

# SONOS

## Sonos harmonisiert Supply Chain mit Connected Planning

Der Anbieter von Unterhaltungselektronik schafft durchgängige Transparenz und zeitliche Entlastung für Planungsexperten zur Durchführung von Analysen

### Anwenderbericht

**LÖSUNG:** SUPPLY CHAIN

**BRANCHE:** KONSUMGÜTER & EINZELHANDEL



Sonos, ein Hersteller von Audio-Unterhaltungselektronik, nutzte zahlreiche Spreadsheets für das Management seines komplexen Supply Chain-Ökosystems, zum dem mehr als 200 Komponenten-Zulieferer zählen. Dieser Ansatz war langsam und fehleranfällig, wie sich Heather Williams, Leiterin des Integrated Business Planning, erinnert: „Alle Planungsexperten verbrachten sehr viel mehr Zeit mit der Pflege von Spreadsheets als mit tatsächlicher Planungsarbeit.“ Dank Anaplan verfügt Sonos jetzt über einen vernetzten Produktplan für alle seine Ressourcen, Ausgaben und Produktlinien, und die Planungsfachleute können sich auf Tätigkeiten mit höherer Wertschöpfung konzentrieren.

**10 %**  
der Arbeitszeit eines Vollzeitbeschäftigten sind zur Integration von Spreadsheets erforderlich – im Vergleich zu früher 70 %

**Ein**  
Tag ist zur Durchführung von Bedarfsänderungen nötig – im Vergleich zu früher zwei Wochen

**Verbesserte**  
Transparenz aller Ressourcen, Ausgaben und Produktlinien

**Anaplan**

Sonos hat das drahtlose Multiroom-Home-Audio erfunden und vertreibt seine Produkte in mehr als 50 Ländern. Vor der Einführung von Anaplan verwaltete das Unternehmen sein komplexes Supply Chain-Ökosystem mit Dutzenden von Spreadsheets. Angesichts eines Stamms von mehr als 200 Einzelzulieferern, war es für das Supply Chain-Planungsteam von Sonos schwierig, den Nachschub mit dem globalen Bedarf abzustimmen. Der Prozess war langsam und fehleranfällig; die Planungsexperten verbrachten den Großteil ihrer Arbeitszeit mit der manuellen Pflege und Verknüpfung der Daten.

Sonos führte Anaplan ein und schaffte eine durchgängige Transparenz seiner Supply Chain mit Plänen, die Ressourcen, Ausgaben und Produktlinien abdecken. Als ersten Schritt stimmte das Sonos Team den Nachschub und Bedarf aufeinander ab. Die anschließende Einbindung eines Lieferplanungs-Moduls ermöglicht jetzt eine detaillierte Sicht der Produkte auf Werksebene. Zuletzt hat das Unternehmen auch noch Bedarfsplanung zur Bereitstellung von Forecasting-Funktionalität eingeführt.

Der größte ROI, den Sonos mit Anaplan realisiert hat, lässt sich in Zeiteinsparungen messen. So benötigt eine Analystin, die vorher 70 Prozent ihrer Arbeitszeit für die Integration von Spreadsheets aufwendete, jetzt nicht einmal mehr 10 Prozent ihrer Zeit für diese Aufgabe. Das globale Planungsteam profitiert ebenfalls von Zeitgewinnen bei seinem Planungszyklus. Beispielsweise dauerte die Durchführung einer Bedarfsänderung früher zwei Wochen – heute nur noch einen Tag.



Sonos entschied sich für Anaplan wegen seiner Schnelligkeit und Flexibilität. Mit der cloudbasierten Plattform will das Team nun weitere Teile des Unternehmens verknüpfen, die Kommunikation verbessern und den kulturellen Wandel mitgestalten. Heather Williams, Senior Director of Integrated Business Planning, dazu: „Wir konnten unsere interne Kooperation erheblich stärken, was für eine spürbare Entlastung der Teams und eine Verbesserung des Arbeitsklimas sorgt.“



Wir konnten unsere interne Kooperation erheblich stärken, was für eine spürbare Entlastung der Teams und eine Verbesserung des Arbeitsklimas sorgt.“

– **Heather Williams**, Senior Director of Integrated Business Planning

## Über Anaplan

Anaplan, Inc. (NYSE: PLAN) ist ein Cloud-natives SaaS-Unternehmen. Unsere Plattform basiert auf der firmeneigenen Hyperblock™-Technologie, die speziell für das Connected Planning – also die Vernetzung der Planung – entwickelt wurde. Sie ermöglicht eine dynamische, kollaborative und intelligente Planung. Große, global agierende Unternehmen nutzen unsere Lösung, um ihre Mitarbeiter, Daten und Pläne miteinander zu vernetzen, in Echtzeit zu planen und Entscheidungen in sich schnell ändernden Geschäftsumgebungen zu treffen. Anaplan hat seinen Sitz in San Francisco und verfügt weltweit über mehr als 20 Niederlassungen, 175 Partner und rund 1.500 Kunden.

Um mehr zu erfahren, besuchen Sie [anaplan.com/de](https://anaplan.com/de).