

Prognoseprosessen med magefølelse



Brit Adam,
Prognoseansvarlig,
Brynildgruppen



Ole Reinert N. Larsen
SAP Consultant,
Share Consulting AS

Share Consulting holdt tirsdag den 6. november 2007 frokostmøte med tema prognoser i SAP. De hadde 20 deltakere fra 8 forskjellige kunder som prognostiserer i SAP. Hensikten med møtet var at superbrukere på prognoser i SAP skulle utveksle erfaringer om prognoseprosessen på tvers av bransjer og SAP løsninger. Hos de ulike kundene var både MS Excel, R/3 Flexible Planning og SCM APO Demand Planner prognoseverktøy. I tillegg viste Share Consulting demonstrasjon på nyttige funksjonaliteter i SCM APO Demand Planner 5.0. Det ble også gitt en smakebit på Demand Planning med Duet™, hvor SAP og MS Office produktene er tett integrert. Vi har i ettertid snakket mer i detalj med noen av deltakerne på frokostmøtet angående deres arbeid med prognoser i bedriften. Vi vil presentere dem i SBN Nytt i tiden framover, først ut er Brit Adam, prognoseansvarlig hos Brynildgruppen.

Fakta:

- **Brynildgruppen:** Har eksistert siden 1895 og består av salgskanalene Brynild Salg Domestic og Export, Brynild Trading og Synergo Sales AB i Sverige. Fører kjente merker som Brynild, Minde sjokolade, Dent og Den Lille Nøttefabrikken.
- **Omsetning:** 1.023 MNOK (2006)
- **Antall ansatte:** 450 (2006)
- **Har brukt SAP siden:** Implementerte SAP R/3 1994. Implementerte SAP APO i 2002.

Brynildgruppen AS består av salgskanalene Brynild Salg, Brynild Trading og Synergo Sales AB. Brit Adam er prognoseansvarlig for rundt 300 ferdigvarer i alle salgskanalene. Som verktøy til prognostiseringen har hun siden 2002 benyttet SAP APO Demand Planner. Brit var en av deltakerne på Share Consulting sitt frokostmøte om prognoser i SAP, og var veldig fornøyd med arrangementet. Det eneste hun hadde å utsette var at vi gjerne kunne holdt på lengre enn den halve dagen møtet varte.

Fra Excel til SAP APO

Da Brit begynte å jobbe i Brynildgruppen, var MS Excel og SAP R/3 planleggingsverktøyene for prognoser. Brit er godt fornøyd med implementeringen av APO Demand Planner, og mener det ikke hadde gått å benytte Excel i dag siden Brynildgruppen har ekspandert kraftig siden 2002. APO Demand Planner gir en meget brukervennlig og god oversikt over produktporteføljen som skal prognostiseres, og alle verktøy og informasjonen som brukes i prognosejobben finnes i en og samme transaksjon i APO.

Prognosearbeidet

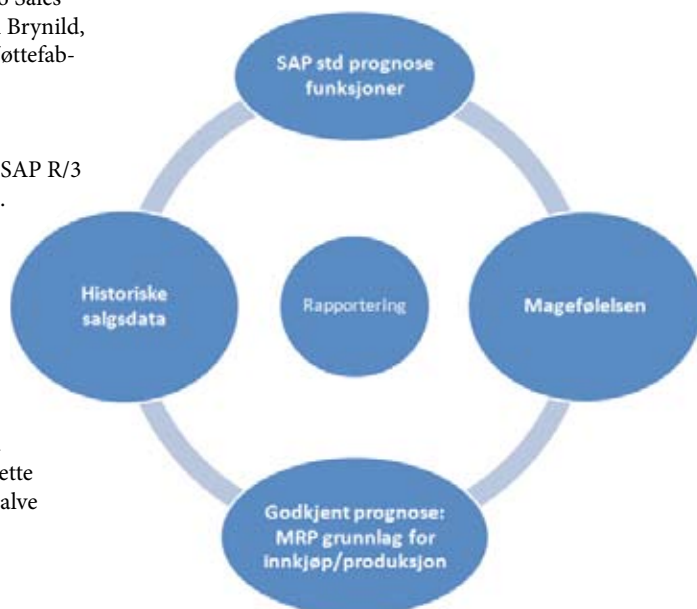
Produktene som planlegges kan hovedsaklig deles inn i sukkervarer, sjokolade og nøtter/tørket frukt. Felles for mange av disse varene er at de er preget av større og mindre sesongvariasjoner. Brit benytter de statistiske sesongmodeller i SAP APO for å få systemet til å foreslå en prognose på 12 måneders horisont, basert på opptil tre års historisk salg. For resten av produktene benyttes ulike varianter av konstante prognosemodeller. De ulike prognosemodellene som benyttes er et resultat av grundig og systematisk testing for å finne den beste modell for de ulike produktene.

Prognosene utarbeides månedlig per produkt for salg til grossister for ulike kjedene i dagligvarebransjen. Brit

er den ansvarlige for å utarbeide prognosene, og hun får informasjon fra key accounts og produktsjefer om bl.a. kampanjer som påvirker den endelige prognose for ferdigvaren. Salgshistorikk fra SAP R/3 systemet er den mest sentrale informasjonen som benyttes til å forutsi det fremtidige salget. Det er også de 3 siste års salg som er grunnlaget for de statistiske prognosemodellene i SAP APO Demand Planner.

Magefølelsen

Det er også en siste faktor som påvirker sluttresultatet som ikke systemet har mulighet til å bidra med, nemlig den berømte magefølelsen. Magefølelsen er x-faktoren som noen ganger fører til en siste manuell justering opp eller ned av prognosen. Disse justeringene baseres på erfaringen og kunnskapen til Brit om Brynildgruppens produktportefølje. Man sier ofte om prognoser at det eneste som er sikkert, er at de er alltid er feil. Da er det verdifullt for prognosemakeren å ha en god magefølelse med produktporteføljen som kan gi en siste input som bidrar til enda bedre prognoser.



Figur 1: Prognoseprosessen er en kontinuerlig prosess hvor historiske data kan danne grunnlaget for statistiske modeller som genererer prognoser. Annen nyttig funksjonalitet er kampanjeplanlegging og inn-/utfasing av produkter. Prognosemakeren legger siste hånd på verket med sin gode magefølelse med produktporteføljen for prognosen overføres til SAP ERP som input MRP-kjøringen for videre planlegging av produksjon og innkjøp.

Kilder:

<http://www.brynild.no>