

celver

Treiberbasierte Unternehmensplanung
in der Logistik

Hapag- Lloyd AG



CASE STUDY

Case Study: Hapag-Lloyd AG

SEITE	THEMA
4	Das Unternehmen Hapag-Lloyd
5	Die Herausforderung des Projektes
6	Die Umsetzung
7	Der Nutzen
8	Über celver

„Wichtig war uns im Projektverlauf, dass der Endanwender die Automatisierung und Logik erhält, die er benötigt, damit er seine Planung möglichst komfortabel durchführen kann.“

Merle Schmidt-Brunn,
Senior Director Financial Analytics,
Hapag-Lloyd AG

1

Das Unternehmen Hapag-Lloyd



Hapag-Lloyd ist mit einem EBIT in Höhe von 1,315 Mrd. EUR (2020) eine der größten Linienreedereien der Welt. Das Unternehmen hat dabei einen klaren Anspruch an sich: „Number one for quality“.

Dieser Anspruch spiegelt sich auch im Bestreben einer akkuraten Planung des weltweiten Geschäftes wider. Hapag-Lloyd gehört in den Fahrtgebieten Transatlantik, Mittlerer Osten, Lateinamerika sowie Intra-Amerika zu den führenden Anbietern und zeichnet sich durch eine der weltweit größten und modernsten Kühlcontainerflotten aus.

Mittels einer treiberbasierten, integrierten und weltweit verteilten Unternehmensplanung will Hapag-Lloyd am strategischen Ziel der hohen Zuverlässigkeit und Qualität festhalten und sich kontinuierlich weiterentwickeln.

KEY FACTS

Branche: Transport & Logistik

Standorte: 418 Büros in 137 Ländern mit Hauptsitz in Hamburg

Mitarbeitende: Rund 13.900 weltweit

Software: Board

Vorteile & Nutzen:

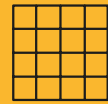
Durchgängige Lösung im Unternehmen | Standardisierung von Prozessen | Höhere Datentransparenz | Bessere Kontrolle über Daten |

Eine einzige Umgebung für die Planung | Bessere und detailliertere

operative Planung | Höhere Anwenderfreundlichkeit.

Die Herausforderung des Projektes

2



Die Herausforderung der integrierten Unternehmensplanung bei Hapag-Lloyd besteht auch heute noch in den eng miteinander verzahnten Teilplanungen im Konzern. Angefangen von der Allokation der Schiffskapazitäten über die Planung der weltweiten Vertriebsabsatz-Volumina und die damit verbundenen direkten Kosten der Container bis hin zu den allgemeinen Kosten sind die einzelnen Planungsschritte sehr abstimmungsintensiv und verzahnt. Die vorhandene Lösung in Excel und anderen Tools führte daher in der Vergangenheit zu vielen manuellen und zeitintensiven Aufwänden und einer hohen Fehleranfälligkeit. Änderungen von Annahmen und Anpassungen der Planung konnten lediglich auf aggregierten Ebenen durchgeführt werden.

Eine besondere Herausforderung im Projekt sind die direkten Container-bezogenen Kosten (Cargo Related Cost, CRC), insbesondere für die Terminal- und Transportkosten. In dieser Planung werden die Kosten auf jedem einzelnen Datenpunkt einer Reise geplant. Ausgangspunkt ist die vorgeschaltete Volumenplanung mit einem Transportvolumen von 12,0 Millionen TEU (Standardcontainer) im Jahr sowie 121 Liniendienste, die weltweit für schnelle und zuverlässige Verbindungen zwischen mehr als 600 Häfen auf allen Kontinenten sorgen.

Diese Teilplanung erzeugt durch die große Kombinationslogik eine hohe Menge an Datenpunkten mit hoher Komplexität und wurde daher in der Vergangenheit lokal und regional mittels Standardkosten individuell geplant. Mit dem bisherigen Ansatz war es aber weltweit nicht möglich, eine bessere Transparenz in die Entstehung und Steuerung der Kosten zu erhalten, da anfallende Kosten nicht direkt den Volumina und den regionalen Kostentreibern zuzuordnen waren.



„Am Ende ist es unser Ziel, einen Prozess zu entwickeln, bei dem alle Teilplanungen so abgebildet werden, wie sie auch vom Planer selbst durchgeführt werden. Die Überleitung sollte dann das Tool übernehmen.“

Merle Schmidt-Brunn
Senior Director Financial Analytics
Hapag-Lloyd AG

3

Die Umsetzung des Projektes und das Ziel vor Augen



Die Zielsetzung von Hapag-Lloyd war es, eine effiziente Lösung für die Unternehmensplanung aufzusetzen, die insbesondere die operativen Teilplanungen integriert und den Planungsprozess beschleunigt. Dabei sollten zudem Mitarbeiter entlastet sowie die Automatisierung und Flexibilität erhöht werden. Besonders wichtig war Hapag-Lloyd, dass die neue Lösung durch eine hohe Nutzerfreundlichkeit überzeugt und die Gestaltung der Planungsmasken im Look&Feel von Hapag-Lloyd gestaltet werden können, um ein möglichst hohes Buy-In der Mitarbeiter zu erreichen.

Nach einer Anbietersichtung & -auswahl inkl. der Durchführung eines Proof of Concepts entschied Hapag-Lloyd sich am Ende für die Planungsplattform Board und celver als Partner für die Realisierung der Lösung. „Unser Fokus lag auf der operativen Planung. Die meisten Tools am Markt fokussieren sich hingegen nur auf die Planung der Finanzpakete. Unsere Wahl auf Board und die Experten von celver als Implementierungspartner fiel nicht zuletzt auch wegen der vorhandenen guten Zusammenarbeit im Rahmen von analytischen Projekten mit Qlik“, sagte Merle Schmidt-Brunn. In den darauffolgenden Wochen wurde der Planungsprozess in Workshops analysiert und der zukünftige Planungsprozess definiert.

Die Lösung von Hapag-Lloyd besteht mittlerweile aus einer ganzheitlichen Kapazitäts-, Sales- und Kostenplanung mit rund 450 Anwendern. Die jährliche Budget-Planung, welche in einen strategischen Fünfjahresplan mündet, dient als Basis für weitere Updates im Rahmen der drei- bis viermal pro Jahr durchgeführten Forecasts. Die einzelnen Planungsschritte sind durch einen Workflow miteinander verbunden und durch Teilplanintegration miteinander verknüpft. Durch diese Integration und die dahinterliegende Rechenlogik sowie die Einbindung von historischen Daten können die Planer in der Regel auf Vorschlagswerte im Rahmen ihrer Planeingaben setzen.

Ein wichtiger Bestandteil im Projektverlauf war demnach auch die Datenanbindung und -vorbereitung. Hier mussten diverse Vorsysteme mit unterschiedlichem Detaillierungsniveau zuerst harmonisiert und zusammengeführt werden, um schlussendlich eine detaillierte Planungslösung inkl. der benötigten Ist-Daten zu erhalten. Im Projektverlauf zeigte sich einmal mehr, dass ein agiles Vorgehen, Retrospektiven und gute Zusammenarbeit bei komplexen Themenstellungen deutliche Vorteile bringen.

Die neue Planung der Cargo Related Costs (CRC), die in der integrierten Unternehmensplanung einen besonderen Platz einnimmt, nutzt als Input die weltweit geplanten Containervolumina und ihre Verteilung auf den Routen. Die Modellierung dieser Netzwerkplanung ermöglicht es Hapag-Lloyd, über verschiedenste Parameter die Kosten anzupassen und zu simulieren und so globale oder lokale Effekte auf den Routen und in den Häfen planerisch zu bestimmen.

Der Nutzen - Mut zu Neuem lohnt sich

Das Ziel, die Prozesse zu standardisieren und eine „One-system-for-planning“-Umgebung zu erstellen, wurde im Projekt erreicht. Damit konnte eine jederzeitige weltweite Datentransparenz (Single-Point-of-Truth) und Kontrolle über die Daten sichergestellt werden.

Dem Ziel einer weltweiten Planungsverkürzung um zwei Wochen ist man im Projekt schon nähergekommen, aber auch hier sind noch weitere Ausbaustufen und Verfeinerungen im Planungsablauf nötig, um „Pace & Perfection“ zu erreichen.

Die neue Planungsumgebung mit ihrem Fokus auf operative Planung hat auch einen direkten Einfluss auf die Endanwender über die eigentliche Planung hinaus. Da die operative Logik und vor allem die Detaillierung der Daten nahe am täglichen Geschäft der Planer ist, werden mittels Plan/Ist-Vergleichen die Informationen auch zur operativen Steuerung genutzt.



4

Kontaktieren Sie uns für weitere spannende Impulse. Mehr entdecken Sie auch auf celver.com.

ÜBER UNS

Seit über 20 Jahren realisieren wir komplexe Planungs- und Analyselösungen auf Basis smarter Datenarchitekturen für Kunden unterschiedlichster Branchen und Größenordnungen.

Unser Ziel: Gemeinsam passgenaue Lösungen aufbauen, die die Basis für datengestützte Entscheidungen bilden.

Mit innovativen Konzepten und Technologien unterstützen unsere zertifizierten Experten dabei von der fachlichen Beratung über die Prozessdefinition, die komplette Realisierung und Integration in die Systemlandschaft bis hin zu Schulung, Roll-out und Change Management.

In jedes Projekt bringen wir unsere ganze Erfahrung ein: Erprobte Blueprints für Planungsprozesse und selbst entwickelte Module und Templates für verschiedene Front- und Backend-Technologien sichern den schnellen Erfolg für Unternehmen aller Branchen.

KEYFACTS

- Über 20 Jahre Erfahrung
- >90 Berater und >100 aktive Kunden
- Langjährige Kundenbeziehungen
- Technologieunabhängig
- Branchenexpertise: Handel & Konsumgüter; Fashion & Retail; Industrie & Logistik
- Mitglied der UNITY Innovation Alliance

SCHWERPUNKTE

- Soll-Prozessmodellierung
- Ganzheitliche Planung (xP&A)
- Management-Erfolgsrechnung
- Cashflow-Forecasting
- Personalplanung & analyse
- Dashboards & Scorecards
- Konsolidierung & Reporting

KUNDEN

Diesel Technic SE; Eissmann Automotive Deutschland GmbH; EURONICS Deutschland eG; Hapag Lloyd AG; MEWA Textil-Service AG & Co. Management OHG; Olympus Europa SE & Co. KG; Optibelt GmbH; THOMAS SABO GmbH & Co. KG; VTG AG; Webasto SE; Engelter GmbH; uvm.

ANSPRECHPARTNER

Sie haben weitere Fragen zu unseren Services oder suchen den direkten Kontakt mit uns? Let's get in touch.



Sebastian Jakob
Head of Business Unit
CFO Services

+49 160 95100660
s.jakob@celver.com

celver

STANDORTE

HAMBURG
celver AG
Zirkusweg 1
20359 Hamburg

MÜNCHEN
celver AG
Bürkleinstraße 10
80538 München

KONTAKT

+49 40 468 996 4-0
kontakt@celver.com

celver.com