

AVIATION NEWS

01/2014 – ZIELE UND PERSPEKTIVEN



GEGEN DEN WIND

Im Jahr 2013 gab es einen klaren Meilenstein in der Luftfahrtbranche: Am 14. Juni absolvierte der Airbus A350 XWB seinen Jungfernflug. Die Maschine startete um 10.00 Uhr vom Flughafen in Toulouse, um gut vier Stunden später mit einer sanften Landung wieder auf der Piste aufzusetzen. Doch während die Jets der modernen Serie derzeit mit intensiven Tests auf die Produktion und ihren kommerziellen Höhenflug vorbereitet werden, sehen die Experten aus dem Engineering-Bereich turbulente Zeiten entgegen. Ein Grund ist, dass Airbus die Messlatte für das EBIT mit über zehn Prozent

»Auch wir müssen bei jedem Auftrag darauf achten, die Profitabilität nicht aus den Augen zu verlieren.«

vom Umsatz hoch angesetzt hat. Im Zuge dieser Vorgabe steigt der Druck auf die Lieferanten, was sich auch im Auftragsvolumen für Engineering-Supplier zeigt. Dieses soll in den kommenden drei Jahren um mehr als 30 Prozent schrumpfen. Und die Vorzeichen deuten alle in eine Richtung: Kostendruck. Daher müssen auch wir bei jedem Auftrag verstärkt darauf achten, die Profitabilität nicht aus den Augen zu verlieren.

Zwar entwickeln sich der Markt und die mittelfristige Planbarkeit schwieriger als erwartet, aber dessen ungeachtet handelt es sich immer noch um einen funktionierenden Markt. Als FERCHAU AVIATION haben wir uns zu dieser herausfordernden Aufgabe verpflichtet, und wir haben uns konsequent positioniert. Langfristig geplante Investitionen in internationale Gesellschaften, beispielsweise in Frankreich, tragen Früchte, und im Inland haben wir den Umbau sowie die Modernisierung unserer technischen Bereiche, der Infrastruktur und der IT vorangetrieben. Hinzu kommen die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter und der Ausbau der Partnerbeziehungen, so dass wir sehr gut aufgestellt sind, um die bevorstehenden Turbulenzen kompensieren zu können. Daher gibt es keine Alternative, als auf der einmal eingeschlagenen Route zu bleiben. Eine Konsequenz ist etwa die Überlegung zur Gruppierung unserer Partnerlandschaft anhand von Kriterien wie Leistungsfähigkeit, Eigenständigkeit, Partizipationswille und Qualität. Ziel ist es, Risiken im Projektverlauf rechtzeitig zu erkennen und zu steuern. Das Thema wird in den kommenden Monaten sicherlich zwischen uns und unseren Partnerunternehmen umfassend diskutiert werden – konstruktiv und konsequent.

Mit ihrer engagierten und erfolgreichen Entwicklungsarbeit haben die Engineering-

Supplier von Airbus in den vergangenen Jahren die Grundlagen für die Produktion der neuen Flugzeugfamilie A350 XWB gelegt. Künftig wird es verstärkt darauf ankommen, bestehende Funktionen zu verbessern und neue Impulse zu setzen. Das trifft nicht nur auf die Flugzeuge, sondern auch auf die Organisationen der Engineering-Partner selbst zu. Dabei haben wir aber die Physik auf unserer Seite: Schließlich ist Gegenwind gut für den Auftrieb.



Dipl.-Ing. Harald Felten
CEO FERCHAU AVIATION, bei dem diesjährigen Partner-Meeting in Hamburg

FERCHAU AVIATION PLANT PARTNER-KLASSIFIKATION

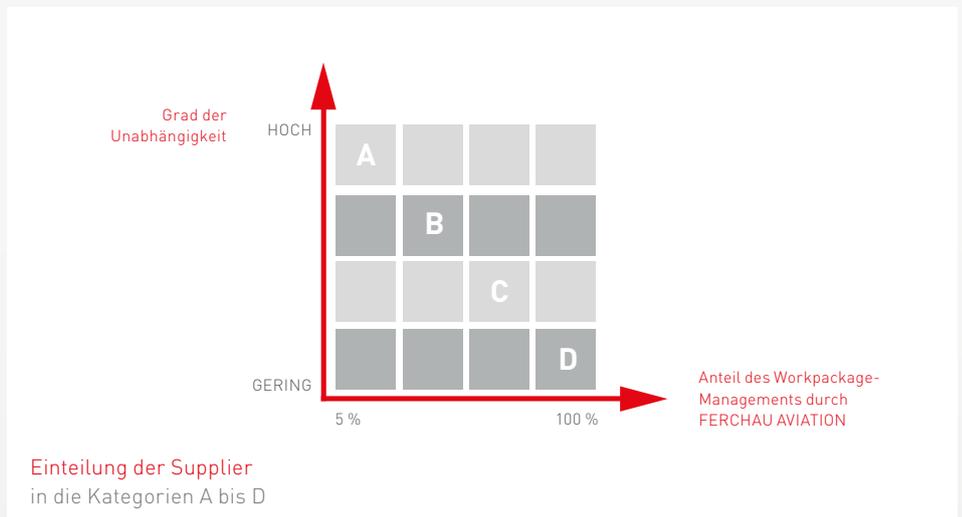
Das traditionelle Partnermodell von FERCHAU AVIATION stößt bei den Anforderungen an einen Tier-1-Lieferanten von Airbus zunehmend an seine Grenzen. Daher beabsichtigt FERCHAU AVIATION, die Supplier gemäß ihren Stärken und Kompetenzen in Kategorien einzuteilen.

Der Konsolidierungsdruck im Markt führt unter anderem dazu, dass zunehmend große Arbeitspakete in Auftrag gegeben werden. Diese bestehen aus verschiedenen einzelnen Workpackages, umfassen bis zu 250 Projektmitarbeiter und erstrecken sich über mehrere Länder. Da kaum ein Supplier die technischen Aufgaben, das Volumen und die internationalen Anforderungen allein erfüllen kann, muss er über eine funktionierende Zulieferkette verfügen. Hier kommt es darauf an, Leistungen, Schnittstellen und Risiken der Projekte optimal zu steuern. In den letzten Jahren hat FERCHAU AVIATION daher viel in Qualitätsmanagement, Projektmanagement, die technische Organisation und die internationalen Standorte investiert, um einen umfassenden Rahmen für seine Engineering-Leistungen bieten zu können.

Die Entwicklung macht es aber auch unumgänglich, dass sich das Partnermodell von FERCHAU AVIATION verändert. Bisher war es darauf ausgerichtet, alle Lieferanten individuell zu betrachten – künftig sollen die Partner klassifiziert werden. »Alle Lieferanten decken die technischen Anforderungen ab, viele können sich den

»Das neue System bringt für einige Partner zwar Einschränkungen mit sich, aber in der Summe führt es zu mehr Transparenz und Sicherheit.«

Herausforderungen des E2S-Engineerings stellen, aber nur wenige bieten Lösungen für alle Probleme«, sagt CTO Thomas Hucht. Daher müsse FERCHAU AVIATION je nach Partner unterschiedlichen Aufwand etwa in Qualitätssicherung und Projektmanagement investieren, um das Risiko zu minimieren und die Vorgaben des Kunden zu erfüllen. Zudem würden keine Projekte mehr einfach »durchgereicht«, die Verantwortung für den Erfolg bleibe immer auf der Seite von FERCHAU AVIATION.



»Das neue System bringt für einige Partner zwar Einschränkungen mit sich«, sagt Hucht, »aber in der Summe führt es zu mehr Transparenz und Sicherheit.« Es gehe darum, offizielle Spielregeln einzuführen, an denen sich alle Beteiligten orientieren können. So sollen Lieferanten der Kategorie »A« in der Lage sein, alle Anforderungen an einen E2S-Supplier zu erfüllen und Projekte eigenständig zu steuern. Demgegenüber werden Lieferanten der Klasse »D« in Projekten vollständig von FERCHAU AVIATION gesteuert, ihre Leistungen erfolgen auf Basis von Time & Material. »Derzeit sind wir dabei, das Konzept zu verfeinern und umzusetzen«, erläutert CTO Hucht. »Mitte des Jahres wollen wir einen marktreifen Entwurf fertigstellen und die Gespräche aufnehmen.«

Hucht zufolge sollen die Verhandlungen partnerschaftlich erfolgen: »Es ist nicht unser Ansinnen, alle Verträge zu kündigen und neu aufzusetzen.« Ab einer gewissen Größe des Lieferanten-Pools sei die Klassifizierung ein probates Mittel, um die Komplexität der Beziehungen zu reduzieren. Derzeit hat FERCHAU AVIATION rund 100 Partner und Lieferanten. Künftig soll es weniger als zehn »A«-Supplier geben, bis

zu 20 »B«-Supplier und viele Unternehmen der Kategorien »C« und »D«. Auch wenn das Konzept die alte Ordnung verändern wird, ist sich Hucht sicher, dass es auch Vorteile für die Lieferanten mit sich bringt: »Wir schaffen für alle Seiten eine Situation, in der jeder Partner für seine Leistungen auf Grundlage klarer Prozesse und Regeln eingebunden wird.«



Dipl.-Ing. Thomas Hucht
CTO FERCHAU AVIATION, auf dem diesjährigen Partner-Meeting in Hamburg

NEUJAHRSTREFFEN VON FERCHAU AVIATION

FERCHAU AVIATION ist auch 2014 gemeinsam mit Kunden und Partnern ins neue Jahr gestartet. Wichtigstes Thema war die Marktentwicklung, die viele Herausforderungen mit sich bringt.

Die Themen Konsolidierung und Kostendruck prägten das 9. Neujahrstreffen von FERCHAU AVIATION. Zu der Veranstaltung, die erneut im Hotel Hafen Hamburg stattfand, waren rund 40 Luftfahrtexperten aus England, Frankreich, Indien, Spanien und Deutschland angereist, um über die Entwicklungen der Branche zu diskutieren und ihr Netzwerk zu stärken. Die Vertreter von knapp 20 Partnerunternehmen repräsentierten über 75 Prozent des Einkaufsvolumens von FERCHAU AVIATION. Darunter konnten auch einige neue Partner aus Frankreich sowie aus Nord- und aus Süddeutschland begrüßt werden. Zudem waren dieses Jahr erneut strategische und operative Ansprechpartner vom Airbus-Einkauf anwesend, was wie immer eine Bereicherung für das Networking und die Informationsbeschaffung war.

Im Mittelpunkt der Vorträge und Gespräche stand eindeutig die Perspektive für die kommenden Jahre. Ein starker Kostendruck und die anhaltende Konsolidierung der Lieferanten speziell im Engineering-Bereich führten dazu, dass viele Teilnehmer ihre Besorgnis offen äußerten. Dies bezog sich einmal auf die E2S-Problematik und den Trend zu größeren Workpackages, aber auch auf die von CTO Thomas Hucht vorgestellte Überlegung, die Partnerlandschaft nach Kriterien wie Leistungsfähigkeit, Eigenständigkeit, Partizipationswille und Qualität zu ordnen. Dennoch überwogen



in den Kommentaren letztlich ein positives Feedback sowie der Ansatz, das Beste aus der für alle Beteiligten schwierigen Situation zu machen.

Ähnliches galt auch für die Veranstaltung selbst, deren Ablaufplan überraschend durcheinandergebracht wurde: Ein Stromausfall legte für rund eine Stunde weite Teile des Tagungshotels lahm und führte dazu, dass CEO Harald Felten bei Kerzenschein moderieren musste – ein Novum in der Unternehmensgeschichte. Der Ausfall der Elektronik hatte allerdings auch zur Folge, dass den Teilnehmern mehr Zeit für das persönliche Kennenlernen blieb.

AVIATION-Partnerlandschaft
mit Blick nach vorn



AVIATION-Networking
in anregender Atmosphäre

NEUE ECHTZEIT-ENTWICKLUNGSPLATTFORM

Die Münchener Firma Avionic Design Service GmbH (ADS) hat ihr Avionic Developer System in einer erweiterten Version präsentiert. Dabei handelt es sich um eine konfigurierbare Echtzeit-Entwicklungsplattform für verschiedene Anwendungsfälle wie das Rapid Prototyping oder zu Testzwecken.

Im neuen Avionic Developer System (ADS) können zwei Piloten wie in einem vollwertigen Cockpit mit Stick und Pedalen sitzen: »Mit dem Gerät bewegen wir uns zwischen einem Simulator und einem echten System«, erläutert ADS-Geschäftsführer Marko Beutler. Das Modell basiert auf fünf Touchscreen-Monitoren, auf denen Peripheriegeräte wie Multifunktionsdisplays (MFD) abgebildet werden. Hier ist eine Interaktion mit den verschiedenen Funktionen möglich. Über die Simulation von Komponenten und Flugmodellen hinaus lassen sich aber auch echte MFDs oder andere Peripheriegeräte in das System integrieren. »Die Echtzeit-Entwicklungsplattform kann so in kurzer Zeit an die individuellen Kundenbedürfnisse angepasst werden«, berichtet Beutler. Das betrifft sowohl den zivilen als auch den militärischen Bereich. Ebenfalls an Bord sind Multi-Purpose Control and Display Units (MCDUs), mit denen man alle Geräte eines Flugzeugs ansteuern kann. Ihre Beschaffenheit und ihre Bedienung entsprechen dem Standard ARINC 739. Standards gelten auch für die Kommunikationsprotokolle, beispielsweise ARINC 661.

.....
»Das Avionic Developer System ist die Plattform, auf der ich die Veränderungen demonstrieren kann.«

Einer der Vorteile des Avionic Developer System ist, dass die Plattform für Rapid Prototyping eingesetzt werden kann. Entwickler validieren damit ihre Anforderungen frühzeitig und sparen sich Zeit und hohe Investitionen, wenn ihr Ansatz nicht funktioniert. Zudem unterstützt das System Unternehmen dabei, ihren Kunden neue Komponenten »live« zu präsentieren. So kann das System beispielsweise bei einem Funkgerät Datenübertragungen verschiedener Quellen visualisieren. »Wir bringen das Radio in eine Art taktische Lage«, berichtet Beutler, »und stellen seine Fähigkeiten dadurch viel besser in den Vordergrund als mit einem Datenblatt.« Im



Avionic Developer System

Gegenzug kann der Funkgerätehersteller dadurch aufzeigen, wie sein neues Gerät in einem komplexen Avionik-System integriert und dort angesteuert werden kann. Schließlich dient das ADS als Testplattform: Das Radio wird aus dem Avionik-System nach gewissen Standards angesteuert, um zu prüfen, ob es auch in allen Steuereinheiten entsprechend funktioniert.

Eine zentrale Komponente des Avionic Developer System ist CAPES (Configurable Avionic Platform for Embedded System & Software). »Hierbei handelt es sich um eine Softwarearchitektur, die in der Lage ist, operationelle Funktionen auf unterschiedliche Hardwareplattformen zu transportieren«, erläutert Beutler. Auf der hardwareunabhängigen Architektur und auf standardisierten Protokollen wie ARINC 653 lassen sich Funktionen von Komponenten transportieren, etwa das Einstellen eines Funkkanals. »Somit können wir das System auf Plattformen verschiedener Hersteller wie Thales oder Diehl bringen.« Bei Neuentwicklungen ändern sich die Funktionen in der Regel nicht, aber die Systeme. »Das Avionic Developer

System ist die Plattform, auf der ich die Veränderungen demonstrieren kann.«

Die operationelle Funktion zur Ansteuerung von Peripheriegeräten am Beispiel eines Radios wurde in der gesamten Wertschöpfungskette entwickelt und schließt die für die Zulassung und die Lufttüchtigkeit notwendigen Qualifikationen mit den entsprechenden Dokumentationen in Abhängigkeit von ihrer Kritikalität ein. Mit jedem neuen Kundenprojekt soll das System funktional wachsen. Auf Powerpoint-Präsentationen hat Beutler bewusst verzichtet: Interessenten sollten vor Ort in Ottobrunn in das ADS-Cockpit einsteigen und die Funktionsweise prüfen. Im Idealfall direkt mit einer »Challenge« – hier kann die Firma zeigen, wie schnell angefragte Funktionen und die Simulationsumgebung realisiert werden.

.....
»Die Softwarearchitektur CAPES ist in der Lage, operationelle Funktionen auf unterschiedliche Hardwareplattformen zu transportieren.«

NEUER PREFERRED SUPPLIER SEGULA UND FERCHAU KOOPERIEREN

Der französische Engineering-Dienstleister SEGULA TECHNOLOGIES ist seit Beginn des Jahres 2014 Preferred Supplier von FERCHAU Engineering.

Vertreter beider Gesellschaften nutzten das Neujahrstreffen von FERCHAU AVIATION in Hamburg, um die Kooperation auch offiziell zu besiegeln. Diese läuft bereits seit Mitte 2013, als beide Seiten ein erstes Non-Disclosure Agreement unterschrieben haben. Ziel der

Kooperation ist es, das Dienstleistungsangebot für die Airbus Group (Airbus, Airbus Helicopters, Airbus Defence and Space) sowie für Unternehmen wie SOGERMA und AEROLIA kontinuierlich zu verbessern. Im Mittelpunkt der Partnerschaft steht das Bestreben, die Kompetenzen

auf dem französischen Markt auszubauen, vornehmlich im Bereich Maschinenbau. Gemeinsam sind FERCHAU und SEGULA in der Lage, die hohen Anforderungen ihrer Kunden bestmöglich zu erfüllen.

FERCHAU kann von der Marktpresenz von SEGULA in Frank-

reich profitieren, um die eigene Sichtbarkeit und das geschäftliche Potential vor Ort zu steigern. Das Engineering-Unternehmen beschäftigt rund 6.800 Mitarbeiter und ist in über 20 Ländern aktiv. Der Jahresumsatz beläuft sich auf 400 Millionen Euro.

KOMPETENZEN STÄRKEN, KOSTEN SENKEN

Die langfristige Strategie zahlt sich aus: 2013 war das erfolgreichste Jahr für FERCHAU AVIATION in Frankreich. Doch die Situation bleibt herausfordernd, erläutert Standortleiter Thierry Faysse.

» Seit der Gründung des Standorts Toulouse im Jahr 2006 ist die französische Landesgesellschaft kontinuierlich gewachsen, inzwischen zählen Sie knapp 200 Mitarbeiter vor Ort. Welche Bilanz ziehen Sie für das vergangene Jahr?

FAYSSE: Keine Frage, 2013 ist für uns überaus erfolgreich verlaufen. Das lag vornehmlich an den vielen Aufträgen für Eurocopter in Marignane, speziell in den Bereichen System- und Softwareentwicklung, mit denen wir einen Großteil unseres Umsatzes erwirtschaftet haben. Zudem konnten wir unsere interne Organisation mit einem neuen Technical Director sowie einem Senior Project Manager für den französischen Markt optimieren. Und

es ist uns gelungen, die direkten Kosten konsequent einzudämmen.

» Inwieweit trug die Konjunktur ihren Teil zum Aufschwung bei?

FAYSSE: Das Marktumfeld war 2013 äußerst dynamisch, und der Vertrieb sowie die technischen Experten haben das ganze Jahr hervorragende Arbeit geleistet, um alle offenen Positionen abzuarbeiten. Allerdings ist nicht davon auszugehen, dass sich die positiven Rahmenbedingungen im laufenden Jahr wiederholen: Unsere Kunden haben mit internen Kostenvorgaben zu kämpfen, und der Druck wird auch auf unseren Schultern lasten. Zudem gibt es weniger Entwicklungsprogramme von Airbus als in den vergangenen Jahren.

» Wie reagieren Sie darauf?

FAYSSE: Unsere Zukunft als Engineering-Supplier liegt darin, alle Kompetenzfelder dahin gehend zu stärken, dass wir sowohl unseren Hauptkunden als auch die Partnerunternehmen von Airbus optimal unterstützen können.

» Tut sich ein Unternehmen aus Deutschland in Toulouse dabei besonders schwer?

FAYSSE: Das würde ich nicht sagen, solange wir nicht über Gebühr als deutsches Unternehmen auftreten. Unsere Herausforderung liegt vielmehr darin, dass

sich FERCHAU in Frankreich in der obersten Liga der Engineering-Supplier behauptet, denn schließlich befindet sich der Engineering-Schwerpunkt von Airbus vor Ort. FERCHAU ist insgesamt ein großes Engineering-Unternehmen, aber auf dem Markt von Toulouse sind Dienstleister mit wesentlich mehr Ingenieuren für den Kunden tätig. Wir haben uns in den vergangenen Jahren stabilisiert, Hürden aus dem Weg geräumt und Wachstum erzielt. Nun müssen wir sicherstellen, dass wir uns unter den großen französischen Lieferanten etablieren.



Thierry Faysse (Mitte) mit Peter Burden (links) und Óscar Elvira (rechts)

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

FERCHAU Engineering GmbH
Geschäftsbereich AVIATION
Geschäftsbereichsleitung
Paul-Neumann-Platz 5, 22765 Hamburg
Fon +49 40 181703-30, Fax +49 40 181703-39

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT

Harald Felten

REDAKTION

Bernd Seidel, Fon +49 89 23230703
seidelfriends.de

GESTALTUNG

Matthias Müller, Fon +49 211 63559150
grafish.de