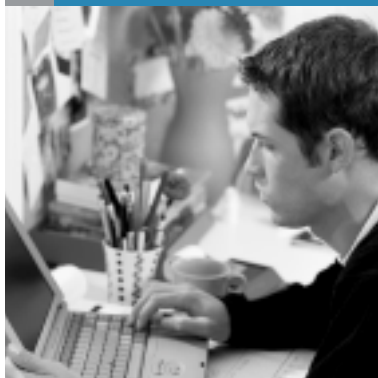


SAP Customer Success Story Logistiek en warehousing



Geodis Vitesse in Venlo is onderdeel van de Geodis groep en vormt de nummer vijf op de Europese ranglijst van logistieke dienstverleners. Met duizend medewerkers en 17 vestigingen biedt het bedrijf alle services die onder de branche-omschrijving vallen. Van transport via lucht, land en zee en van warehousing tot verpakking en zelfs productie. Inmiddels kozen bijna 5000 klanten voor de dienstverlening van Geodis Vitesse. Zij nemen steeds vaker geïntegreerde diensten af. Ter ondersteuning hiervan combineerde Geodis Vitesse de systeemomgevingen voor orderbeheer, warehousing en productie in SAP.



GEODIS VITESSE

DIENSTVERLENING EFFICIËNTER EN GOEDKOPER MET SAP

SCHAKELPUNT TUSSEN KLANTEN EN LEVERANCIERS

Voor de leek is een logistieke dienstverlener een bedrijf waar vrachtwagens af- en aanrijden. Maar hoewel transport nog steeds het leeuwendeel vormt van de taken die een dergelijke onderneming voor zijn klanten uitvoert, neemt het aantal gerelateerde diensten snel toe. De situatie bij Geodis Vitesse is hiervoor illustratief. Dit bedrijf opereert meer en meer als rechtstreeks verlengstuk van de organisatie van zijn klanten. Zo ondersteunt Geodis Vitesse een scala aan bedrijven door het transport en de tijdelijke opslag op zich te nemen. Site manager Arjen Kuneman: "Al jaren vormen wij voor onze klanten een schakelpunt tussen hun organisatie en die van hun leveranciers. Voor deze bedrijven was het aantrekkelijk om steeds meer schakels van die keten aan ons uit te besteden. Dat leidde ertoe dat we rechtstreekse contacten gingen onderhouden met de leveranciers van onze klanten, om zo de goederenstroom sneller en goedkoper te laten verlopen. Toen bleek het voor sommige bedrijven efficiënter om de verpakking van hun producten eveneens naar ons bedrijf te verplaatsen en zo de aan- en afvoerlijnen weer een stukje in te korten. De volgende stap was dan het daadwerkelijke aanpassen of configureren van producten. Op dit moment is de situatie zo, dat Geodis Vitesse in Venlo onder meer printers, cartridges en andere consumentenelektronica assembleert. De onderdelen komen van de toe-

leveranciers rechtstreeks naar ons. Wij produceren en verpakken de eindproducten, slaan die indien nodig op en transporteren ze op het juiste tijdstip naar de klanten van onze klant. Voor hem nemen we dus een zeer groot deel van de kernactiviteiten waar en leiden de fysieke productketen zelfs geheel of gedeeltelijk buiten zijn eigen bedrijf om. Dat is de specialiteit van Geodis Vitesse. We kunnen de werkzaamheden tegen lagere kosten uitvoeren, onze klanten veel complexiteit uit handen nemen en alle stromen tussen klant en leveranciers dirigeren. Maar juist voor deze bedrijven, die dus een geïntegreerd pakket van diensten afnemen, liepen we aan tegen de beperkingen van onze ICT-omgeving. De systemen voor orderafhandeling, warehousing en productie waren verouderd en niet afdoende gekoppeld. Ruimte voor groei was er niet.

Tegelijk ontstond de behoefte aan een meer diverse ICT-infrastructuur, in aansluiting op onze op maat gesneden dienstverlening die precies aansluit op wat de klant wil. De keus viel al snel op SAP, die als enige de gevraagde combinatie van sterke logistieke functionaliteit en optimale integratie bood.”

“De ROI is 161 procent en we hebben de SAP software in 11 maanden terugverdiend.”

Arjen Kuneman, site manager, Geodis Vitesse

ROI van SAP LES implementatie

Geodis Vitesse heeft SAP LES geïmplementeerd om de warehouse activiteiten, voorraadniveaus, orderpicking en verpakking, registratie van serienummers en track & tracing van pakketten te stroomlijnen. Daarnaast maakt Geodis Vitesse ook gebruik van SAP ter ondersteuning van value added services.

Uit onafhankelijk ROI-onderzoek van Alinean komen de volgende resultaten naar voren:

- ROI: 161 %
- Terugverdienperiode: 11 maanden
- IT kostenreductie: 7 %
- Verbetering in operationele besparingen: 33%
- Strategisch voordeel: 60%

SCHAALBAARHEID WAS DOORSLAGGEVEND

Een tweede essentiële drijfveer voor de implementatie van SAP werd gevormd door de wensen van een belangrijke klant. “Deze partij is voor ons de op drie na grootste klant in Europa”, schetst Kuneman. “In de onderhandelingen voor contractvernieuwing maakte het bedrijf duidelijk dat het volledige outsourcing wenste met een vrijwel onbeperkte flexibiliteit. Uiteraard wilden we de klant graag vasthouden, zodat schaalbaarheid voor ons ineens boven aan de agenda prijkte. Het SAP systeem kon ons die schaalbaarheid bieden, waardoor de software doorslaggevend zou worden om gevoelig omzetverlies te voorkomen.” Maar hoewel Kuneman uiteindelijk bijzonder tevreden is over de SAP software,

verliep de implementatie anders dan hij had gehoopt. De planning voorzag in een start van het traject in augustus 2001 en een live-gang op 15 april 2002. “Het is een mooi kindje geworden, maar de bevalling verliep moeizaam”, vertelt hij. “Uiteindelijk gingen we pas op 10 februari 2003 live, waardoor we veel langer dan gepland in de oude systeemomgeving moesten blijven werken. Desondanks is de doelstelling gehaald en is Geodis Vitesse succesvol geweest in het afsluiten van een nieuw contract met haar klant. De oorzaken voor de vertraging waren divers. Om te beginnen hadden we gekozen voor software die nog vrij nieuw was en niet perfect toegesneden op de logistieke sector. Programmeurs van SAP hebben daarom tijdens de implementatie aanpassingen gemaakt. Daarnaast verliep de consultancy niet goed. Deze mensen hadden nog niet genoeg expertise in onze sector en de communicatie tussen hen en onze key-users op de werkvloer verliep stroef. Uiteindelijk is op diverse punten het project fors gewijzigd. We hebben een andere implementatiepartner gekozen en het topmanagement van SAP heeft ons project naar zich toe getrokken en het de hoogste prioriteit gegeven. Daarna verliep alles vloeiend en ik moet aantekenen dat SAP de zaak uiteindelijk gedegen heeft opgelost. Mijn aanvankelijke bedenkingen zijn inmiddels verdwenen. Zeker nu

de oplossing draait. We hebben veel minder softwareproblemen gehad dan we hadden ingecalculeerd en het product SAP heeft ons nu al veel gebracht.”

STERK GESTEGEN PRODUCTIVITEIT

Kuneman: “Zoals gezegd werden de eisen van een van onze belangrijkste klanten veel complexer en liepen we het risico deze klant kwijt te raken als we ons niet mee ontwikkelden met deze eisen. Dat is ons nu gelukt en sterker nog: dankzij de SAP omgeving hebben we een nieuwe, grote klant aangetrokken die de komende jaren voor bijzonder veel omzet gaat zorgen. Dankzij SAP kan Geodis Vitesse namelijk de hele keten zichtbaar maken aan klanten. We zijn tot veel meer in staat dan tracking & tracing alleen. Zo krijgen onze klanten inzicht in voorraadniveaus, picking- en packingwerkzaamheden en de leverstatus van onderdelen en andere producten van toeleveranciers. Beter gezegd: elk denkbaar detail van het volledige traject is zichtbaar, tussen het plaatsen van een bestelling door de afnemer van de klant en het afleveren van dit product op het juiste adres, tot en met de consument thuis. Daarin zijn we uniek, waardoor we in de markt nu aantrekkelijker zijn dan ooit. In ons warehouse is RF-technologie

“SAP combineert sterke logistieke functionaliteit met optimale integratie, als enige.”

Arjen Kuneman, site manager, Geodis Vitesse

aanwezig en elke beweging van een product is via deze scanning-methode meteen zichtbaar in SAP. Dat biedt talloze controle-mogelijkheden, het werkt volledig betrouwbaar en klanten kunnen via internet al hun processen volgen. Daarnaast bieden de planningtools van SAP ons commercieel voordeel. Ze hebben ertoe geleid dat we ons nog meer kunnen onderscheiden. Het salesvoordeel en het aantrekken van de nieuwe klant levert ons een ROI op van 161 procent, waardoor we de SAP implementatie in 11 maanden hebben terugverdiend. Het pickingproces verloopt

In het kort

SAP Oplossingen	LO, LE, SD, MM, PP, FI/CO
Hardware Platform	HP-servers, EMC data storage cabinets
Operating System	HP Unix
Database	Oracle
Aantal users	Ongeveer 150
Implementatiepartner	SAP Nederland B.V.

aanmerkelijk efficiënter, want dankzij SAP is de productiviteit hierin met 20 procent gestegen. En waar we voorheen medewerkers een week lang moesten inwerken, lukt dat nu in enkele uren. Dat biedt natuurlijk een veel hogere flexibiliteit in onze workforce. Die wordt nog versterkt nu de SAP software ons constant toont waar medewerkers nog overcapaciteit hebben. Deze mensen kunnen we dan meteen elders in het bedrijf inzetten. De doorlooptijd binnen ons bedrijf is verkort, de ingaande stroom verloopt 15 procent efficiënter en het hele proces is volledig transparant geworden. Iedereen die hier werkt, heeft bovendien nu dezelfde gegevens ter beschikking. Dat biedt onze medewerkers een algemener en duidelijker inzicht in het bedrijfsproces. We hebben de rekening over 2003 nu opgemaakt en SAP heeft zó veel besparingen opgeleverd, dat we de prijzen voor onze klanten hebben kunnen verlagen. Zij zijn dit jaar een miljoen goedkoper uit met Geodis Vitesse.”

KERNTAKEN VAN KLANTEN OVERGENOMEN

“Onze medewerkers moesten eraan wennen om geïntegreerd te werken. Het dwingt hen om ver vooruit te kijken. Maar dat heeft zich ontpopt tot een voordeel, want nu ze zicht hebben op het volledige proces, zijn ze meer betrokken en is het fouten-

**SAP Belgium & Luxembourg**

Terhulpesteenweg 166

1170 Brussels

T 0800/50 550

F 02/674 64 00

www.sap.com/belux

percentage verwaarloosbaar klein. Uiteindelijk stelt SAP ons in staat om ons over de hele linie verder te ontwikkelen. Geodis Vitesse gaat de dienstverlening dan ook verder uitbreiden. Materiaalbeheer is een van onze sterke punten geworden en op dit moment wordt gekeken naar printing on demand en software on demand oplossingen. Dat houdt in dat we bijvoorbeeld handleidingen en CD's niet langer aangeleverd krijgen, maar hier ter plaatse vervaardigen en ze vervolgens meenemen in het assemblage- en verpakkingsproces van het bijbehorende product. Daarmee nemen we wederom een extra keten in eigen hand en kunnen die efficiënter en goedkoper uitvoeren. Uiteindelijk zal dit bedrijf voor een aantal klanten vrijwel alle kerntaken uitvoeren. Die expertise is voor ons van bijna onschatbare waarde. Maar het is wel zaak te beseffen dat onze branche rust op automatisering én op mensen. Mijn advies voor anderen is dan ook om altijd een consultant of implementatiepartner te nemen die je branche kent, die de medewerkers begrijpt en die hun taal kan spreken. Dat is essentieel voor het welslagen van je automatiseringstraject.”