



REMEHA VERLAAGT VOORRAADKOSTEN MET SAP APO DEMAND PLANNING

SNELLE IMPLEMENTATIE, MEDE DANKZIJ DE RAPID DEPLOYMENT-BENADERING VAN QUINSO



Days of Inventory Outstanding - het aantal dagen dat een bedrijf producten op voorraad houdt voor verkoop – is een belangrijke KPI voor ketelproducent Remeha. Daarom zocht de organisatie naar een oplossing om de productie scherper af te stemmen op de vraag.

Remeha kwam uit bij de module Demand Planning van SAP Advanced Planning and Optimization (APO). SAP partner Quinso verzorgde de implementatie, en deed dat snel en doelgericht. Remeha koos namelijk voor een Rapid Deployment Solution.

Een nauwkeurige vraagvoorspelling is essentieel voor organisaties in de Discrete Manufacturing. Want hoe beter de productieaantallen matchen met de vraag, hoe lager de voorraadkosten en hoe hoger de servicegraad. Daarom zocht de toonaangevende ketelproducent Remeha een aantal jaren terug naar een manier om de vraag gerichter te voorspellen. “We werkten al met een oplossing voor demand planning”, vertelt Jan Willem Rietdijk, Group IT Director van BDR Thermea. “Maar we wilden de Days of Inventory Outstanding nog verder verlagen en de kwaliteit van de vraagvoorspellingen achteraf kunnen controleren. We zagen daarin een rol weggelegd voor een nieuwe tool. Na een zorgvuldig selectieproces hebben we gekozen voor SAP APO Demand Planning.”

Rapid Deployment Solution

De keuze voor SAP APO Demand Planning had twee belangrijke redenen. Ten eerste werkt Remeha al met een ERP-systeem van SAP, wat de integratie tussen beide systemen vergemakkelijkt. Ten tweede biedt SAP de oplossing aan als Rapid Deployment Solution, wat inhoudt dat negentig procent is voorgedefinieerd. Rietdijk: “De Rapid Deployment-benadering sprak mij direct aan. Want als je from scratch begint, wordt een project al snel onbeheersbaar. Bij een Rapid Deployment Solution blijf je binnen de lijntjes en verloopt de implementatie veel sneller.” De CIO plaatst wel een belangrijke kanttekening. “Om zo’n project te laten slagen, moeten de organisatie én de implementatiepartner volledig achter de werkwijze staan. Want hoe meer mensen, hoe meer wensen. En daar is niet altijd ruimte voor bij een voorgedefinieerde oplossing. Het is belangrijk voet bij stuk te houden en duidelijke keuzes te maken.”





Remeha ziet significante verbetering

Quinso en het projectteam van Remeha implementeerden de module met een doorlooptijd van zes maanden. Met succes, want de gemiddelde voorraadtermijn is nu significant lager dan vóór de implementatie. Ronald Pelsmaeker, Managing Partner van Quinso: “Met SAP APO Demand Planning kan Remeha nu een jaar vooruitkijken. Elke maand worden de voorspellingen geactualiseerd. Daarnaast controleren we achteraf in hoeverre de voorspellingen overeenkwamen met de werkelijkheid. Daardoor weten we nu met zekerheid dat de voorspellingen nauwkeuriger zijn.” Rietdijk vult aan: “SAP APO Demand Planning maakt het voor ons ook mogelijk om de vraag naar losse onderdelen beter te voorspellen, zodat we eindgebruikers de gewenste onderdelen direct kunnen toesturen. Onze service is daardoor sterker geworden.”

Historische data + market intelligence

Het zijn de Productie- en Supply Planners van Remeha die dagelijks met de applicatie werken, maar de impact gaat veel verder dan dat. Pelsmaeker: “De vraagvoorspellingen zijn niet alleen gebaseerd op historische data, maar ook op market intelligence-gegevens. Er rolt pas een definitief planningsvoorstel uit nádat de afdelingen Sales, Logistiek en Planning naar de data hebben gekeken. Zij kunnen het voorstel dan nog aanvullen vanuit hun eigen invalshoek en ervaring. Dat resulteert in een realistisch plaatje dat wordt gedragen binnen de hele organisatie.” Rietdijk: “Betrokkenheid van Sales is een randvoorwaarde voor een brede toepassing van de oplossing. SAP APO Demand Planning is volledig ingebed in de organisatie en daar heeft Quinso absoluut een rol in gespeeld.”

De inhoudelijke expertise van Quinso

Rietdijk kijkt terug op een geslaagde implementatie en een goede samenwerking. “Quinso had vanaf het begin een goed verhaal. De consultants hebben veel inhoudelijke expertise en denken altijd mee. Daarnaast zijn ze binnen de tijd en binnen het budget gebleven, en hebben ze het project succesvol gemanaged, samen met onze eigen SAP experts van het Center of Excellence. Ons planningsteam moest aan het begin wennen, maar merkt nu dat de oplossing hen echt helpt. Andere bedrijven in de holding hebben al interesse getoond in SAP APO Demand Planning. Gelukkig hebben we nu de flexibiliteit om het uit te breiden.”

Over Quinso

Quinso – Quality in Solutions – helpt productie- en groothandelsbedrijven om datgene te doen waar ze goed in zijn, maar dan nóg beter. Dat doen ze met totaaloplossingen voor topfloor en shopfloor. Quinso weet deze twee dimensies als geen ander te integreren, zowel horizontaal als verticaal. Het team van Quinso is deskundig en altijd alert op nieuwe technologieën. Quinso is SAP Gold Partner; alle oplossingen die Quinso implementeert hebben SAP als basis.

Ronald Pelsmaeker – Managing Partner

Ronald.pelsmaeker@quinso.com

Over Remeha

De innovatieve en energiezuinige ketels van Remeha verwarmen heel wat huizen, hotels, scholen, kantoren en andere gebouwen. Remeha is een internationaal bedrijf met ruim 500 werknemers en een uitgebreid distributie- en servicenetwerk. Het hoofdkantoor is gevestigd in Apeldoorn. De productie voor de nationale en internationale markt vindt in Nederland plaats. Remeha is onderdeel van BDR Thermea, een grote speler in de Europese verwarmingsmarkt.

Jan Willem Rietdijk – Group IT Director, BDR Thermea

