

„Unsere Vision, bei Preis- oder Volumenänderungen sofort die vollständigen Auswirkungen zu erkennen, wird jetzt Realität.“

Tadej Strahovnik
Director Sales & Marketing
Frauenthal Automotive Sales GmbH

Starre Planungsprozesse sind überholt

In der Automotive Components Division der Frauenthal Group arbeiten Key Account Management und Controlling mit einem integriertem Reporting- und Planungssystem. Für die rd. 3.800 Artikel des LKW- Zulieferers fließen aktuelle Lieferungen, Trends aus dem Abnahmeverhalten der Hersteller und eigene Markteinschätzungen in einen Forecast für die nächsten 12 Monate ein. Dies ist gleichzeitig die Grundlage für die Abstimmung mit den Kunden und den Logistikern der eigenen Werke.

Die stetig wachsende Zahl der inzwischen 12 europaweiten Produktionsstätten im LKW- Zuliefererbereich der Frauenthal Group erforderte einen effizienteren Ablauf im Planungsprozess. Ziel war, die Ist- und Planwerte für die Key Account Manager und das Controlling jederzeit aktuell im Zugriff zu haben. Damit wurde der bisherige Planungsprozess auf einen rollierenden Forecast umgestellt.

Rollierender Forecast heißt: wöchentlich wird die Vorschau über mindestens 12 Monate automatisch aktualisiert. Es werden dabei die tatsächlichen Lieferungen der Vorwoche, die Trends aus den Lieferabrufen, die mittelfristigen Planungen der Nutzfahrzeughersteller, die Einschätzungen der Key Account Manager und der Geschäftsleitung sowie zyklische Ereignisse wie Werksferien berücksichtigt.

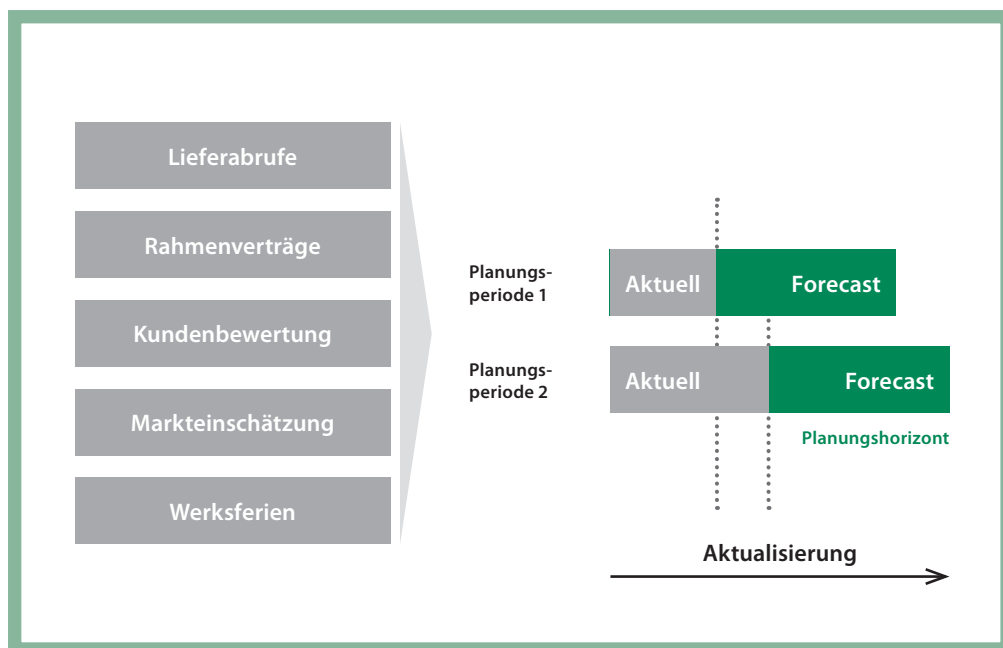
„Auf dieser Basis kommen wir zu einer zuverlässigen und für alle nachvollziehbaren Vertriebsplanung. Die nachgelagerte Kapazitätsplanung in den Werken kann so frühzeitig auf die Marktanforderungen ausgerichtet werden“, erklärt Bertrand Boivert, Vice President Sales der Frauenthal Automotive Components Division.

Planung vom Artikel bis zum Kunden

Die neue Planungslösung entstand in zwei Schritten. Zunächst konsolidierte Accelerate Consulting den kompletten Artikelstamm von rd. 15.000 Artikeln aus acht verschiedenen Warenwirtschaftssystemen. Daraus entstanden die verschiedenen Planungsperspektiven nach Produktgruppen, Kundengruppen, Lieferstellen, Werken und Key Account Manager.

In den wöchentlichen Vertriebsberichten wurden die Ist- und Planwerte für Absatz und Umsatz integriert, so dass Planabweichungen bis auf Artikel- Ebene analysiert werden konnten. Damit profitierten bereits in diesem Schritt Vertrieb und Controlling in der europaweit agierenden Organisation vom web-basierten System.

In einem weiteren Schritt wurde das Planungsmodell verfeinert, um die Genauigkeit der Prognosewerte im rollierenden Forecast zu erhöhen. Sollte der Wert nicht mit den Einschätzungen der Planungsverantwortlichen übereinstimmen, korrigieren sie ihn direkt im System und können die Auswirkungen sofort ablesen.



Kontakt



Björn Ellefred
IT Manager

Ostwennemarstr. 1
D-59071 Hamm

Tel.: +49 (0) 2381 27398 - 30

b.ellefred@frauenthal-automotive.com
www.frauenthal-automotive.com



Frederik Spang

Zeche Westfalen 1
D-59229 Ahlen

Tel.: +49 (0) 2382 9698 300
Fax: +49 (0) 2382 9698 301

f.spang@accelerate.de
www.accelerate.de



Forecast signalisiert Reaktionsbedarf

Die Arbeitsweise und das Verständnis von Planung haben sich bei allen Beteiligten inzwischen positiv verändert. Die viertel- und jährlichen Planungen, die durch den Austausch vieler Dateien per eMail und langen Arbeitssitzungen zustande kam, gehören der Vergangenheit an. Jetzt wird ein kontinuierlich rollierender Forecast genutzt, der sich automatisiert errechnet und flexible Eingriffsmöglichkeiten bietet, wenn sich Annahmen oder Markteinschätzungen ändern. Der Forecast signalisiert frühzeitig, wo es Reaktionsbedarf gibt. Die Grundlagen für die Unternehmenssteuerung wurden so verbessert.

Effiziente Planungsrunden

Die Umstellung auf ein neues Planungs- und Berichtssystem hat Frauenthal handfeste Vorteile gebracht. Die Zeitersparnis durch die Automatisierung dürfte in Summe bei ca. 15 Personentagen pro Monat liegen. Eine einheitliche Datenbasis und Berechnungsmethodik für alle am Prozess Beteiligten schaffen Freiraum für einen intensiven Austausch der Markteinschätzung in den Planungsrunden. Auseinandersetzungen über die Richtigkeit von Zahlen oder die „gefühlten“ Auswirkungen von Planungsänderungen gibt es nicht mehr.

„Wir merken schon jetzt, dass sich Inhalt und Ausrichtung unserer Planungsbesprechungen positiv verändern. Wir gewinnen Qualität und Zeit in der Diskussion“, freut sich Key Account Manager Magnus Baarmann. Einen weiteren Nebeneffekt hat das Projekt: alle Daten liegen zentral

vor, Service und Weiterentwicklung sind einem Dienstleister übertragen. „Wir haben uns bewusst für ein Outsourcing entschieden, indem wir die Business Intelligence Lösung in professionelle Hände legen und dafür keine eigenen Ressourcen aufbauen“, erklärt Lothar Schütze, Leiter IT.

Kapazitätsplanung einbezogen

Positive Effekte zeichnen sich auch für die Kapazitätsplanung ab. Die Logistiker greifen nun auf die gleichen Zahlen zurück wie das Key Account Management. In einem nächsten Schritt soll die Kapazitätsplanung für die Werke integriert werden, um im zyklischen LKW-Geschäft schnell reagieren zu können.

Im Überblick

- Wöchentlich aktualisierter, rollierender Forecast
- Automatisierte und auch manuell anpassbare Planung
- Ist- und Planwerte bis auf Artikel sichtbar
- Einheitliche Entscheidungsgrundlage für Management, Vertrieb und Logistik
- Web-basiert, stets verfügbar