

HOE SMEDING MEER DAN 6.000 ORDERS PER DAG MOEITeloos AFHANDELT MET SAP S/4HANA



We hebben controle over onze planning en dat levert perfecte service op.

+25.000
horeca en
mkb-klanten

Meer dan 6.000 orders per dag die vaak dezelfde dag nog uitgeleverd worden. 1.800 producten in het assortiment, 25.000 m2 aan warehouseoppervlakte en 25.000 klanten. Tel daar een service bij op waar je als retailer in food of foodservicebedrijf tot tien uur 's avonds nog een order kunt inleggen en je de mogelijkheid hebt tot deelleveringen, en je snapt dat de order- en warehouseplanning een behoorlijke uitdaging vormen voor Smeding Groenten en Fruit. Met de implementatie van SAP S/4HANA kreeg de agf-ketenspecialist efficiëntie en grip op deze cruciale processen in de organisatie. En dat is essentieel als je in een dynamische markt wil groeien en jezelf wil onderscheiden van de concurrentie. In deze case study lees je precies hoe we dat gedaan hebben en wat het Smeding tot nu toe heeft opgeleverd.



Tegen welke uitdagingen liep Smeding aan?

- Oude ERP-systeem vertoonde scheuren en upgraden was te risicovol.
- Geen goede integratie tussen systemen van het warehouse en van processen als sales en orderverwerking, daardoor kwam orderopvolging en leverbetrouwbaarheid in het geding. Ook werd het delen van data tussen afdelingen bemoeilijkt.
- Doordat de markt voor agf onvoorspelbaar is, wilde Smeding flexibeler kunnen plannen en uitleveren.
- Er was geen actueel inzicht in voorraad, terwijl deze door het hoge doorlooptempo er elk uur anders uitziet.
- Het realiseren van een goede voorraadverdeling onder alle klanten was niet mogelijk. Dat had invloed op de kwaliteit van service.
- Te weinig grip op emballagestromen.



Welke oplossingen hebben we geïmplementeerd?

- SAP S/4HANA – on premise gehost – met industriespecifieke aanpassingen voor de unieke business van Smeding
- SAP Extended Warehouse Management – advanced
- SAP Transportation Management
- it.mds (masterdatamanagement)
- it.capture (documenthandling)
- it.approval (documenthandling)

Hoe Smeding meer dan 6.000 orders per dag moeiteloos afhandelt met SAP S/4HANA



Wat gaat er nu beter voor Smeding?

- Alle bedrijfsprocessen – van inkoop tot verkoop en logistiek – zijn met elkaar geïntegreerd en op elkaar afgestemd. Iedereen werkt in realtime met dezelfde data.
- Operationele efficiëntie is sterk gegroeid. Er kan nu op zeer gedetailleerd niveau de hele dag vers worden besteld, verzameld en geleverd.
- Het is mogelijk om per uur te plannen, wat de leverbetrouwbaarheid en service vergroot.
- Door de productverdelingstool worden voorraadartikelen beter over klanten verdeeld, zodat het aantal niet-leveringen vermindert. Ook stelt de tool alternatieven voor.
- Het beheer van emballagestromen is geoptimaliseerd waardoor Smeding beter inzicht heeft in de emballagesaldi bij ketenpartners.



Waarom koos Smeding voor ons als partner?

- De ervaring die we hebben opgedaan in soortgelijke projecten in de Food & Agri-sector was een van de doorslaggevende factoren.
- Onze expertise in het werken met batches en gedetailleerde batchregistratie in de vers-industrie, maar ook ervaring in de wet- en regelgeving en traceerbaarheid die daarmee gemoeid is, was eveneens bepalend.
- Onze kennis en ervaring met SAP en de aanpak van dergelijke grote implementatieprojecten waren ook van belang in de keuze van Smeding.



Industrie: Food & Agriculture

Producten: In- en verkoop van agf voor foodretail en foodservice door heel Nederland en België

Locaties: Sint Annaparochie (hoofdkantoor en distributiecentrum) & Breda (distributiecentrum)

Medewerkers: 500+ medewerkers

Website: smeding.nl



NTT DATA Business Solutions



NTT DATA
Trusted Global Innovator

Hoe Smeding meer dan 6.000 orders per dag moeiteloos afhandelt met SAP S/4HANA

De onbetwiste agf-ketenspecialist. Dat is Smeding Groenten en Fruit. Elke week levert het Friese bedrijf meer dan 3 miljoen kilo groenten en fruit door heel Nederland aan klanten in de foodservice en foodretail. Dat zijn meer dan 6.000 orders per dag. Dat doet Smeding vanuit Sint Annaparochie en Breda. Van grote orders tot talloze deellieferingen die vaak nog op dag van bestelling worden uitgeleverd: je kunt je voorstellen dat een planning en voorraad die per uur veranderen behoorlijk wat gevolgen hebben voor de inrichting van je dagelijkse operatie. Want hoe laat je zo'n complexe warehouseplanning nu zo efficiënt en rendabel mogelijk verlopen? Dat kregen we voor elkaar met SAP S/4HANA met ingebouwde specifieke slimmigheden voor de foodindustrie - waarin we bedrijfsprocessen met elkaar integreerden en Smeding realtime inzicht gaven.

3

**miljoen kg
groente en fruit
per week geleverd**

Het systeem:

Behoeftte aan integratie en inzicht

"Integratie. Daar waren we naar op zoek. Want ondanks dat het warehousemanagementsysteem (wms) wat we destijds draaiden prima functioneerde, ontstonden er scheuren tussen het wms en onze ERP-oplossing. Die liep een aantal versies achter omdat upgraden te veel risico met zich meebracht", vertelt Vincent Nicolai, ICT-manager bij Smeding.

Hij zegt: "Het opvolgen van orders die via het ERP-systeem werden ingevoerd, werd gedurende de dag steeds lastiger. Klanten die vroeg bestelden, waren nog verzekerd van hun levering. Daarna werd de planning per uur steeds moeilijker

om te realiseren. Leverbetrouwbaarheid en service kwamen daarmee in de knel."

Rein van Schepen, business analist bij Smeding, vult aan: "Foodservicebedrijven en horeca willen perfecte service bieden aan hun klanten. Nee verkopen, dat kan eigenlijk niet. Waar je in andere branches een dag kunt wachten, of een backorder plaatst, gaat dat hier niet.

Daarnaast is de markt voor versproducten onvoorspelbaar. Een mislukte oogst in Spanje, droogte in Nederland: dat heeft direct effect op je leverbetrouwbaarheid. We wilden daarom onze service graag vergroten en de operationele efficiëntie verbeteren."



NTT DATA Business Solutions snapt Smeding. En daardoor wisten de consultants precies wat wel en niet werkt voor onze processen en voor onze mensen.

NTT DATA Business Solutions



NTT DATA
Trusted Global Innovator

25.000m² aan oppervlakte in 2 distributiecentra

Proactief managen met een planning per uur

Wat het nieuwe systeem van Smeding daarom in ieder geval moest kunnen - naast integratie en actueel inzicht door de hele keten heen - was het kunnen maken van een planning per uur op basis van de op dat moment ingeleverde bestellingen, beschikbare voorraad en de verwachte goederenontvangsten van die dag. Zo weten verkoopmedewerkers precies wat er beschikbaar is of komt als klanten bellen.

Rein: "Met het nieuwe systeem kunnen we relatief goed voorspellen hoe de planning eruit gaat zien, proactief eventuele problemen signaleren en door de dag heen alle processen beter managen. Uiteraard met de voorwaarde dat alle data zoals van goederenontvangsttijden goed worden bijgehouden."

Elke klant voorzien: automatische herverdeling

Naast dat het kunnen plannen per uur ten grondslag moest liggen aan de inrichting van het nieuwe systeem, wilde Smeding ook graag de beschikbare en verwachte voorraad door de dag heen kunnen verdelen over klanten.

Voor die verdeling werd een tool ontwikkeld die automatisch een alternatief voorstelt als een product niet op voorraad is.

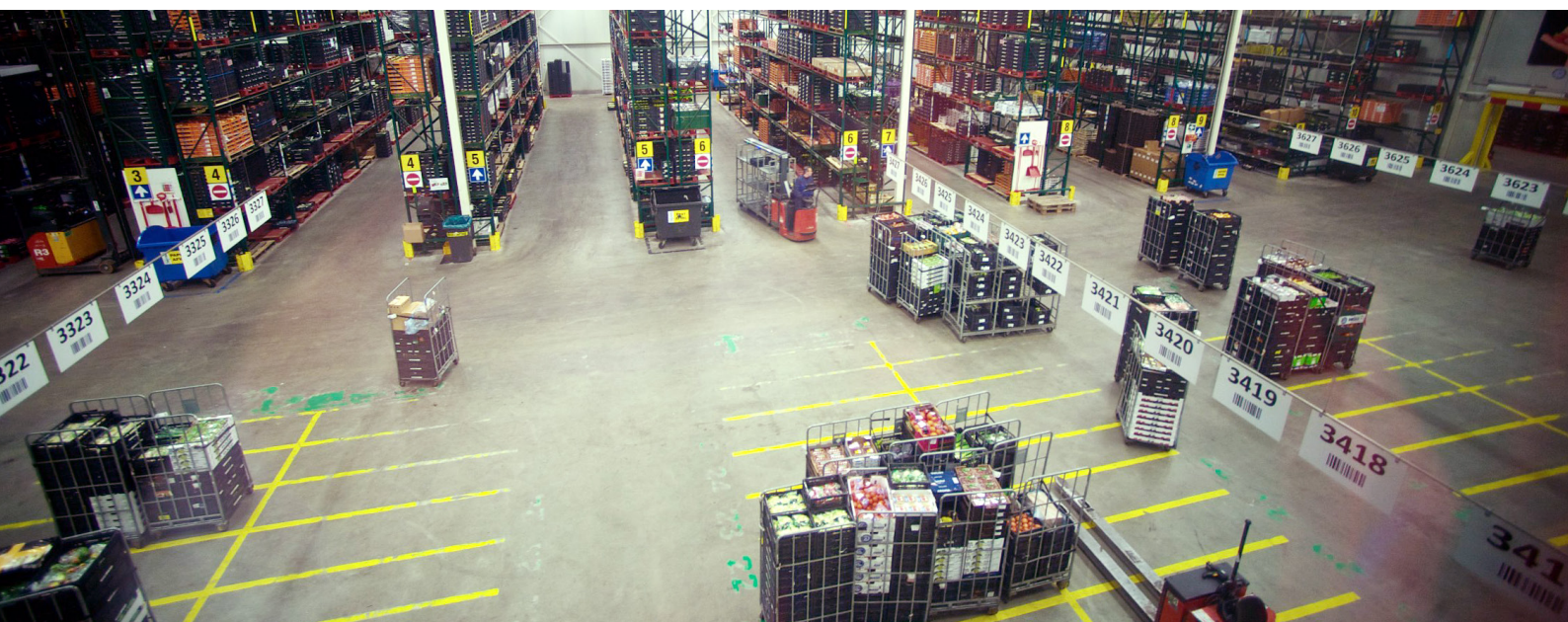
Wil een klant een kilo van een bepaalde groente en is dat niet voorradig? Dan stelt de productverdelingstool bijvoorbeeld twee zakken van 500 gram voor of een soortgelijk product of een artikel van een andere teler.

Rein: "Met de productverdelingstool in het systeem kunnen we er op klantniveau voor zorgen dat er automatisch een alternatief wordt voorgesteld als een artikel niet leverbaar is. Zo kunnen we onze klanten de service bieden we beloven. Het enige wat wij hoeven te doen is dat - door het systeem gegenereerde - voorstel controleren. Indien nodig kunnen we daar natuurlijk ook zelf mee spelen."

We kunnen onze klanten de service bieden die ze beloven aan hun klanten.

Warehouse en logistiek: ook die verlopen zo efficiënt mogelijk

Bij een efficiënte warehouseplanning komt uiteraard meer kijken dan een ERP-systeem als SAP S/4HANA. Zeker wanneer je 25.000 m2 aan oppervlakte aan distributiecentra hebt. Snelheid is key in de versindustrie, dus de orders die binnenkomen moeten eveneens snel gepickt kunnen worden. Om die reden werd SAP Extended Warehousemanagement geïntegreerd in het SAP-landschap.



NTT DATA Business Solutions



NTT DATA
Trusted Global Innovator

Vincent: "Met zoveel magazijnverkeer, volume, doorloop en klantspecifieke zones onderverdeeld in warme en koude zones in je warehouse, wil je de looproutes zo klein mogelijk houden. Na een order reserveert het systeem de voorraad die nodig is en geeft SAP EWM advies voor de meest efficiënte pickroute."

Om de volledige supply chain te optimaliseren werd ook nog SAP Transportation Management geïmplementeerd. Vincent: "Transport doen we ook zo slim mogelijk. Tijdens hun afleverroute pikken onze chauffeurs op de terugweg naar ons warehouse weer groenten en fruit op bij onze telers en leveranciers. Dat is supereffectief en bespaart veel kosten."

Grip op emballage

Kostenbesparing speelde ook mee in de oplossing die in het EWM-systeem werd gebouwd om emballagestromen te optimaliseren. Elke warehousemanager weet dat jaarlijks veel geld verloren gaat aan kwijtgeraakte emballage. Hoewel Smeding grip probeerde te houden op het beheer ervan, lukte dat niet altijd. Om de emballage beter te kunnen traceren en beheren, krijgt een orderpicker nu een voorstel qua aantal kratten en producten op zijn scanner dat hij moet goedkeuren. De digitale pakbon die daarbij hoort, maakt het dan mogelijk om de uitgaande stroom emballage te beheren en traceren. Zo heeft Smeding inzicht in wat het saldo van emballage is bij de verschillende ketenpartners van het bedrijf.

Ongekend hoge mate van service

De optelsom van al deze industriespecifieke slimmigheden die zijn ingebouwd in het ERP-systeem laat zich raden. Smeding weet op deze manier een ongekend hoge mate van service te leveren aan klanten, waardoor het zich kan onderscheiden van de concurrentie. Zelfs met duizenden kleine deelleveringen per dag die soms zelfs bestaan uit slechts een tros bananen en een paar avocado's per kratje.

1.800

**producten in
het assortiment**



De implementatie:

Live gaan zonder dat klanten het merken

Samen een softwarelandschap uitdenken en ontwikkelen dat je operationele processen stroomlijnt en naar een hoger niveau tilt, is de eerste kritieke stap tijdens een implementatieproject. Nét zo belangrijk is de manier waarop je het systeem implementeert en laat landen onder de mensen in je organisatie. Met de komst van een extra distributiecentrum in Breda werd de noodzaak voor een nieuw ERP-systeem met een single source of truth voor Smeding nog groter. Tegelijkertijd bood het opzetten van dat nieuwe magazijn ook kansen. Want het is kleiner en er wordt met lagere ordervolumes gewerkt omdat vanuit Breda alleen aan foodserviceklanten wordt uitgeleverd.

Kortom, het was de ideale locatie om met het eerste deel van de implementatie van SAP S/4HANA te starten, te testen en live te gaan, zonder al te veel impact op de organisatie en dagelijkse operatie. Dat verliep dan ook voorspoedig.

NTT DATA Business Solutions



NTT DATA
Trusted Global Innovator

Klanten hebben niks gemerkt van de livegang in Breda.

Vincent: "Ondanks dat Breda kleiner is en we in het eerste weekend van de coronalockdown live gingen, kun je in de versindustrie niet zeggen: we gaan een dag dicht. Gelukkig liepen we amper vertraging op. Klanten hebben niks gemerkt van de livegang in Breda en doordat het zo rustig was op de werkvloer konden wij op ons gemak door het systeem heen."

Na een nagenoeg perfecte opmaat in Breda, was in 2022 de hoofdlocatie in Sint Annaparochie aan de beurt. Vincent: "Dat was een grotere uitdaging die we gefaseerd hebben aangepakt. Ook die livegang verliep prima, maar aandachtspunten zijn er altijd. Want ondanks uitvoerige trainingen moesten collega's ook gewoon wennen aan de nieuwe manier van werken."

Adoptiegraad vergroten met show & tell

Over de projectaanpak is Smeding ook tevreden. Al snel na aanvang werd besloten om het systeem via sprints te optimaliseren. Dat werd ook nog na livegang gedaan. Vincent: "Juist als het systeem live is en er daadwerkelijk in wordt gewerkt, zie je meteen waar processen beter en sneller kunnen én zie je ook direct het effect als de aanpassingen zijn gedaan."

"Om de adoptiegraad onder medewerkers te vergroten en de toegevoegde waarde van het systeem te laten zien, organiseerden we na elke sprint en releasecycle een show & tell. Daarin legden we aan de business uit wat we hadden geoptimaliseerd én wat het betekende voor hun dagelijkse werkzaamheden. Dat werd echt gewaardeerd."

Een partner die je snapt: dat is goud waard

De samenwerking met NTT DATA Business Solutions beviel eveneens goed. Zo goed dat het systeem nog steeds tot volle tevredenheid beheerd wordt door de Managed Services-afdeling.

Rein: "De consultants waren tijdens de implementatie veel op onze locatie aanwezig en dat zorgde voor een hele goede samenwerking. NTT DATA Business Solutions snapt Smeding.



"De grootste winst na implementatie van dit systeem ligt in de toekenning van de voorraad aan klanten. Met een doorsnee warehousemanagementsysteem plan je per dag. Maar, bij verse goederen maakt het nogal een verschil of goederen om 00.05 binnenkomen of om 23.55. Om de THT te optimaliseren wil je versproducten zo kort mogelijk op voorraad houden. We weten nu precies wanneer goederen binnenkomen en wanneer auto's naar klanten vertrekken. Op basis van de nieuwe uurplanning kunnen we daarom versheid en de uitlevergraad naar klanten optimaliseren."

Directie Smeding over de voordelen van de implementatie van SAP S/4HANA voor de agf-industrie.

NTT DATA Business Solutions



NTT DATA
Trusted Global Innovator



Daardoor weten consultants precies wat wel en niet werkt voor onze processen en voor onze mensen.

Naast elkaar zitten, met elkaar meekijken en samen met het kernteam – dat bestond, en nog steeds bestaat, uit mensen van allerlei afdelingen - de juiste oplossingen bedenken en die overdragen aan de key-users: dat kwam de voortgang van het project echt ten goede. We zijn dan ook heel tevreden met resultaat. We plukken nog elke dag de vruchten van het nieuwe systeem.”

Meer weten?
Neem gerust contact met ons op:

www.nttdata-solutions.com

“We kozen voor SAP en NTT DATA Business Solutions omdat we voor wilden sorteren op onze groeiambities. Schaalbaarheid, functionaliteit en connectiviteit waren daarin belangrijke factoren. Nu het systeem er is, merken we elke dag dat dit de juiste keuze is geweest. Zo hebben we onlangs nog een complete 3PL-omgeving live gebracht.”

Directie Smeding over de keuze voor SAP als nieuw ERP-systeem

Volg ons op



NTT DATA Business Solutions



NTT DATA
Trusted Global Innovator