



## Case Study



### **PFW Aerospace GmbH**

Optimierte Abläufe für Kundenprognosen und Kadenzen

- Automatisierung bei der Absatzplanung
- Lückenlose Langzeitprognosen
- Aufwand spürbar reduziert

**PFW** und Zulieferer der Luft- und Raumfahrtindustrie profitieren von den Vorbestellungen der Flugzeughersteller und können mit Hilfe von übermittelten Prognosen und Produktionsplänen (Kadenzen) ihre eigene Produktion frühzeitig planen. Was für viele Branchen wie ein Segen klingt, stellt die Lieferanten jedoch vor die Herausforderung, die zusätzlichen Informationen auch richtig zu nutzen, ohne dabei im administrativen Aufwand zu versinken.

Generell lassen sich die Produktions- und Absatzplanung der Luftfahrtindustrie in drei zeitliche Horizonte gliedern: Im Nahfristbereich befinden sich die aktuellen Kundenbestellungen. Der anschließende Zeitraum enthält primär die Bedarfsvorschau der Kunden (Kundenprognosen). Da die Bedarfsvorschau der Kunden in vielen Zulieferunternehmen für Unternehmensplanung, Beschaffungs- und Produktionsprozess nicht ausreicht, ist es in diesen Fällen erforderlich, den ferneren Planungshorizont durch eigene Prognosen der Zulieferer (Eigenprognosen) aufzufüllen.

Die zwei großen Flugzeughersteller stellen ihren Zulieferern die Liefervorschau durch Lieferantenportale in Form von CSV-Dateien zur Verfügung. Kleinere hingegen übergeben die Planungsdaten wie Prognosen und Bestellungen auf heute noch vielfach in Form von PDF oder Excel-Dateien.

#### Hoher manueller Aufwand

Wie in der Branche üblich, erhält daher auch **PFW** eine Vielzahl an Kundenprognosen über unterschiedliche Kanäle und übermittelte diese nach einem umfangreichen, aufwändigen und dadurch fehleranfälligen manuellen Aufbereitungsprozess anschließend in angepasster Form an das SAP ERP-System. Bis dato setzte **PFW** die Absatzplanung mit Excel um, innerhalb dessen Forecastdaten des Kunden konsolidiert, analysiert und gegebenenfalls angepasst wurden.

#### Fehlerketten und lückenhafte Transparenz

Ziel der Forecastanalyse war es, die größten Abweichungen in den Kundendaten zu erkennen. Darüber hinaus prüfte **PFW** in der Planung, ob die eintreffenden Kundenbestellungen zu den Forecastdaten passten. Aufgrund der Vielzahl an Daten wurde jedoch nur eine begrenzte Anzahl an Daten überprüft, da der manuelle Aufwand die Personalkapazitäten massiv überschritt.

Die stichprobenartige Prüfung der bekanntermaßen teilweise unvollständigen Kundenprognosen barg die Gefahr, dass nicht alle Fehler in den Forecastdaten erkannt und resultierende Fehlprognosen an Beschaffung und Produktion weitergegeben wurden. Gleichermäßen barg dies die Gefahr von ungenügender Lieferbereitschaft oder überhöhter Kapitalbindung durch Bestände.

**PFW** brauchte daher eine Lösung, um die genannten Problemfelder in der Prognoseplanung zu lösen und eine lückenlose 24-Monats-Bedarfsplanung für alle Kunden aufzubauen.

#### Über...

Die **PFW Aerospace GmbH** zählt seit mehr als 100 Jahren zu den bedeutenden Unternehmen der Luftfahrt in Deutschland. Das Unternehmen gilt als Weltmarktführer auf dem Gebiet der Rohrleitungssysteme in Flugzeugen.

Das gesamte Leistungsspektrum umfasst außerdem Struktur-Komponenten wie das Belly Fairing, Druckspant, Druckboden, Trägerkonstruktionen, RAT-Frame, innere Landeklappen, Lichtbandabdeckungen, Stauluftauslass, APU-Compartment sowie Treibstofftanks. An den Standorten Speyer (Deutschland), Nuneaton (Großbritannien) und Izmir (Türkei) beschäftigt die PFW Aerospace GmbH rund 1.800 Mitarbeiter.

- 67346 Speyer, Deutschland
- Hersteller von Luftfahrtkomponenten
- [www.pfw.aero](http://www.pfw.aero)

Um dem Teufelskreis zu entkommen entschied **PFW** den Auftragsabwicklungsprozess mit Hilfe eines standardisierten Absatzplanungstool zu verbessern. Alle Kundenprognosen sollten konsolidiert in diesem System zusammengefasst und verarbeitet werden und die Transparenz über die eingehenden Kundenprognosen erhöht werden. Im Fokus standen dabei:

- Durchgängiger Bedarfsplan für rollierend 24 Monate über alle Fertigteile
- Eliminierung der Datenübertragungsfehler und Datenbearbeitungsfehler
- Verarbeitung und Darstellung von CSV-Daten bis hin zu Excel-Tabellen
- Lücken in den Kunden-Forecasts erkennen und möglichst automatisch schließen
- Flexibilität und Unterstützung durch Frühwarnfunktionen und Hinweise
- Verringerung von Kontrollprozessen auf ein Minimum
- Integration optimierter Prognosewerte als Planprimärbedarfe in das SAP-System

### Automatisierung hebt Qualität und bringt Erleichterungen

Bei **PFW** kommuniziert DISKOVER heute über konfigurierte Standard-Schnittstellen mit dem SAP-System. Die Vereinheitlichung der Absatzprognose bildete einen Schwerpunkt des Projektes. Durch die Standardisierung von Prognoseformaten und Schnittstellen werden heute alle Prognosedaten in DISKOVER eingelesen und als durchgängige materialnummernspezifische Zeitreihen über kurz-, mittel- und langfristige Planungshorizonte dargestellt.

Alle Prognosen und Kundenbestellungen können bis auf aggregierte Monatsbasis oder im Tagesraster grafisch und tabellarisch pro Material transparent dargestellt werden. Bei manueller Prüfung oder Ergänzung der Absatzplaner werden Daten als Planprimärbedarf an das SAP-System übergeben.

#### Personas

*„Der Planungsaufwand wurde spürbar verringert und der Arbeitsschwerpunkt der Absatzplaner konnte von der umfangreichen und teilweise fehlerbehafteten manuellen Aufbereitung von Zahlenreihen hin zu deren intelligenter Interpretation, Prüfung und Ergänzung verlagert werden.“*

- **Marie-Catherine Peressini**  
Leiterin Absatzplanung  
bei PFW Aerospace in Speyer

Um bei allen Fertigartikeln einheitlich - unabhängig von Qualität oder Reichweite der bereitgestellten Kundendaten- 24 Monate Planungszeitraum zu erreichen, wurde mit **PFW** ein einheitliches Verfahren zur Berechnung des Bedarfsplanes, kurz „Eigenprognose,“ entwickelt. Ein wesentlicher Baustein zur Ermittlung der Eigenprognose stellt die Berechnung von Einsatzwahrscheinlichkeiten für die einzelnen Fertigprodukte auf Basis der Kadenz-Pläne der Flugzeughersteller dar.

Die so erzeugten „lückenlosen“ Prognosen der Kunden wurden in Abhängigkeit von der Struktur als Brutto- oder Nettoplanung eingestellt, abhängig davon, ob die Prognosedaten bereits um die Kundenbestellungen bereinigt wurden, oder sich Zeitreihen der Bestelltermine und der Prognosen überschneiden.

### 24 Monatsplanung und transparente Bedarfssituation

Nachhaltigkeit bei der Planung gibt **PFW** das kontinuierliche Controlling, das auch der Überwachung der Prognosedaten dient. Automatische Warnungen erfolgen frühzeitig, wenn Prognosen fehlen oder unerwartet abfallen. DISKOVER bietet darüber hinaus umfangreiche Berichtsmöglichkeiten sowie ein integriertes Modul für Pivotanalysen und -darstellungen.