

Framgångsrika kunder.

Mölnlycke Health Care i Göteborg har sedan det bildades 1997 positionerat sig som en av de ledande leverantörerna i världen inom sårvårds- och operationsprodukter till sjukhus och privata vårdinrättningar. Målet är att kraftigt öka bolagets omsättning på fem år och gå från ett litet globalt bolag till en stor global koncern. För att lyckas med detta krävs en stabil grund för hela bolaget med försörjningskedjan i fokus. Ett viktigt delsteg för Mölnlycke har varit att förbättra prognosprocessen genom införandet av SAP Demand Planning.

Mölnlycke
Health Care



Affärsområde
operationsprodukter



MÖLNLYCKE HEALTH CARE

Flexibla prognoser ska skapa lönsam tillväxt

- Vi är ett globalt företag med totalt sex fabriker i Belgien, Finland, Mexico, Thailand och Tjeckien, centrallager i Belgien, USA och Singapore och där en stor andel av våra inköp sker från Fjärran Östern. Så det är ingen hemlighet att en lönsam tillväxt och nöjda kunder endast kan skapas via en effektiv försörjningskedja, säger Anders Clemensson, ytterst ansvarig för alla planeringsprocesser i företaget och implementeringen av SAP Demand Planning.

- Vi såg en stor effektiviseringspotential inom den första delen av leveranskedjan som handlar om att skapa stabila prognoser baserade på såväl marknads- som försäljningsdata. Alltför stora prognosfel får naturligtvis omfattande konsekvenser, då våra försäljningsprognoser styr hela koncernens inköps-, produktions-, lager- och distributionsapparat, säger Anders Clemensson.

Detta var bakgrunden till att man år 2003 bestämde sig för att ersätta en tidigare decentraliserad prognosticeringsmodell med en delvis centraliserad modell som syftade till ökad leveranssäkerhet och högre lageromsättningshastighet. Under de senaste åren har bolaget också hunnit med att centralisera europadistributionen till ett utbyggt centrallager i Waremmе, Belgien, som ett steg i denna process.

Mölnlycke Health Cares dåvarande stöd i SAP R/3 för sin planeringsprocess behövde i första hand kompletteras med effektivare prognosticeringsinstrument. Därutöver behövdes en naturlig kanal för att dela information mellan alla parter i försörjningskedjan.



Anders Clemensson,
Supply Chain Director på
Mölnlycke Health Care
med ansvar för
implementationen av
SAP Demand Planning.

Valet föll på SAP Demand Planning, vilken är en del av SAPs Supply Chain Management lösning, mySAP SCM. Ett bra val med facit i hand, enligt Anders Clemensson.

- Vi lyckades implementera SAP Demand Planning globalt på planerad tid (under sex månader) och under budget! Därutöver har vi lyckats stabilisera prognossäkerheten - faktisk försäljning i jämförelse med den prognosticerade - till en nivå på 85 procent. Vi har också sänkt det bundna kapitalet i lagret med 20 procent, säger Anders.

Sedan september 2004 är systemet i drift. Anställda på företagets försäljningsbolag över hela världen, arbetar idag aktivt i systemet för att framställa försäljningsprognoser för de närmaste sex till nio månaderna, vilka bildar grunden för den globala planeringen av företagets kapacitet inom ramarna för inköp, produktion, lager och transport.

Enmånadscykler

Mölnlycke Health Care låter sin planeringsprocess ske löpande i enmånadscykler, på såväl lokal som global nivå. I praktiken går det till så att alla lokalkontor första veckan i varje månad lägger fram en lokal prognos. En process som involverar s.k. forecast responsables för framtagande av färskas säljprognoser och information om kommande marknadsaktiviteter. Därefter arbetar på global nivå en grupp s.k. supply chain planners fram en aggregerad plan av alla lokala prognoser med hjälp av sitt breda marknadskunskande. Denna process sker rullande på månadsbasis. Syftet är att löpande försöka omsätta avvikelser och behov på marknaden till så konkreta produktionsplaner som möjligt för att minimera uppkomsten av prognosmissar över tiden.

Change Management

- Den enskilt viktigaste framgångsfaktorn i vårt fall har varit det positiva mottagandet för de nya rutiner och arbetssätt som nu är

centrala fundament i planeringsprocessen. Andra framgångsfaktorer är att vi haft glädjen att arbeta med en mycket kompetent implementations- och driftspartner, säger Anders.

- Mölnlycke Health Cares policy är att använda beprövade lösningar men att trots det vara innovativa, säger Klas Bendrick, IT Director och CIO.

Trots detta valde man att implementera den senaste releasen av SAP Demand Planning som då var under lansering. Främst då SAP erbjöd extra support via en speciell stödorganisation för s.k. Ramp-Up projekt, som syftar till att säkerställa snabba och smärtfria implementationer av nya systemlösningar.

- Tack vare detta fokus från SAPs sida slog vi två flugor i en smäll. Ett snabbt projekt i kombination med möjligheten att utnyttja senaste teknologin inom detta område som stöd för företagets prognosticeringsarbete, avslutar Klas.

Affärsområde
sårvårdsprodukter



Antal anställda:	4000
Produkter:	Operations- och sårvårdsprodukter
Omsättning 2004:	4,5 miljarder SEK
Tidigare SAP-lösningar:	SAP R/3, mySAP CRM
Senaste lösningen:	SAP Demand Planning (del av mySAP SCM)
Implementationspartner:	AcandoFrontec AB
Driftpartner:	Capgemini AB