

SUCCESS STORY



Sales and Operations Planning

ARaymond 
MORE THAN FASTENING

Den gesamten S&OP-Prozess im Blick

Wann werden welche Artikel nachgefragt? Wie lassen sich Bedarfe kosteneffizient decken? Wann muss die Produktion von Artikeln beginnen? Diese zentralen Fragen beantwortet der Automobilzulieferer A. Raymond mithilfe der intelligenten Lösungssuite ADD*ONE. Die INFORM-Software integriert Absatz-, Bestands- und Produktionsplanung in einem transparenten System. Und das für ein 25.000 Artikel umfassendes Portfolio, das über alle Produktionsstufen effizient geplant werden muss. Das Ergebnis: Die Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette - vom Vertrieb über die Beschaffung bis hin zur Planung der Arbeitsgänge in der Produktion in einem System. Dies ist gleichzeitig die Basis für einen effektiven S&OP-Prozess.

In einem Fahrzeug sind Tausende Klammern, Clips und Schnellkupplungen verbaut. Mit ihnen befestigen Automobilhersteller Türverkleidungen oder Sonnenblenden, fixieren Kraftstoff- und Bremsleitungen sowie die unzähligen Elektrokabel. Der Vorteil dieser Befestigungssysteme: Sie sparen Zeit. Ein kurzer Druck und alles ist an Ort und Stelle. Das A. Raymond Netzwerk mit Sitz in Grenoble und weltweit 29 zugehörigen Unternehmen ist der Weltmarktführer für solche Befestigungs- und Montagelösungen.

Komplexe Herausforderungen für das Supply Chain Management

Mit 1.441 Mitarbeitenden produziert die A. Raymond GmbH & Co. KG, das größte Unternehmen des A. Raymond Netzwerks mit Sitz in Lörrach, über 25.000 verschiedene Artikel für die Automobilindustrie. Die Herausforderungen für das Supply Chain Management sind komplex. Für das Produktportfolio existieren 48.000 Artikel-Kunden-Kombinationen. Und das Produktionsvolumen von 5 Milliarden Fertigteilen pro Jahr erfordert eine passgenaue Planung von 13.000 Ressourcen – darunter hunderte von Maschinen und tausende Werkzeuge. Daraus entstehen sehr viele Kombinationsmöglichkeiten in der Produktion, um den Marktbedarf zu decken. *„Unser umfangreiches Sortiment und unsere vielfältigen Produktionsprozesse erfordern eine digitale Planungsmethode, mit der wir die gesamte Wertschöpfungskette transparent optimieren“*, erklärt Julian Keller, Team Lead Supply Chain bei A. Raymond.

Bislang wurde die komplexe Planung mithilfe des ERP-Systems sowie umfangreicher Excel-Listen durchgeführt. *„Die von uns produzierten Artikel besitzen jedoch eine äußerst ausgeprägte Dynamik in den Kundenbestellungen mit besonders vielen sporadischen Artikelabrufen“*, so Keller weiter. *„Dies erfordert eine schnelle Reaktionsfähigkeit, um die Planung auch kurzfristig an entsprechende Änderungen anpassen zu können.“* Mit der herkömmlichen Planungsmethoden stieß A. Raymond dabei an Grenzen.

Über das ARaymond Netzwerk

Mit mehr als 8.000 Mitarbeitern in 25 Ländern weltweit entwickelt, produziert und vertreibt das 1865 gegründete Familienunternehmen mit Sitz in Grenoble Montage- und Befestigungssysteme. Das Ziel ist es, bestehende Befestigungslösungen durch einrastende, werkzeuglose Systeme zu ersetzen, die die Montagezeit reduzieren und die Produktions- und Wartungskosten senken. Heute ist das Unternehmen einer der weltweit führenden Anbieter von Befestigungs- und Montagelösungen für den Mobilitätssektor und weitere Branchen. Das ARaymond Netzwerk produziert seine Produkte in 29 Produktionsstätten in 25 Ländern und beliefert Kunden weltweit.

www.araymond-automotive.com



Automotive-Werk von ARaymond in Weil am Rhein

Menschen, Abteilungen und Daten miteinander verbinden

„Für uns war klar, dass die Komplexität unseres Supply Chain Managements den Einsatz einer spezialisierten Software erfordert“, erklärt Keller. *„Grundsätzlich*

wollten wir ein System, das Menschen, Abteilungen und Daten miteinander verbindet, um eine gemeinsame Planungsbasis für die gesamte Wertschöpfungskette zu erhalten.“ Das wesentliche Ziel war ein holistischer Ansatz, bei dem Absatz-, Beschaffungs- und Produktionsplanung in einem Planungsprozess integriert sind. „Für die Absatzplanung bedeutete dies, möglichst automatisiert einen prognostizierten Absatzplan für die kommenden Monate zu erhalten. Eine große Herausforderung ist dabei der Umgang mit Sporaden und die damit verbundenen hohen

Herausforderungen

- Sehr viele Kombinationsmöglichkeiten in der Produktion, um den Marktbedarf zu decken
- Ausgeprägte Dynamik in den Kundenbestellungen mit besonders vielen sporadischen Artikelabrufen
- Konkrete Anzahl der Abrufe möglichst präzise planerisch prognostizieren
- Eine gemeinsame Planungsbasis für die gesamte Wertschöpfungskette
- In der Produktionsplanung die Auslastung von Maschinen, Werkzeugen und Personalressourcen im Blick haben

Anforderungen an die Prognose. Dabei geht es nicht einfach darum, den mittleren Verbrauch vorherzusagen. Vielmehr müssen wir die konkrete Anzahl der Abrufe möglichst präzise planerisch prognostizieren, da diese einen großen Einfluss auf das Produktionsprogramm besitzen.“ In der Beschaffungs- und Produktionsplanung wollte A. Raymond die sehr groben Bestellmengen aus dem bisherigen MRP-System durch kostenoptimale Bestell- und Produktionsvorschläge ersetzen. „So möchten wir unter Berücksichtigung eines validen Absatzplans Rüst- und Lager-, aber auch Risikokosten bestmöglich abwägen.“ Zugleich sollte die Produktionsplanung in ein und demselben System stattfinden. Hier wünschte sich A. Raymond, durchgehend die Auslastung von Maschinen, Werkzeugen und Personalressourcen im Blick zu haben.

Umfassende Softwarelösung als Antwort auf die komplexen Herausforderungen

Die auf die Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette spezialisierte Lösungssuite ADD*ONE erwies sich auf der Suche nach einem geeigneten System als die umfassendste und für A. Raymond passendste Lösung. Darüber hinaus zeigte sich, dass die Experten von INFORM schnell ein tiefes Verständnis für die besonderen Prozesse des Automobilzulieferers entwickelten. „Wir pflegen von Beginn des Projekts bis heute eine enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit“, so Keller. Daneben überzeugte Keller der Leistungsumfang der INFORM-Software. Speziell für die Absatzplanung entwickelte Algorithmen liefern täglich unternehmensweit zuverlässige Absatzprognosen. „Vertrieb, Produktion, Beschaffungsmanagement und Geschäftsführung nutzen diese Basisinformationen aus ADD*ONE



Julian Keller, Team Lead Supply Chain bei ARaymond

und ergänzen die Planung mit ihrem Fachwissen. Im Anschluss liefert uns die Software einen abgestimmten, für alle Abteilungen nachvollziehbaren Plan“, so Keller. „Dabei können die Planer nun jeden einzelnen Artikel flexibel mit allen Ebenen wie Kunden, Region und Warengruppe verknüpfen und planen. Dieses Aggregieren und Disaggregieren war bislang nicht möglich und stellt einen deutlichen Mehrwert durch ADD*ONE dar.“ Hinzu kommen Komponenten für die Produktionsplanung. „Alles findet nun transparent unter „einem Dach“ statt. Auf diese Weise planen wir mit ADD*ONE rollierend jede Nacht, vom Marktbedarf bis zum Arbeitsgang auf der Maschine, was wir wann in welcher Höhe produzieren.“



Vorteile auf allen Ebenen

Insgesamt profitiert A. Raymond seit der Einführung von ADD*ONE von niedrigeren Rückständen, einem erhöhten Servicegrad und umfassender Transparenz. Darüber hinaus hat sich in der Absatzplanung die Vorhersehbarkeit der Kundenabrufe nahezu verdoppelt. Im Bestandsmanagement sank der mittlere Lagerwert um rund 10 %. In der Produktion verringerten sich nicht nur die Rüstaufwände um 10 %, auch der zeitliche Vorlauf für die manuelle Planung ging um über 60 % zurück. Und selbst Planungsmeetings haben nun einen anderen Charakter. „Es stehen dort nun weniger operative Diskussionen im Mittelpunkt. Vielmehr sprechen wir über unsere taktische Ausrichtung. Denn dank der Prognosequalität von ADD*ONE können wir jetzt 18 Monate vorausschauen.“

Der Startpunkt für einen effektiven S&OP-Prozess

Die Daten und vielfältigen Analysen von ADD*ONE nutzt A. Raymond auch, um weitere Prozesse zu verbessern. So bilden die ADD*ONE-Daten die Grundlage für richtungsweisende Entscheidungen in regelmäßigen S&OP-Meetings.

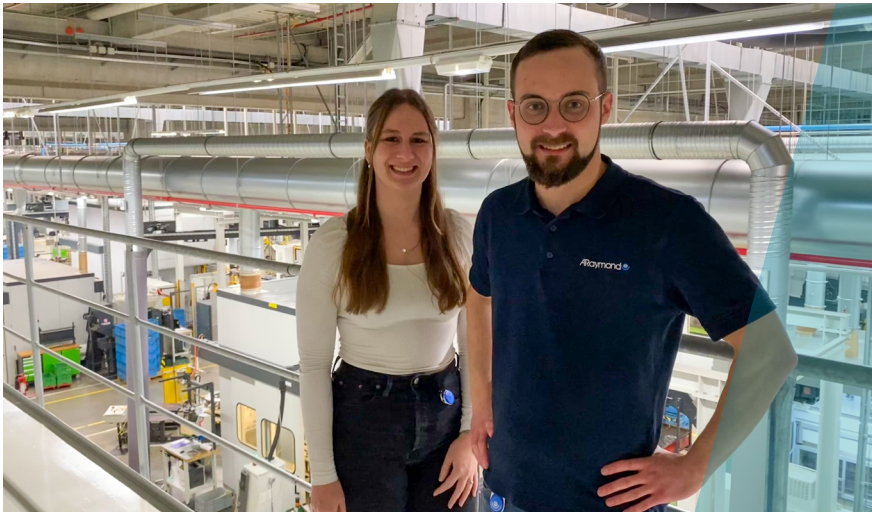
» **ADD*ONE bildet für unseren jetzt etablierten S&OP-Prozess die wesentliche Datengrundlage und das aus einem System. Dadurch konnten wir diesen Prozess nicht nur stark vereinfachen, er steht vor allem auf einer validen Basis und gewinnt dadurch an Effizienz.**

Julian Keller, Team Lead Supply Chain bei A. Raymond.

Der Wechsel im Planungsprozess

Auch für die ProduktionsplanerInnen Lisa Hansmann und Fabian Leisinger hat sich die Einführung des INFORM-Systems ausgezahlt: *„ADD*ONE ist für uns ein wichtiges Tool unserer täglichen Arbeit als Produktionsplaner geworden. Wir haben alle Informationen, die wir brauchen, gebündelt in einer Anwendung. Unsere Produktionspläne sind durch ADD*ONE machbarer geworden. Dadurch können wir uns mehr auf die Verbesserung unserer Planungsprozesse konzentrieren.“* Bis zur Systemeinführung kämpfte A. Raymond mit unterschiedlichen Herausforderungen. *„Ein großes Problem war die Arbeit in Planungssilos“,* so Keller. Dabei plante jede Abteilung vom Einkauf über die Produktion bis hin zum Vertrieb für sich. *„Wir hatten beispielweise keine Möglichkeit, die Absatzplanung durchgängig mit der Produktion und dem Vertrieb zu verzahnen. Eine Übersicht über das aktuelle Planungsbild, speziell über die Auslastung der Ressourcen, konnten wir daraus nur schwer ableiten.“* Die auf dieser Art und Weise erarbeiteten Planungsvorschläge waren daher zu unpräzise und auf einen zu kurzen Zeitraum ausgerichtet. *„Dieser betrug lediglich vier bis acht Wochen, sodass beispielsweise eine längerfristige Absatzplanung nicht möglich war.“*

Zudem war die Planung aufwendig. *„Unsere Disponenten haben im Jahr bis zu 30.000-mal ins ERP-System geschaut, um die Planung einzelner Artikel zu verfolgen“,* so Keller. Entsprechende Alerts, die ein ausnahmeorientiertes Arbeiten ermöglicht hätten, waren nicht vorhanden. Das machte die Arbeit extrem aufwendig und fehleranfällig. *„Die mangelnde Transparenz innerhalb unseres Planungsprozesses führte dazu, dass wir den meisten Problemen operativ hinterher geplant haben.“*



Produktionsplanerin Frau Hansmann und Produktionsplaner Herr Leisinger

Passgenaue Dispositionsregeln bis hinunter auf Artikelebene

Heute profitiert das Unternehmen neben der Vernetzung über Abteilungs- und Systemgrenzen hinweg in allen Planungsbereichen von der Systemeinführung. *„In der Absatzplanung erhalten wir nun exakte Forecasts, selbst im Nahbereich über die nächsten zwei bis drei Monate“,* so Keller. Auf diese Weise hat sich auch die Transparenz gegenüber Kunden mit Blick auf Lieferterminezusagen erhöht. Darüber hinaus hat sich A. Raymond eine Besonderheit des Systems zunutze gemacht: ADD*ONE lässt sich individuell auf die Bedürfnisse des jeweiligen Nutzers

anpassen. Diese Anpassung kann der Planer selbst vornehmen, ohne dass die Hilfe einer IT-Abteilung oder der INFORM erforderlich sind. Auf diese Weise hat A. Raymond eigene Dispositionsregeln eingepflegt. „*Insgesamt rund 140 solcher selbstadaptiver Regeln helfen uns, unser gesamtes Portfolio bis hinunter auf die Artikel-Ebene passgenau zu planen*“, Keller.

Erfolge

- In der Absatzplanung die Vorhersehbarkeit der Kundenabrufe nahezu verdoppelt
- Mittlerer Lagerwert im Bestandsmanagement sank um rund 10 %
- Verringerte Rüstaufwände in der Produktion um 10 %
- Zeitlicher Vorlauf für die manuelle Planung ging um über 60 % zurück
- Dank einheitlicher Datengrundlage steht der S&OP-Prozess auf einer validen Basis und gewinnt dadurch an Effizienz

Im Bereich der Beschaffungs-, Produktions- und Feinplanung vernetzt ADD*ONE operative Planer und Manager in einer Planungslösung. „*Sämtliche Teams beziehen nun alle relevanten Daten aus einem System mit einem Datenstand. Zusammen mit unserem zentralen Demand Management können sie nun jederzeit verschiedene Dispositionsstrategien evaluieren und auf beliebige Portfolios anwenden*“, so Keller. Auf diese Weise kann der Automobilzulieferer auch seinen Produktionsplan unmittelbar anpassen.

Neben den operativ mit dem INFORM-System arbeitenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist man auch im Management von A. Raymond von ADD*ONE überzeugt:

» **Der erste Gedanke zu Software leitet oft zu Daten, Darstellungen, Auswertungen und im besten Fall auch zu Geschwindigkeit. Der wirkliche Wert einer guten Softwarelösung erkennt man jedoch daran, dass sie eine Organisation befähigt, Prozesse, Abläufe und gar Überzeugungen gänzlich anders zu denken. Das ist uns mit ADD*ONE gelungen und wir sind offensichtlich mit dem Potential noch nicht am Ende.**

Jürgen Trefzer, Managing Director bei ARaymond

Falls Sie mehr wissen möchten, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme:

INFORM GmbH / Inventory & Supply Chain

Pascalstr. 35, 52076 Aachen

addone@inform-software.com / www.addone.de

Stand: Februar 2024