

## AMANCO BRASIL

# UTILIZANDO A VISIBILIDADE DA CADEIA DE SUPRIMENTOS PARA IMPULSIONAR A PARTICIPAÇÃO NO MERCADO

### VISÃO GERAL

#### Indústria

Materiais de construção

#### Faturamento

US\$340 milhões

#### Funcionários

1.600

#### Localização

Joinville, SC - Brasil

#### Website

www.amanco.com.br

#### Soluções e serviços SAP®

Solução SAP® Event Management, SAP Advanced Planning & Optimization

#### Parceira de Implementação

Axia Consulting

A fabricante de tubos e conexões de PVC Amanco Brasil queria aumentar as vendas, a participação no mercado e garantir maior eficiência operacional. Para alcançar esse resultado, é necessário acompanhar o estoque em toda sua cadeia de suprimento e integrar o gerenciamento de demandas, planejamento de fornecimento e operações de vendas. Ao implementar processos de demandas colaborativas e planejamento de fornecimento através do software SAP®, a Amanco melhorou substancialmente a previsão de demanda, o cumprimento de prazos, a precisão da entrega de pedidos, ao mesmo tempo em que reduziu os níveis de estoque e custos operacionais.

#### Principais Desafios

- Aumentar vendas e fluxo de caixa
- Tornar-se líder no mercado de tubos PVC
- Melhorar o serviço ao cliente e consolidar a marca
- Obter visibilidade detalhada do estoque
- Integrar a Cadeia de suprimento e operações de vendas
- Remover silos entre equipes de planejamento
- Responder rapidamente à concorrência e clientes
- Reduzir falta de estoque e diminuir o nível de estoque
- Melhorar a precisão no prazo de entrega dos pedidos

#### Melhores Práticas de Implementação

- Patrocínio pertinente de executivos da diretoria, incluindo o presidente e o diretor da cadeia de suprimento
- Implementação das fases claramente definidas
- Definição e aceitação dos requisitos da cadeia de suprimentos e dos processos de negócios antes da implementação
- Desenvolvimento de um protótipo completo e preciso para mitigar riscos

#### Benefícios Financeiros e Estratégicos

- Visibilidade alcançada em toda a cadeia de suprimentos
- Redução do capital de trabalho, níveis médios de estoque e estoque esgotado do cliente
- Melhora da entrega de pedidos "totalmente no prazo"
- Alcance de 95% de precisão no planejamento das vendas totais
- Alcance de 65% de precisão no planejamento das vendas em nível SKU
- Colaboração através dos departamentos funcionais
- Redução do uso de planilhas
- Dados centralizados para o uso da empresa

#### Porque a SAP Foi Escolhida

- Empresa de software líder mundialmente
- Integração da solução SAP® Event Management e o componente SAP Advanced Planning & Optimization com a solução SAP ERP existente
- Suporte multilíngue e em várias moedas
- Rede de suporte de parceiros global e local

#### Custo Total de Propriedade

- Implementação em somente quarto meses
- Redução do uso de planilhas
- Ativação da funcionalidade de verificação da disponibilidade do software SAP ERP instalado
- Mitigação da reconciliação manual e processos de correções de erros
- Gerenciamento alcançado por exceção

#### Benefícios Operacionais

Indicadores de Performance	Impacto
Capital de trabalho	- 17%
Estoque total	- 13%
Cumprimento de pedidos "totalmente no prazo"	+ 51%



“O projeto de planejamento de vendas e de operações foi fundamental para o crescimento da participação da Amanco no mercado brasileiro”

Humberto Zalewski Dominoni, Diretor de Cadeia de Suprimento, Amanco Brasil Ltda.

## Fazendo as vendas e a participação no mercado crescerem além da imaginação

Amanco Brasil Ltda. (Amanco) produz e vende canos tubos e conexões de cloreto de polivinil (PVC) para soluções de infraestrutura comercial e pública. As partes fornecedoras estão crescendo rápido, aumentando agressivamente as vendas e a participação no mercado brasileiro. Para ajudar a estimular este crescimento, a Amanco precisou melhorar a prestação de serviço e fortalecer sua marca. Precisavam cumprir com os pedidos dos clientes com precisão, enquanto reduzia os níveis de estoque e custos operacionais.

Esses objetivos fizeram com que a Amanco modificasse toda sua cadeia de suprimento e processos de vendas e de planejamento operacional. As equipes funcionais de operações, vendas e finanças eram isoladas e desconectadas, dificultando a colaboração. Os funcionários confiavam em planilhas manuais. A companhia carecia de agilidade para adaptar o nível de estoque à demanda, responder efetivamente às pressões competitivas e entregar consistentemente os produtos certos no prazo.

## Desenvolvendo em uma estrutura de Software SAP® Existente

A Amanco procurou melhorar o rastreamento do estoque em toda sua cadeia de suprimentos, assim como aprimorar o planejamento de estoque e de fornecimento. Foi necessária, também, uma solução de cadeia de suprimentos que estivesse integrada com as soluções centrais SAP®

ERP e suportada pela rede global de parceiros com presença local. Como ela tinha outras operação na América Latina, qualquer solução adotada pela Amanco tinha que suportar muitos idiomas e moedas. Isso os motivou a implementar a solução SAP Event Management e o componente SAP Advanced Planning & Optimization (SAP APO).

Antes da instalação de qualquer software, a Amanco e seu parceiro de implementação, Axia Consulting, estiveram engajados em todas as análises de requerimentos para definir uma cadeia de suprimentos melhor para a Amanco. Com essa análise, a Axia desenvolveu um protótipo completo para iniciar as questões para a implementação total. O projeto contou com o envolvimento direto de executivos da diretoria da Amanco, incluindo o presidente e o diretor da cadeia de suprimentos. Como resultado, a implementação foi concluída em apenas quatro meses.

## Uma Nova Tubulação Para a Visibilidade da Cadeia de Suprimentos

Com as novas capacidades da cadeia de suprimentos habilitadas pelo software, a Amanco agora possui uma visibilidade completa do estoque ao longo de toda sua cadeia. Com o SAP APO, o planejamento e a previsibilidade da Amanco foram consideravelmente melhorados, ajudando-a a atingir acurácia no planejamento de vendas totais de 95%. Como a primeira companhia brasileira a implementar o SAP Event Management, a Amanco pode rastrear pedidos específicos em toda sua cadeia de suprimentos e receber alertas quando algo sair errado. Como resultado, ela tem um ciclo

[www.sap.com/brazil/contactsap](http://www.sap.com/brazil/contactsap)

de gestão de pedidos reduzido e a taxa de entrega de pedidos totalmente no prazo aumentou em 51%.

A Amanco também reduziu sua dependência de planilhas manuais, enquanto aumentou a habilidade da companhia em igualar o fornecimento à demanda e em reagir rapidamente à concorrência. O gerenciamento de problemas relacionados à estoque são tratados como exceção - e com a total integração do SAP ERP, assim como a consolidação de dados em uma fonte única, a demanda colaborativa e o planejamento de fornecimento entre departamentos é, agora, uma realidade. E o que é melhor, a Amanco atingiu todo este resultado enquanto reduzia seu estoque total em 15% e o capital de trabalho requerido em 17%.

## Exportando sucesso e prevendo a redução de custo futuro

A Amanco planeja replicar essa transformação da cadeia de suprimentos para suas unidades de PVC espalhadas pela América Latina. Internamente, a companhia está avaliando outra solução integrada, a solução SAP Transportation Management, para ajudar a reduzir seu crescimento logístico e os custos de cumprimento.

## Parceiro de Implementação

Axia Consulting se dedica à transformação de negócio baseada em conceitos da cadeia de valor, contando com uma equipe de profissionais com décadas de experiência em gerenciamento de cadeia de suprimentos.



50 096 411 (09/09) Printed in USA.

©2009 by SAP AG.

Todos os direitos reservados. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign, e outros produtos e serviços da SAP mencionados, bem como os respectivos logótipos são marcas comerciais ou marcas comerciais registradas da SAP AG na Alemanha e em vários outros países em todo o mundo.

Business Objects e o logotipo da Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius, e outros produtos e serviços da Business Objects bem como suas logomarcas aqui mencionados são marcas comerciais ou marcas comerciais registradas da Business Objects S.A. nos Estados Unidos e em vários outros países em todo o mundo. Business Objects é uma empresa da SAP.

Todos os outros nomes de produtos e/ou serviços mencionados são marcas comerciais das respectivas empresas. Os dados contidos neste documento são meramente informativos. As especificações nacionais dos produtos podem diferir.

Estes materiais podem ser alterados sem aviso prévio. Estes materiais são disponibilizados pela SAP AG e pelas suas afiliadas ("Grupo SAP") para fins meramente informativos, sem representação ou garantia de qualquer tipo, e o Grupo SAP não pode ser responsabilizado por erros ou omissões com respeito a estes materiais. As únicas garantidas para os produtos e serviços do Grupo SAP são aquelas declaradas nos certificados de garantia que acompanham esses produtos e serviços, caso existam. Nada neste documento constituirá uma garantia adicional.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

