Organisation hinweg ausgeweitet.

### 5. Planung wurde zu einer kontinuierlichen Fähigkeit des Unternehmens

Was einst eine einmal jährliche Budgetierungsübung war, wurde zu einem aktiven, laufenden Prozess. Teams aktualisieren Pläne heute, wenn sich die Nachfrage verändert, sich Lieferkettenbedingungen ändern oder neue Informationen vorliegen, ohne auf den nächsten jährlichen Zyklus warten zu müssen. Operative und finanzielle Planung bleiben nahezu in Echtzeit aufeinander abgestimmt, wodurch sich die Lücke zwischen dem, was das Unternehmen weiß, und dem, worauf es reagieren kann, verkleinert.

**Centida Consulting** hilft Unternehmen dabei, verlässliche Planungs- und Entscheidungssysteme aufzubauen – von der Steuerungsgrundlage über integrierte Planung & Reporting und KI-gestützte Forecasts bis zur kontinuierlichen Optimierung – und übersetzt Strategie in eine Steuerungsarchitektur, die Führungsteams jeden Tag nutzen.

### Stehen Sie vor einer ähnlichen Herausforderung?

Lassen Sie uns besprechen, wie ein strukturierter Steering-Ansatz für Ihr Unternehmen funktionieren könnte.