



Dynamics 365 Finance and Supply Chain

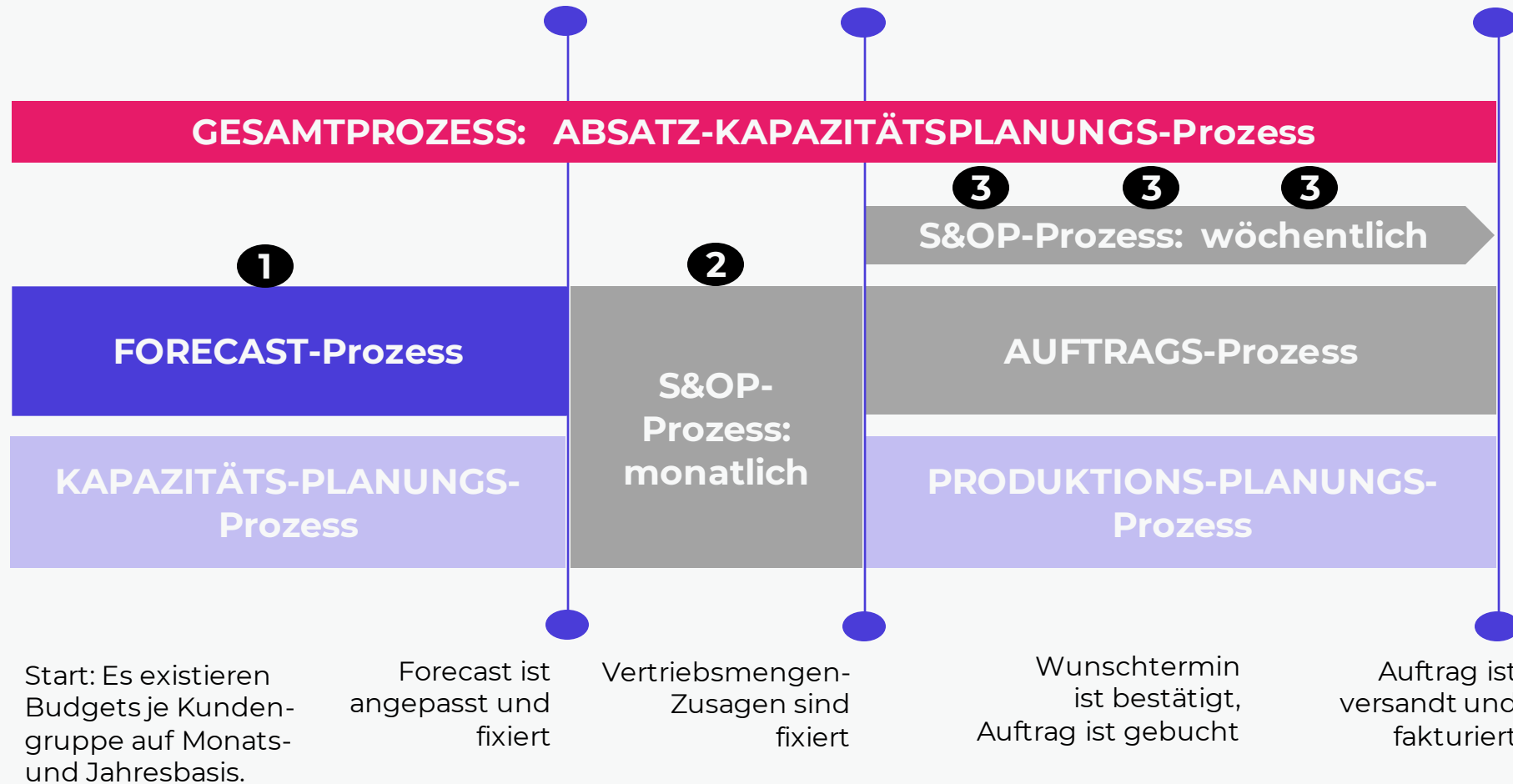
Sales & Operations Planning

IFL Consulting GmbH

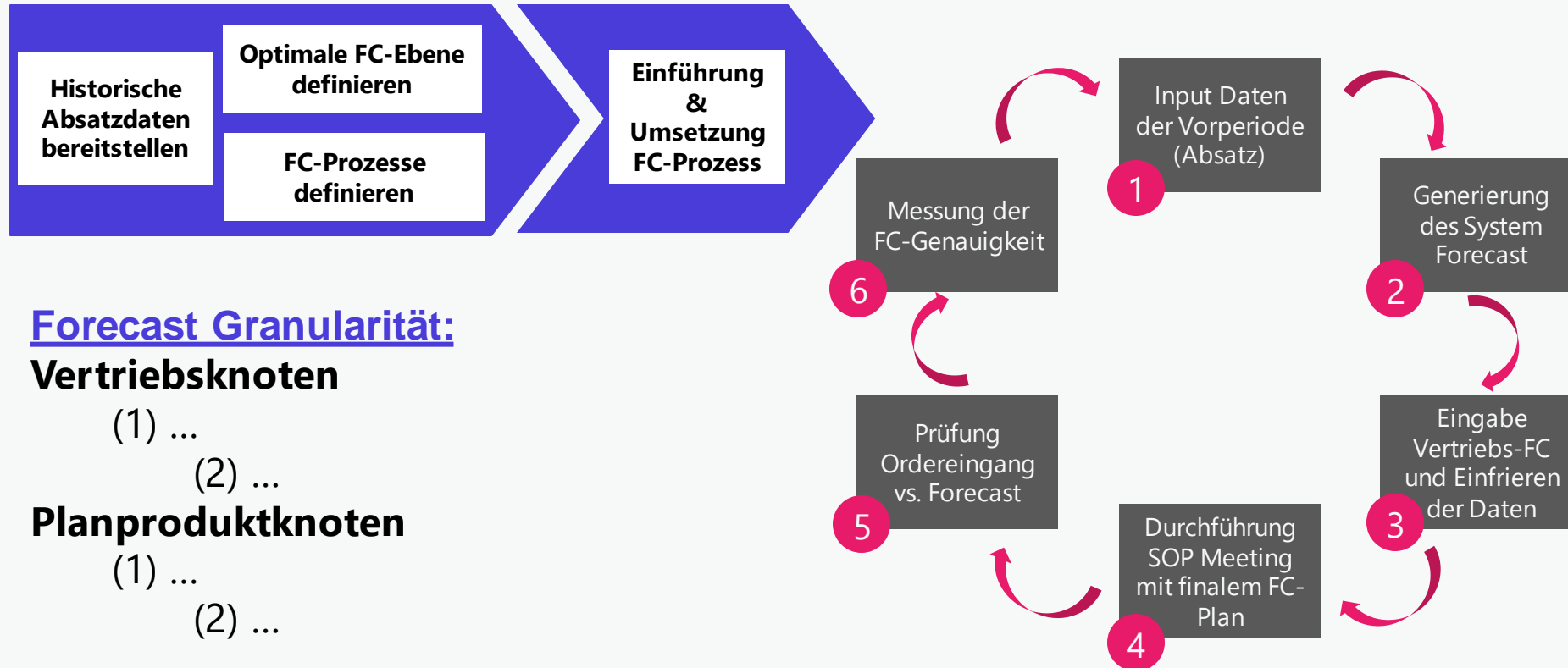
Geschäftsführung	Dr. Klaus Venus
Gegründet	1995
Geschäftsbereiche	Supply Chain Management Produktions- und Intralogistik Softwareauswahl & Integrationsmanagement Personalsuche und –auswahl
Sitz	Leonding, Österreich
Erfahrung	Mehr als 500 Kunden-Projekte in den letzten 10 Jahren
Mitarbeiter	20 plus externes Experten-Netzwerk
Aktivitätsbereich	International tätig

Ein übergreifender Prozess

→ Sales & Operations Planung



Integrierter Forecast Prozess

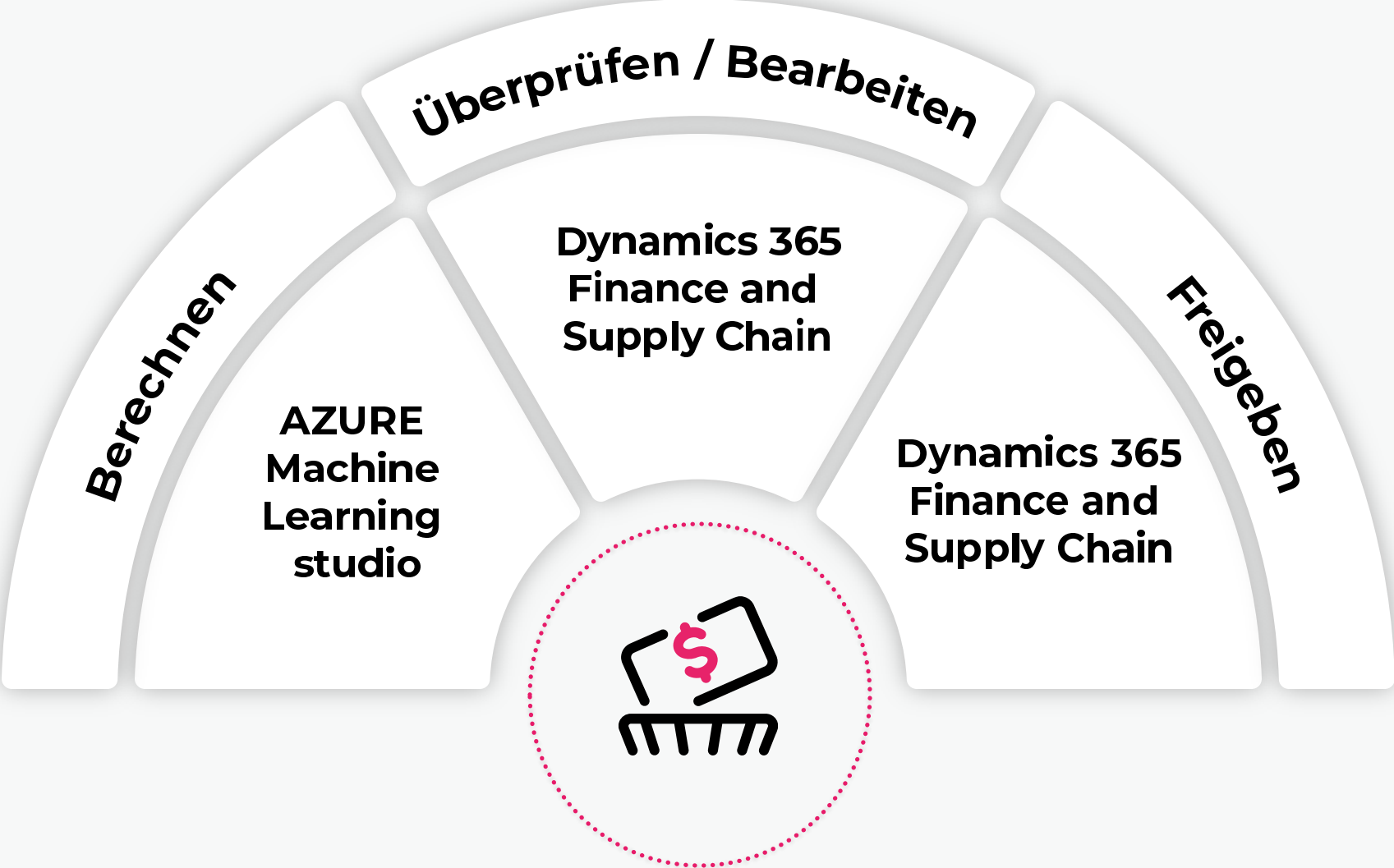




DYNAMICS 365 FINANCE AND SUPPLY CHAIN

Demand Forecasting

Sales and Operation - Grundprinzip



Sales and Operation – AZURE Machine Learning

The screenshot displays the Microsoft Machine Learning Studio (classic) interface. The main workspace shows a workflow titled "Dynamics Ax7 - demand forecasting version 2". The workflow consists of the following steps:

- Web service input** (blue box) feeds into the **Execute R Script GENERATE FORECAST** (blue box) module.
- Enter Data Manually SAMPLE DATA** (white box) and **Enter Data Manually PARAMETERS** (white box) also feed into the **Execute R Script** module.
- The **Execute R Script** module outputs to a **Split Data** (white box) module.
- The **Split Data** module branches into two **Select Columns in Dataset** (white box) modules.
- Each **Select Columns in Dataset** module outputs to a **Web service output** (blue box).

The right-hand pane shows the properties for the selected **Execute R Script** module. The R Script code is as follows:

```
1 library(forecast)
2 library(plyr)
3
4 OUTPUT_TYPE_FORECAST
5 OUTPUT_TYPE_MODEL_V
6 MAX_DECIMAL <- 79222
```

Other properties shown include: Random Seed (42), R Version (Microsoft R Open 3.2.2), and a Quick Help section.

S&OP Ergebnis

→ ein gemeinsamer Sales & Operationsplan

VON:

Verschiedene Abteilungen verfolgen **unterschiedliche Ziele** oder machen **inkonsistente Pläne:**

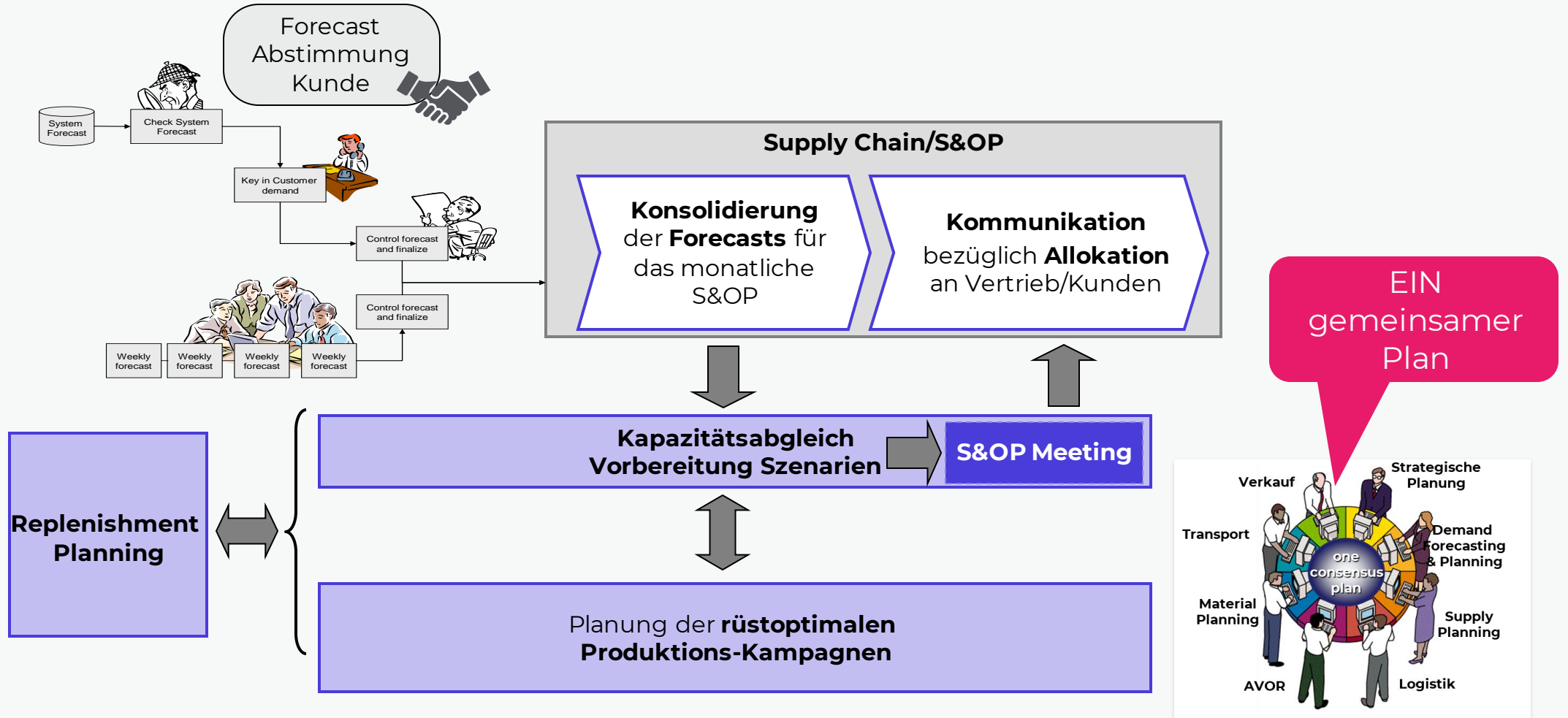


ZU:

Ein abteilungsübergreifender Prozess um einen Konsens und Übereinstimmung zu **EINEM Sales & Operations Plan** zu erreichen, der die gesamte Organisation antreibt.



Rollierender monatlicher Sales & Operations-Planungsprozess





BE-terna GmbH

Christian Rothner

 +43 676 840 991 511

 christian.rothner@be-terna.com

 4050 Traun, Johann-Roithner Str. 131



IFL Consulting GmbH

Klaus Venus

+43 664 251 287 6

klaus.venus@ifl-consulting.at

4060 Leonding, Kornstraße 7A