



## Treiberbasierte Planung für volatile Märkte

Fehrer

### Das Projekt

- » Aufbau einer BI-Lösung für Integrierte Unternehmensplanung und Reporting
- » Treiberbasierte Absatzplanung, integriert in GuV
- » SAP-Integration mit Closed-Loop-Datenaustausch
- » Datenmodelle u. a. für GuV, Bilanz, Kostenstellen, Investitionen, HR-Kapazität, Innerbetriebliche Leistungsverrechnung und Projektcontrolling
- » Workflow für Kalkulationsanfragen zu Kundenaufträgen

### Das Unternehmen

Die Fehrer Gruppe ist einer der führenden Spezialisten für Komponenten im Fahrzeuginnenraum. Als Entwickler und Serienlieferant bietet Fehrer maßgeschneiderten und umfassenden Full Service über die komplette Wertschöpfungskette: von der eigenen Entwicklung geeigneter Materialrezepturen über innovatives Engineering, Formen- und Werkzeugbau bis hin zur zuverlässigen Serienproduktion. Die Fehrer Gruppe ist Teil der AUNDE Group, einem der 100 größten Automobilzulieferer weltweit.

### Die Anforderungen und Ziele

#### Flexible Planung

Im volatilen und wettbewerbsintensiven Markt der Automobilzulieferer ist eine flexible Unternehmensplanung ein entscheidender Erfolgsfaktor. Fehrer wollte daher eine moderne BI-Lösung einführen, die insbesondere die Planung und Simulation mit leistungsstarker Funktionalität unterstützt.

Das BI-System sollte das vorhandene Reporting und die Planung auf Excel-Basis ersetzen. So wurde beispielsweise die komplexe Absatz- und Erlösplanung mithilfe zahlreicher Excel-Mappen durchgeführt, was entsprechend mühsam und fehleranfällig war. Schnelle Reaktionen auf die volatile Marktentwicklung waren damit kaum möglich.

Die Controlling-Abteilung benötigte stattdessen eine flexible Berichtsplattform, die sie eigenständig steuern und selbst kurzfristig nach Bedarf anpassen konnte.

### Die Lösung

#### Planung im Closed-Loop mit SAP

Für die BI-Systemarchitektur wurden Standardprodukte unterschiedlicher Hersteller zu einer optimal passenden Lösung zusammengestellt. Datenquelle für die BI-Lösung ist die SAP-Landschaft von Fehrer, die über die Standardschnittstelle Cubeware Connectivity for SAP angebunden wurde. Der Microsoft SQL Server dient als relationale Staging Area und die zugehörigen Integration Services (SSIS) beliefern als ETL-Werkzeug die multidimensionale Datenbank IBM Planning Analytics (TM1). Auf die dort gespeicherten, analysefähigen Datencubes greifen die Nutzer über TM1 Web und das TM1 Perspectives Excel Add-in zu.

Durch die nahtlose SAP-Integration konnten Unternehmensplanung und Reporting im „Closed-Loop“ realisiert werden, d. h. es werden detaillierte Daten aus SAP für das Berichtswesen bezogen und relevante Daten etwa nach dem Planungsdurchlauf zurückgespielt. Fachlich wurde eine Integrierte Unternehmensplanung samt Reporting

## Die Vorteile im Überblick

- » Unternehmensweite Planung und Reporting
- » Qualität der Kennzahlen gesteigert
- » Planungsdurchlauf beschleunigt
- » Sichere Entscheidungen durch Simulationen
- » Enge Integration in SAP, Closed-Loop-Planung
- » Schnell anpassbare Unternehmensplanung
- » Komplett integriertes Planungsmodell
- » Kontextbezogene Kommentare
- » Self-Service-Reporting
- » Nachhaltige, skalierbare BI-Plattform

**„Die Fehrer Gruppe vertraut seit über zehn Jahren auf das IT- und Fachwissen von HRCIE. Je nach Bedarf stehen wir mit vollem Projekteinsatz, mit gelegentlicher Unterstützung oder als Sparringpartner bereit.“**

Gernot Beltz, Projektleiter, HENDRICKS, ROST & CIE. GmbH

umgesetzt, von Absatz über Umsatz, Kosten und Erlösen bis zum Ergebnis mit Simulation von Herstellkosten, Leistungsarten und Tarifen.

Die Grundlagen liefert eine treiberbasierte, dezentrale Absatzplanung im Zusammenspiel mit SAP. Ausgangspunkt sind die ermittelten, zu produzierenden Stückzahlen pro Modell und Automobilhersteller. Diese werden bis auf die Ebene der Einzelartikel in ihrer Verteilung auf die jeweiligen Produktionsstandorte dargestellt, inklusive An- und Auslaufkurven bei Modellwechseln. Über die verschiedenen Quoten und weitere Parameter, die bis zum finalen Planungsstand verändert werden können, entsteht ein multidimensionales Planungsmodell, das Absatz, Brutto- und Nettoerlöse simulieren kann. Die Erlöse finden Eingang in die GuV, die Bilanz und in den Cash Flow. Die final geplanten Absätze werden direkt an die SAP-Planung übergeben, die daraufhin über die Stücklistenauflösung die Produktionspläne bestückt und die RHB-Beschaffungen (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe) auslöst.

## Das Vorgehen

### Modularer Ausbau mit schnellen Ergebnissen

Das betriebswirtschaftliche Konzept einer SAP-basierten Integrierten Unternehmensplanung lag bereits vor und konnte als Grundlage herangezogen werden. In mehreren Workshops wurde dieses Konzept für die multidimensionale Umsetzung in TM1 transformiert und konkretisiert.

Da vor allem die flexible Planung dringend benötigt wurde, stand für die Konzeption und Implementierung nur ein enger Zeitrahmen zur Verfügung. Fachliche Module wurden zunächst einzeln umgesetzt, im weiteren Projektverlauf dann parallel entwickelt, getestet und in Betrieb genommen.

Die Absatzplanung hatte höchste Priorität und wurde daher als erstes Modul entwickelt. HRCIE hat die Projektbeteiligten dabei im Coachingansatz zur Steuerung der jeweiligen Fachmodule geschult, so dass die Verantwortlichen diese bereits im Projektverlauf eigenständig bedienen konnten.

## Die Ergebnisse

### Simulation des Unternehmensergebnisses

Die leistungsstarke BI-Lösung hat die Berichtsprozesse beschleunigt und die Qualität und Transparenz von Planung und Reporting gesteigert. Die BI-Plattform hat sich im Lauf der Jahre zudem als nachhaltige, einfach skalierbare Lösung erwiesen. Die Fachabteilung betreibt das System in Eigenregie, mit punktueller Unterstützung durch HRCIE bei der Weiterentwicklung.

Wesentliche Vorteile für die strategische Entscheidungsfindung bringt die schnell anpassbare Planungsumgebung samt Simulationsmöglichkeit. So ist beispielsweise bei volatilen Rohstoffpreisen die frühzeitige Detailplanung der benötigten Rohstoffmengen sehr hilfreich. Auch bei akuten Marktverwerfungen hat sich die flexible Lösung bewährt, da drohende Umsatzeinbrüche erfolgreich simuliert und geplant werden konnten. So konnten im Rahmen der Absatzplanung über die Simulation variabler Herstellkosten erste Aussagen über das zu erwartende Unternehmensergebnis getroffen und in der nächsten Budgetphase gezielte Maßnahmen geplant werden.

