

doe-het-zelfwinkel loopt, wil direct iets uit het schap kunnen pakken. Maar de doorlooptijd van het productiebegin tot de plaatsing in de stelling is ruim zes weken. Dus is het aan ons om goed te voorspellen hoeveel en welke verf in de winkel moet staan. Met de overname ontstond dus ook de behoefte aan een goed forecasting-systeem in de Duitse fabrieken. Daarnaast was sinds eind jaren negentig een implementatie gaande van SAP R/3. In 2002 ging deze software live binnen Akzo Nobel Decorative Coatings. Daarbij werd duidelijk dat we niet langer over een praktisch tool voor forecasting beschikten, nu ons oude pakket dat we hiervoor gebruikten, niet aansloot op R/3. SAP heeft echter zelf passende functionaliteit in huis, in de vorm van SAP APO Demand Planning. De keus was dus snel gemaakt.”

HETEROGEEN PROJECTTEAM

Volgens Katholnig was APO geknipt voor Akzo Nobel Decorative Coatings. “Het biedt veel verschillende mogelijkheden voor vraagvoorspelling”, stelt hij. “Ook kun je de forecast op talloze manieren visualiseren. Bovendien sluit het perfect aan op R/3 en blijven de kosten uitzonderlijk laag. De uitrol van APO heeft in Nederland en Duitsland gelijktijdig plaatsgevonden. In oktober 2002 lag de blueprint kant en klaar op tafel. De installatie van APO vond plaats in januari 2003.

De go-live was in de Duitse distributiecentra te Keulen en Wunstorf op 1 mei 2003. Het distributiecentrum in Wapenveld ging een maand later live, de distributiecentra in Breda en Groot-Ammers op 1 augustus. De training van de gebruikers vond plaats bij SAP Den Bosch. We hadden weliswaar eerder klaar kunnen zijn, maar hebben bewust ruim de tijd genomen. Dat gaf ons de mogelijkheid om vooraf nauwkeurig te controleren hoe het systeem met de cijfers zou omgaan. Al tijdens de implementatie werden we verrast door het tempo waarin het project werd voltooid. Deels komt dit op het conto van ons projectteam, dat uiterst heterogeen was en dat uit veel verschillende karakters en nationaliteiten bestond. Dit had veel waarde, want verschillende

persoonlijkheden kijken naar verschillende aspecten van het project. Als geheel team heb je dus vrijwel alles goed in de gaten. Daarnaast is het plezierig werken. Verder was de consultant van SAP uiterst pragmatisch en deskundig. Bij meetings bekeek hij telkens wat er wel en niet kon en kon daarmee direct antwoorden geven. Uiteraard hebben we tijdens de uitrol ook geprofiteerd van onze ervaringen met de R/3-implementatie. Uiteindelijk hebben we alle eisen uit de blueprint kunnen invullen.”

GEBRUIKSVRIENDELIJK

Katholnig: “SAP APO Demand Planning berekent de forecasts op basis van de verkoopshistorie. Hoe die berekening verloopt, is volledig instelbaar. De eenvoudigste manier is het kopiëren van de verkoopshistorie naar de toekomst. Meestal is dat echter ontoereikend, aangezien ons assortiment ongelooflijk complex is. Sommige verven worden bijvoorbeeld maar 6 weken per jaar verkocht, omdat ze alleen tijdens een bepaald weertype worden

gebruikt. In APO heb je meerdere instelbare paramaters waarmee je hierop kunt inspelen. De software kan ook zelfstandig een aantal statistische modellen uitproberen en het beste model kiezen. Het grootste voordeel van SAP APO bestaat uit de talloze gebruiksvriendelijke weergave-

mogelijkheden. Tijdens de maandelijkse vergaderingen van de demand manager en product managers profiteren we hiervan. Zij bespreken de voorspellingen voor de komende maanden achter het APO-scherm. De product managers hebben allemaal een eigen voorkeur als het gaat om de manier waarop ze de gegevens willen zien. Bijvoorbeeld in liters, in stuks of gesorteerd op merk. APO kan naadloos schakelen tussen die presentatievormen. In het overleg leggen de demand manager en product manager de forecast voor de komende twee maanden vast. Deze voorspellingen komen terug in de R/3-planningomgeving. Elke planner en elke productielocatie krijgt precies het deel van de forecast-gegevens dat ze nodig hebben. Verder is de samen-

“SAP APO geeft de gegevens op elke gewenste wijze weer en is uiterst gebruiksvriendelijk.”

Eduard Katholnig, Supply Chain Manager,
Akzo Nobel Decorative Coatings Europe

“SAP APO Demand Planning heeft sterk bijgedragen aan een verbeterde samenwerking tussen de supply-afdelingen en de commercie.”

Eduard Katholnig, Supply Chain Manager,
Akzo Nobel Decorative Coatings Europe

werking tussen de supply-afdelingen en de commerciële afdeling sterk verbeterd, met name in de Duitse vestigingen.”

GOEDE FORECAST

De uitrol van SAP APO is inmiddels ook in de rest van Europa gaande. In 2005 gaan de Franse vestigingen live met SAP R/3 en APO. Op het moment dat alle Europese vestigingen via SAP kunnen plannen en werken, verwacht Katholnig grote voordelen. “We kunnen dan voor elk artikelnummer direct de juiste forecast naar de juiste fabriek in Europa sturen”, licht hij toe. “Op dit moment geldt dat we een goed werkende, operationele tool hebben. Het forecastingproces is onder controle en verloopt soepel en we hebben nu inzicht in de status-quo. Goede vraagvoorspelling is altijd een zaak van lange adem. Intussen hebben we ruim anderhalf jaar ervaring met de forecast en we zien dat de kwaliteit langzaam toeneemt. De voorraad is gedaald, maar het is nog onduidelijk in hoeverre dit wordt veroorzaakt door een betere forecast. Op de lange termijn daalt de voorraad verder, stijgt het serviceniveau en is minder capaciteit nodig voor artikelen die weinig worden verkocht. Maar voor het zover is, moeten we nog veel ervaring opdoen met het forecast-systeem. Inmiddels vertelt het ons wanneer in het distributiecentrum een voorraad nul is, of wanneer de productie van een maand al binnen twee weken wordt verkocht. Dat koppelen we terug, waardoor de verschillen tussen forecast en daadwerkelijke verkoopcijfers steeds kleiner worden. We zijn nu zover dat we exact kunnen uitrekenen hoe groot dit verschil - de veiligheidsvoorraad - moet zijn. Voorheen was dit puur een gevoelskwestie.”

In het kort

Uitdagingen

- Geen forecasting tool beschikbaar
- Verschillende afzetmarkten met eigen dynamiek
- Breed assortiment
- Out of stock geen optie

Resultaten

- Forecasting onder controle
- Beter inzicht in vraag & aanbod
- Daling van de voorraad
- Betere samenwerking tussen logistiek en commercie
- Stijging serviceniveau aan de afnemers.

Solution & Services

mySAP™ Supply Chain Management (mySAP SCM) APO 3.1 Demand planning

Bestaand IT-platform

SAP R/3

Implementatie highlight

Geïmplementeerd door Atos Origin & SAP in 8 maanden

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



SAP Nederland B.V.

Bruistensingel 500

Postbus 3292

5203 DG 's-Hertogenbosch

T (0)800 022 50 52

www.sap.com/netherlands