



**Consilix**  
Analyze - Simulate - Plan

## Präzise Planung in dynamischen Zeiten: Heiniger setzt auf Jedox

“Consilix hat für uns eine Planungslösung realisiert, mit der wir unsere Produkte auch bei hoher Dynamik des Beschaffungsmarktes oder der Nachfrager agil planen können. Das ermöglicht uns eine marktgerechte, vorausschauende Planung, die Optimierung der Beschaffung und die Reduktion des manuellen Aufwands.”

– Daniel Heiniger, CEO der Heiniger AG



### Der Kunde

1946 als Handelsbetrieb für Obst und Gemüse gegründet, produziert die Heiniger AG seit den 1960er-Jahren an ihrem Hauptsitz in Herzogenbuchsee in der Schweiz Schermaschinen und Schermesser für Schafe, Rinder, Kameliden, Ziegen und Pferde sowie Hunde.

Das Familienunternehmen mit Tochtergesellschaften in Grossbritannien, Australien und Neuseeland sowie qualifizierten Vertriebspartnern in über 50 Ländern weltweit hat sich als global führender Hersteller von Tierschurausrüstung etabliert. Weltweit werden täglich Millionen Nutz- und Haustiere mit Heiniger-Maschinen geschoren und gepflegt. Mehr unter [www.heiniger.com](http://www.heiniger.com).

### Herausforderung

Die Absatzplanung des rund 1'800 Artikel umfassenden Sortiments an Schermaschinen, -messern, Schleifgeräten und Zubehör erfolgte in der Vergangenheit innerhalb des ERP-Systems. Das Vorgehen war jedoch zu komplex, um dem Bedürfnis von Heiniger nach agiler, benutzerfreundlicher Planung zu genügen.

„Man konnte schon Zahlen für das nächste Jahr generieren“, sagt Daniel Heiniger, CEO der Heiniger AG. „Aber diese Zahlen manuell zu bearbeiten oder eine Übersicht über die Entwicklung der Kunden zu erstellen, war schlichtweg nicht möglich.“

Wurden im laufenden Jahr Artikel aus dem Sortiment genommen, war es zum Beispiel nicht möglich, diese aus der Planung zu nehmen. „Wir konnten die Vergangenheit nach vorne spiegeln. Änderungen im laufenden Jahr, etwa durch die Auslistung eines Artikels ab Juli, waren schwierig oder gar nicht umsetzbar.“

Heiniger wollte in der Lage sein, schnell und flexibel in der Planung einzugreifen, wenn sich planungsrelevante Faktoren verändern.

### Projekt im Überblick

#### Kunde

Heiniger AG

#### Branche

Metallverarbeitung, elektrische Geräte (Tierschurausrüstung)

#### Abteilungen

Geschäftsleitung, Vertrieb, Einkauf

#### Region

Herzogenbuchsee, Schweiz. Tochtergesellschaften in Grossbritannien, Australien und Neuseeland

#### Herausforderungen

Absatzplanung für rund 1'800 Artikel

#### Lösung

Implementierung von Jedox als voll mit Qlik integriertes Planungstool

#### Vorteile

- vereinfachte und beschleunigte Planung
- effiziente Datensammlung mit Rückschreibefunktion auf das ERP-System
- Agilität
- höherer Automatisierungsgrad



Zudem wünschte sich das Familienunternehmen eine benutzerfreundliche, unkomplizierte Lösung.

## Lösung

Einen perfekt zugeschnittenen Lösungsansatz hatte die Schweizer Consilix AG.

Der Spin-off der Firma Informatec GmbH ist auf die Professionalisierung, Vereinfachung und kontinuierliche Verbesserung von Planungs- und Simulationsprozessen in Unternehmen fokussiert und weiss daher genau, was präzise und einfache Planung braucht.

Consilix empfahl den Einsatz der Enterprise-Performance-Management (EPM)-Lösung Jedox. Die Software zeichnet sich durch eine intuitive Modellierung und schnelles Prototyping aus. Entsprechend schnell lassen sich Planungslösungen implementieren.

Für Jedox sprach zudem die nahtlose Integrationsfähigkeit mit der Business-Intelligence-Lösung Qlik, die bei Heiniger zum Einsatz kommt. „Dadurch konnten wir Qlik unkompliziert um die Planungsfunktionalität von Jedox erweitern, sodass wir jetzt eine integrierte Lösung für die Datenanalyse, -visualisierung und Planung haben.“

## Einsatzbereiche und Nutzen

Jedox liest aus der als Single Point of Truth fungierenden Business-Intelligence-Lösung Qlik Basisdaten für die Absatzplanung aus.

Auf deren Grundlage werden dann iterative Planungsrunden durchgeführt, bis die finalen Planwerte feststehen. Diese werden anschliessend aus Jedox wieder in das ERP-System abas zurückgespielt.

Auf Basis der Absatzmengen des Vorjahres berechnet Jedox automatisch die Planungsmenge von jedem Artikel aufgeteilt auf 12 Monate und detailliert hinsichtlich der Menge der verschiedenen Untervarianten, die sich zum Beispiel durch die Farben oder den Stecker unterscheiden.



Schermaschine Xpert 2-speed,  
Quelle: Heiniger AG

Einen grossen Mehrwert von Jedox sieht Heiniger in der Möglichkeit, manuell in die Planung eingreifen zu können, wenn sich Einflussfaktoren verändern. „Agil zu bleiben, ist für uns vor dem Hintergrund der zunehmenden Marktdynamik ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor“, erläutert Daniel Heiniger. „Besonders deutlich wurde das während der COVID-19-Pandemie. Wir standen vor der einerseits für uns natürlich sehr erfreulichen Steigerung der Nachfrage im Privatkundengeschäft,

andererseits kam es in der Beschaffung zu Lieferverzögerungen aufgrund von Kurzarbeit und Materialengpässen und verlängerten Lieferfristen bei unseren Lieferanten, was wir planerisch berücksichtigen mussten.

Mit Jedox sind wir in der Lage, unkompliziert und schnell manuell einzugreifen und dynamischer zu planen.“

Zudem können die Mitarbeiter im Vertrieb das Tool eigenständig nutzen.

## Zukunft

Künftig will Heiniger mit Unterstützung von Consilix den Automatisierungsgrad und die Präzision der Planung weiter erhöhen: Durch die vollständige Integration von Qlik und Jedox können Erkenntnisse aus Qlik direkt in die Planung einfließen, etwa durch die Visualisierung von Plan-Ist-Abweichungen, Wachstumstendenzen in bestimmten Marktsegmenten etc.

„Das Potenzial von Jedox ist enorm“, betont Daniel Heiniger abschliessend. „Und mit Consilix haben wir den richtigen Partner an unserer Seite, um uns dieses Potenzial passgenau zunutze zu machen.“



“Je besser wir planen, desto besser können wir beschaffen und liefern. Mit Jedox haben wir unsere Planung deutlich präziser und flexibler gestaltet. Und wir sind doppelt so schnell mit der Planung als vor dem Einsatz von Jedox.!”

– Daniel Heiniger, CEO der Heiniger AG

