

Historia de éxito de clientes de SAP mySAP SCM



Con mySAP SCM, es posible gestionar las previsiones a diferentes niveles jerárquicos, pudiendo ver como afectan los cambios en cada nivel, totalizados en familias de producto u otras dimensiones o desagregados al máximo nivel de detalle.



CODORNÍU: **TRANSPARENCIA EN LA** **PLANIFICACIÓN DE LA** **DEMANDA**

El Grupo Codorníu es una empresa familiar vinícola que se remonta al siglo XVI. EN 1872, introdujo el cava por primera vez en España siguiendo el Método Tradicional y pocos años después se iniciaron las primeras exportaciones a Argentina y Cuba.

Actualmente, el Grupo Codorníu es uno de los principales elaboradores de cava y vinos de calidad de España. Está formado por once bodegas, todas ellas situadas en prestigiosas zonas vitícolas tanto españolas (Cava, Penedés, Rioja, Costers del Segre, Ribera del Duero, Priorato y Conca de Barberà) como extranjeras (Napa Valley en Estados Unidos y Mendoza en Argentina). Además, Codorníu es el grupo vinícola español con una mayor superficie de viñedos en propiedad, con un total que supera las 3.000 hectáreas.

Adicionalmente, el Grupo distribuye en España productos reconocidos internacionalmente como los vinos de E&J Gallo, Campari, Cinzano y varias marcas de prestigio de whisky escocés.

UNA APUESTA ESTRATÉGICA DE CODORNÍU

En el año 1.996, Codorníu, consciente de la relevancia de los sistemas de información como componente vital de sus procesos de negocio, fue una de las primeras organizaciones nacionales en apostar por el Sistema SAP R/3 como plataforma tecnológica. Desde entonces, se fue implementado SAP R/3 de forma progresiva en las diferentes áreas de la organización, cubriendo el ciclo completo de Back-office (Ventas, Producción, Materiales y Compras, Recursos Humanos, Finanzas y Control de Gestión).

SAP R/3 permitió la integración de los sistemas de información de la compañía, así como la disponibilidad inmediata de la información necesaria para la gestión del negocio, consolidada a los niveles requeridos.

Una vez cubierta con éxito la fase de back-office, Codornú confió nuevamente en SAP como proveedor de soluciones adquiriendo la plataforma e-Business mySAP.com para el entorno de front-office e Internet. Sus soluciones SCM, CRM, Enterprise Portal, e-Procurement y Business Information Warehouse permitirán dotar a Codornú de los escenarios de colaboración seleccionados a través de Internet y Extranet con sus clientes, proveedores y socios de negocio.

EL PROYECTO MYSAP SCM

El proyecto de implantación de la solución mySAP SCM suponía dos grandes retos a los que hacer frente: el tecnológico y el organizativo.

A nivel tecnológico, el hecho de volver a ser pioneros en la implantación de herramientas de gestión de última generación suponía una cierta incógnita. El compromiso total, al más alto nivel, de Codornú (tanto del área de negocio como del Departamento de Organización y Sistemas), SAP y Cap Gemini Ernst & Young facilitarían posteriormente el desarrollo fluido del proyecto.

En el apartado organizativo, Codornú era consciente de que para adaptar la empresa integrando la Cadena de Suministro, suponía una necesidad de alineamiento de todos los departamentos implicados. No bastaba con utilizar una herramienta de planificación avanzada como mySAP SCM, por este motivo se decidió potenciar el órgano responsable de la previsión de la demanda: el Comité de la Demanda. Dicho Comité, que estaba compuesto por los responsables de Marketing, Producción y Compras, incorporó una nueva figura, el Gestor de la Demanda, con la responsabilidad de coordinación sobre todo el proceso.

Por otro lado, la implicación de los usuarios finales fue un factor del éxito del proyecto.

La participación de los usuarios resultó decisiva a lo largo de todo el proyecto. En la fase de diseño, instrumentalizada con una metodología de workshops y presentaciones de la herramienta, se desarrolló el modelo estadístico de comportamiento de la demanda, estableciendo las dimensiones críticas para explicar su evolución. La definición de dicho modelo debía permitir proyectar las ventas futuras y su distribución por productos, canales y áreas geográficas.

"Una vez cubierta con éxito la fase de back-office, Codornú confió nuevamente en SAP como proveedor de soluciones adquiriendo la plataforma e-Business mySAP.com para el entorno de front-office e Internet. Sus soluciones SCM, CRM, Enterprise Portal, e-Procurement y Business Information Warehouse permitirán dotar a Codornú de los escenarios de colaboración seleccionados a través de Internet y Extranet con sus clientes, proveedores y socios de negocio".

Jaume Mariné

Director de Organización Interna

Una vez definido el modelo, se trabajó con las personas involucradas en el proceso en la realización de un prototipo y en el diseño del sistema de reporting a desarrollar en el Business Integration Warehouse.

Al final de este proceso, los planificadores utilizaron el componente Demand Planning de la solución mySAP SCM como herramienta central para realizar el presupuesto anual.

LA MEJORA DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Para el Grupo Codornú, la mejora de la Cadena de Suministro es un aspecto clave para la excelencia en el nivel de servicio sin incrementar los costes.

Por ello, se fijó como objetivo incrementar el nivel de integración de toda la Cadena de Suministro, siendo éste el punto de partida que permitiera la optimización de los costes logísticos, mejorando al mismo tiempo el nivel de servicio al canal y, de un modo indirecto, a los consumidores.

Coherente con una filosofía de mejora continua y de cambio gradual, se afrontó como primer eslabón la problemática de Gestión de la Demanda.

Para ello se implantó el componente de Demand Planning (DP) de la solución mySAP SCM, el cual permite la gestión completa de todo el proceso de Gestión de la Demanda con una total integración con el Sistema SAP R/3; y SAP Business Information Warehouse como la herramienta más adecuada para realizar, de un modo sencillo y flexible, el seguimiento de ventas y contrastarlo con las previsiones.

La previsión de la demanda se utiliza como base para planificar:

- A corto plazo, el proceso de embotellado.
- A medio, el destino de la cosecha en las diferentes variedades de producto de Codorníu y el aprovisionamiento.
- A más largo plazo, los planes de producción de uva.

El proyecto de implantación del componente de Demand Planning de la solución mySAP SCM ha sido realizado por el Consulting Partner de SAP Cap Gemini Ernst & Young.

BENEFICIOS

La implantación de mySAP SCM ha aportado a Codorníu beneficios tangibles:

- Se ha logrado la puesta en marcha de un modelo centralizado de planificación de la demanda, integrado con el ERP y accesible a la organización. Este nuevo modo de trabajar implica un mayor alineamiento de los departamentos de Marketing que realiza la planificación, y Producción que los ejecuta.
- Con la ayuda del componente de Demand Planning, se realiza la previsión teniendo en cuenta las características propias del sector: una estacionalidad acusada y el impacto de la canibalización en la introducción de nuevos productos, entre otras.
- La integración de mySAP SCM con el Sistema SAP R/3 en cuanto a datos maestros, agiliza las labores de planificación, evita errores y permite que los dos sistemas sean coherentes.

NUEVO MODELO DE NEGOCIO

Ahora, los planificadores de cada familia de productos realizan sus previsiones, basándose en el modelo de pronóstico que sugiere el sistema y en los datos históricos que están a su disposición.

Con mySAP SCM, es posible gestionar las previsiones a diferentes niveles jerárquicos, pudiendo ver como afectan los cambios en cada nivel, totalizados en familias de producto u otras dimensiones o desagregados al máximo nivel de detalle.

En la planificación resulta vital que cada agente que interviene en la Cadena de Suministro disponga de una única fuente de información. Cualquier cambio en la previsión tiene que estar accesible, de un modo inmediato, a todos los implicados. De este modo se agiliza la respuesta de la Cadena de Suministro de Codorníu, ante cambios a corto plazo en la demanda.



PLANES DE FUTURO

El componente de Demand Planning es la base para construir el futuro. La implantación de dicho componente permite a Codorníu evolucionar la integración de la Cadena de Suministro por dos vías complementarias.

Por un lado, se han sentado las bases para desarrollar un modelo de demanda colaborativa con el canal, utilizando los escenarios que incorpora mySAP SCM.

Adicionalmente, con el conjunto de herramientas que proporciona mySAP SCM, entre ellas los componentes SNP (Supply Network Planning) para la planificación y optimización de la cadena de suministro, y GATP (Global Available to Promise) funcionalidad clave para permitir de una forma inteligente comprometerse con las fechas de entrega de los pedidos teniendo en cuenta capacidades y restricciones, Codorníu puede continuar con su política de mejora continua en el apartado de integración y optimización de la cadena logística a nivel interno.

DE UN VISTAZO

Solución SAP: mySAP SCM

Áreas: Comercial y Marketing
Planificación de la Demanda

Plataforma de Hardware: Hewlett Packard

Sistema Operativo: Unix

Base de Datos: Informix

Número de Usuarios: 20

Partner de Implementación: Cap Gemini Ernst & Young



SAP ESPAÑA

Edificio Torre Picasso, Planta 4ª

Pza. Pablo Ruiz Picasso, s/n

E-28020 Madrid

Tel.: 34 - 91 - 456 72 00

Fax: 34 - 91 - 456 72 01

www.sap.com/spain

MADRID. Edificio Torre Picasso, Planta 4ª. Pza. Pablo Ruiz Picasso, s/n. E-28020 Madrid. Tel.: 34 - 91 - 456 72 00. Fax: 34 - 91 - 456 72 01

BARCELONA. Edificio Torre Mapfre, Planta 11ª. Carrer de la Marina, 16 - 18. E-08005 Barcelona. Tel.: 34 - 93 - 483 35 00. Fax: 34 - 93 - 483 35 01

BILBAO. Edificio "RK", Planta 6ª. C/ Errekakoetxe, 4. E-48010 Bilbao. Tel.: 34 - 94 - 470 14 48. Fax: 34 - 94 - 470 21 64