

FORECAST-TO-ORDER

Wie Engelhard internationale Liefer- und Bestellprozesse optimiert hat

Case Study

Life Sciences / Pharma

Internationaler Vertrieb

Executive Summary

Engelhard Arzneimittel ist ein international tätiges Pharmaunternehmen mit einem globalen Netzwerk aus Vertriebspartnern. Mit wachsendem internationalen Geschäft nahm die Komplexität in Forecast-, Bestell- und Lieferprozessen deutlich zu. Manuelle Abläufe, fragmentierte Systeme und Offline-Abstimmungen führten zu ineffizienten Lieferungen, hohem internen Aufwand und eingeschränkter Transparenz.

Gemeinsam mit DIGITALL setzte Engelhard einen Forecast-to-Order-Ansatz um, der Forecasting, Sales Agreements und Order Management in einer integrierten Salesforce-Umgebung verbindet. Das Ergebnis ist ein skalierbarer, transparenter End-to-End-Prozess, der operative Aufwände reduziert, die Planungssicherheit verbessert und die Zusammenarbeit mit internationalen Partnern vereinfacht.

Kundenkontext

Unternehmen: Engelhard Arzneimittel GmbH & Co.KG

Geschäftsmodell: Internationales Vertriebspartner-Modell

Branche: Life Sciences / Pharma

Region: Internationale Märkte



Die Herausforderung

- Forecasts wurden teilweise manuell und außerhalb des Systems gepflegt
- Bestellungen erfolgten per E-mail
- Vertriebspartner bestellten häufig Mindermengen und unvollständige Paletten
- Interne Teams mussten Lieferungen nacharbeiten und umlagern
- Oft fehlte die durchgängige Transparenz zwischen Forecast, Vereinbarung und Bestellung

Warum Handlungsbedarf bestand

Ohne strukturelle Optimierung wären ineffiziente Lieferungen, hoher manueller Aufwand und eine unpräzise Bedarfsermittlung weiterhin Teil des Tagesgeschäfts geblieben und hätten künftiges Wachstum zunehmend limitiert. Ziel war es daher, Liefer- und Bestellprozesse gezielt zu verbessern, ohne den laufenden Betrieb zu unterbrechen.





Der Strategische Ansatz

DIGITALL setzte auf den Grundsatz „**Strategie vor Technologie**“ und konzentrierte sich auf messbaren operativen Mehrwert. Dabei standen ein integrierter Prozess, klare Regeln mit Ausnahmen, iterative Umsetzung sowie mehr Verantwortung der Vertriebspartner im Fokus. Forecasting und Order Management wurden als zentrale Hebel für nachhaltige Effizienz erkannt.



Fünf Komponenten, ein durchgängiger Prozess

Integrierte Salesforce-Lösung entlang des gesamten Prozesses:

1. **Manufacturing Cloud:** Sales Agreements und Forecasts zentral gesteuert
2. **Partnerportal:** ein Zugang für alle Partner
3. **Order Management:** forecast-basiert, inkl. Plausibilitätsprüfung
4. **Regelwerk:** Mindestbestellmengen und Palettenvielfache automatisch geprüft
5. **DocuSign:** digitale, revisionssichere Vertragsunterschrift ohne Medienbruch

Abweichungen werden sofort automatisch erkannt und gesteuert.

Warum Manufacturing Cloud?

Die passende statt die naheliegende Lösung: bewährte Standardfunktionen, die das weltweite Partnervertriebsmodell von Engelhard treffender abbilden als eine reine Branchenlösung.

Weniger Fehler, mehr Planungssicherheit

- **Verlässlichere Produktionsplanung:** belastbare Forecasts als Basis für Fertigung und langfristige Rohstoffbeschaffung
- **Höhere Liefereffizienz:** keine Mindermengen, keine unvollständigen Paletten mehr
- **Entlastung interner Teams:** weniger manuelle Korrekturen und Nacharbeit
- **Wachstum ohne Mehraufwand:** End-to-End-Prozess skaliert, ohne zusätzliche Komplexität
- **Revisionssichere Verträge:** digitale Prozesse via DocuSign, zentral und transparent einsehbar
- **Frühwarnsystem statt Blindflug:** Echtzeit-Dashboards zeigen Abweichungen und Risiken sofort



Wir haben heute ein System, das unser Geschäft unterstützt, statt zusätzliche Arbeit zu verursachen. Forecasting und Bestellung sind transparent, strukturiert und für internationale Partner skalierbar.

Markus Schäfermeyer, Director Information Technology bei Engelhard



RELEVANT FÜR UNTERNEHMEN MIT:

1. Bestellabwicklung per E-Mail oder Excel
2. (Internationalen) Vertriebspartnern mit eigenen Bestellprozessen
3. Herausforderungen bei Paletten- und Lieferplanung
4. Produktionsplanung, die auf unsicheren oder verspäteten Mengendaten basiert

WARUM UNTERNEHMEN WIE ENGELHARD MIT DIGITALL ARBEITEN

- Branchen-Know-how in Life Sciences & Manufacturing für geschäftskritische Prozesse
- Tiefes Verständnis für Forecast-, Supply-Chain- und Partnerprozesse
- 100+ Salesforce Manufacturing Cloud Projekte
- Fokus auf messbaren Prozess-Impact, nicht auf Tool-Einführung
- 12+ Jahre Partnerschaft mit Engelhard

KURZER SELBST-CHECK

**Kommen Ihnen einige Themen bekannt vor?
Dann lohnt sich ein Gespräch.**

Scannen Sie den QR-Code und buchen Sie direkt ein unverbindliches Gespräch mit einem DIGITALL-Experten.



DIGITALL

