

## Wie das SDSC-BW den ersten Schritt für eine bessere Verkaufsvorhersage macht

Das SDSC-BW vermisst den Sommer

### Der Kunde

Die Ensinger Mineral-Heilquellen GmbH ist ein im baden-württembergischen Ensingen ansässiges Unternehmen für die Produktion und den Vertrieb von natürlichem Mineralwasser. 1952 von Wilhelm Fritz und seinen Söhnen gegründet, befindet sich das Unternehmen noch immer in Familienbesitz. Mit 165 Mitarbeitern füllt es heute über 70.000 Flaschen pro Stunde ab und erzielt einen Jahresumsatz von über 50 Mio. Euro. [www.ensinger.de](http://www.ensinger.de)

*„Durch unsere umfangreichen IT-Systeme haben wir in den letzten Jahren viele Daten gesammelt. Die Zusammenarbeit mit SICOS hat uns gezeigt, wie wertvoll strukturiertes Arbeiten mit diesen Daten sein kann und uns ermutigt, konkrete Schritte zum Schürfen unseres Datengolds zu unternehmen.“* Frank Lehmann, Geschäftsführer



# Ensinger

Die Erfrischung deines Lebens

### Die Daten

Für die Analyse des SDSC-BW stellte Ensinger die Produktliefermengen aus den letzten zwanzig Jahren bereit – aufgeteilt nach Lieferungen an Zwischenlager und Einzelhändlerstandorte. Diese Daten wurden um die zeitlich und räumlich entsprechenden Wetterdaten des Deutschen Wetterdienstes ergänzt.

### Die Herausforderung

So unbeständig das Wetter auch ist, für Getränkehersteller ist es maßgeblich: Insbesondere sehr warmes Wetter schlägt sich entscheidend im Trink- und Kaufverhalten der Konsumenten nieder. Um mögliche Engpässe an heißen Tagen zu verhindern, müssen die Hersteller deshalb die Wetterlage in ihre Produktionsplanung mit einbeziehen. Denn gleichzeitig gilt es, Überproduktionen mit entsprechenden Lagerhaltungskosten bei geringerer Nachfrage zu vermeiden. Bei der Schätzung der Produktionsmengen vertraute Ensinger bislang auf die Erfahrungswerte aus den Vorjahreszeiträumen. Mit Hilfe der Datenanalysen des SDSC-BW sollten die Prognosen nun auf stabilere Beine gestellt werden.

## Die Potentialanalyse

Die Analysten des SDSC-BW untersuchten, ob und inwiefern Wetterinformationen in die Produktionsplanung sinnvoll mit einbezogen werden können. Ihre Erstanalyse konzentrierte sich darauf, die Abweichung zwischen der Verkaufsvorhersage und den tatsächlich ausgelieferten Produkten zu verringern. Durch Mittelung der Verkäufe pro Kalenderwoche über den 20-Jahres-Zeitraum hinweg wurden wetterbedingte Schwankungen herausgerechnet.

## Das Resultat

Die Analyse des SDSC-BW ergab, dass bereits ein relativ aufwandsarmer Ansatz die Verlässlichkeit der Absatzvorhersagen substantiell (circa 37 Prozent) verbessern kann. Eine Integration dieses ersten Schrittes in die Produktionsplanung erscheint vergleichsweise einfach. Durch die Quantifizierung zusätzlicher, den Domänen-Experten teilweise bereits bekannter, Einflüsse ist es darüber hinaus möglich, die Varianz weiter zu verringern.

## Wie es weiter geht

Durch die von den KIT-Experten durchgeführte Datenanalyse hat Ensinger erfahren, wie mit einfachen Mitteln und einem überschaubaren Aufwand die Produktionsplanung optimiert werden kann. Daher möchte Ensinger weitere Analysen in unterschiedlichen Bereichen angehen und ist daran interessiert, die Zusammenarbeit mit dem KIT weiter auszubauen.

## Das Smart Data Solution Center Baden-Württemberg

„Zusammenhänge erkennen. Potentiale nutzen.“ Unter diesem Motto ermöglicht das SDSC-BW kleinen und mittelständischen Unternehmen die Nutzung von Smart Data- Technologien. Und das als neutrale, unabhängige und vom Land Baden-Württemberg geförderte Institution.

In unseren kostenlosen Potentialanalysen zeigen wir Vorteile und Nutzungsmöglichkeiten von Daten – die in jedem Unternehmen jeder Branche anfallen- und helfen, diese zu bewerten.

## Wie wertvoll sind Ihre Daten?

Finden Sie es heraus unter [www.sdsc-bw.de](http://www.sdsc-bw.de)