



ORACLE®

Value Chain Planning – Demantra OVERVIEW

Francisco Gonzalez Santander
francisco.gonzalez.santander@oracle.com
+56 9 8837 4676
Supply Chain Management

Ezequiel Labari
ezequiel.labari@oracle.com
+56 9 7549 9514
Arquitecto de Soluciones

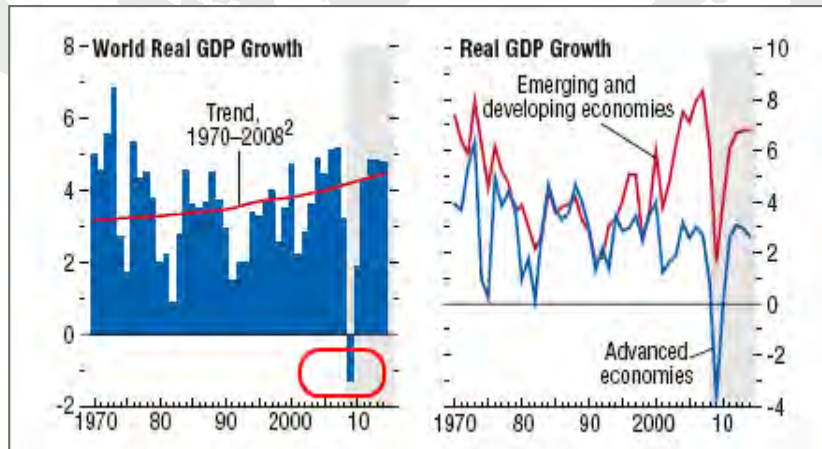
AGENDA

- Visión de Oracle
- Value Chain Planning Solution Footprint
- Demantra
- Lo que dicen nuestros clientes



Realidad actual en los negocios

Sistemas tradicionales de planificación (MRP, Excel) ya no sirven



Las compañías viven
Continuos cambios e
innovaciones

Lead times **más cortos**

Volatilidad de la demanda **alta**

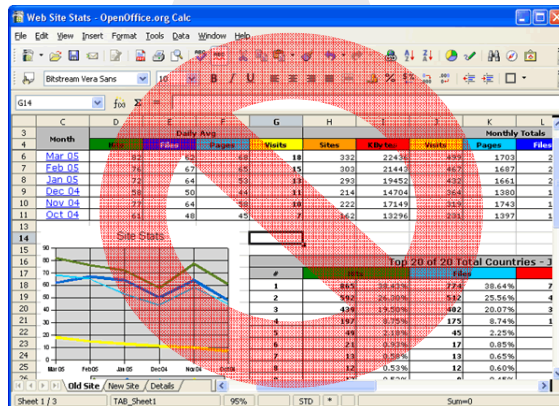
Reducción del inventario en los proveedores

Más alternativas a los usuarios (competencia)

Ciclos de productos **rápidos**, innovación

Mayor dependencia y riesgo

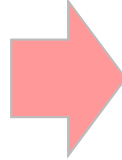
Menos gente, recursos, capacidad



Las cadenas de valor de hoy necesitan nuevos enfoques de planificación

Estrategias de planificación que nuestros clientes se centran hoy

Volatilidad de la demanda
e incertidumbre



Rápidamente adaptarse a la
demanda y crecimiento del negocio

Falta de respuesta ante
problemas repentinos



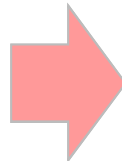
Mejorar la agilidad y responder
rápidamente a eventos

Complejidad de la cadena de
suministro y los riesgos



Incorporar el riesgo y estrategias de
aplazamiento en el proceso de
S&OP

Visión del negocio
y mejora continua



Monitorear continuamente el
rendimiento de la cadena de valor

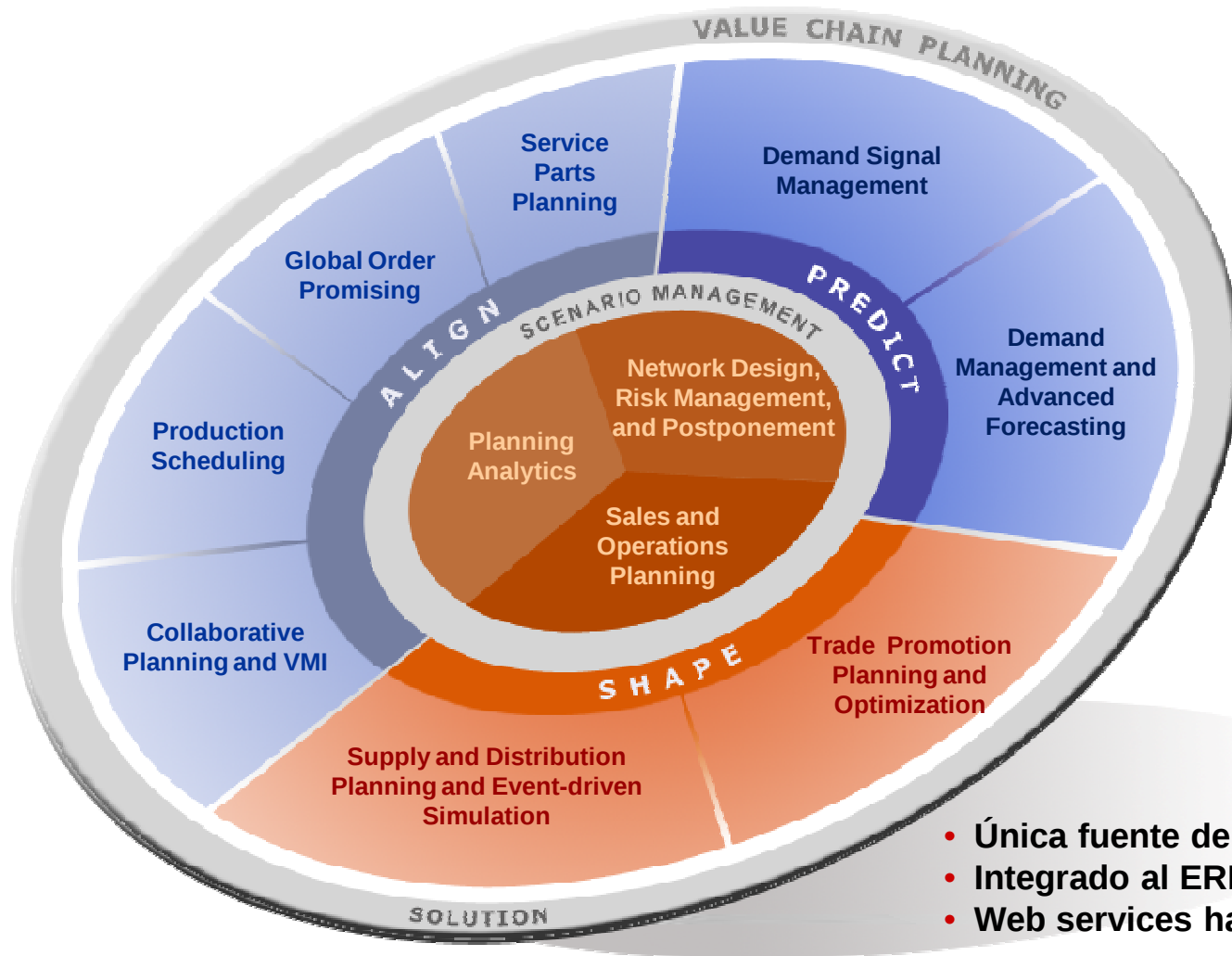
Value Chain Planning
Solución

SOFTWARE.
HARDWARE.
COMPLETE.

ORACLE

Oracle Value Chain Planning Solution

Completa • Modular • Integrada • Abierta

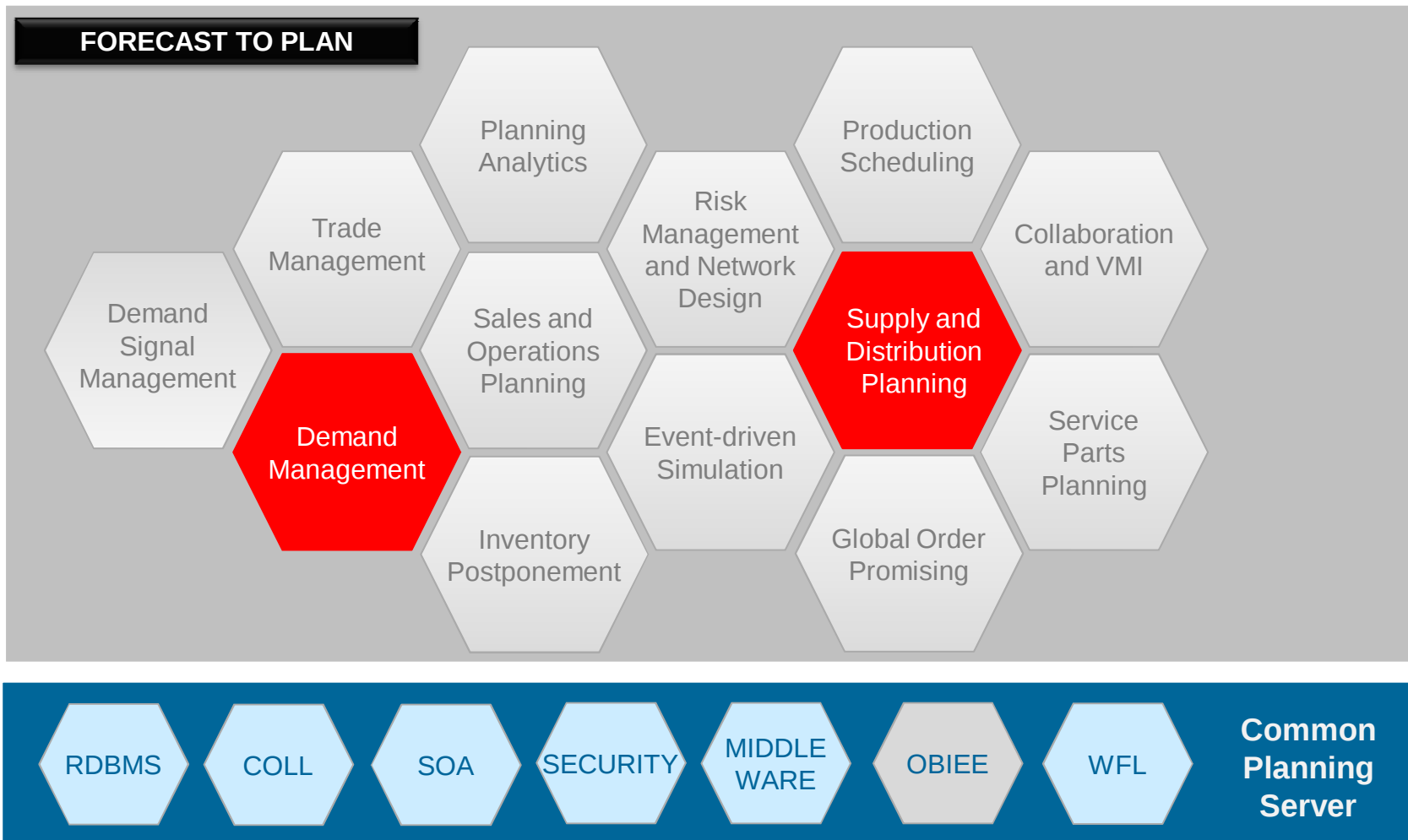


- Única fuente de información
- Integrado al ERP
- Web services habilitados

ORACLE

Oracle Value Chain Planning solution

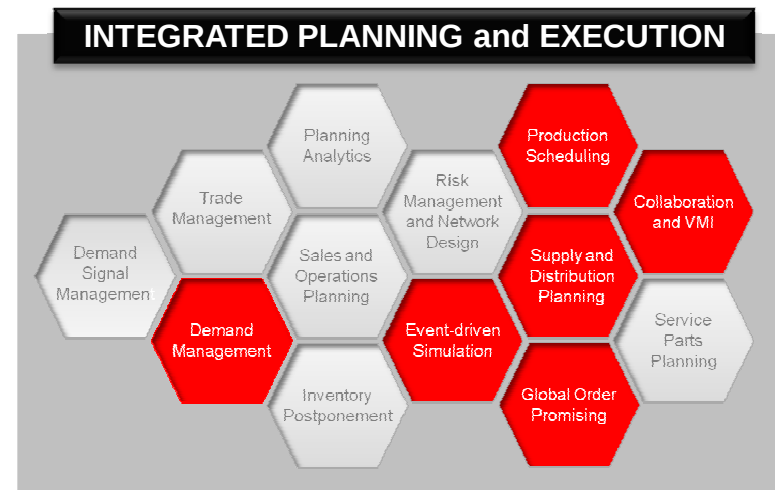
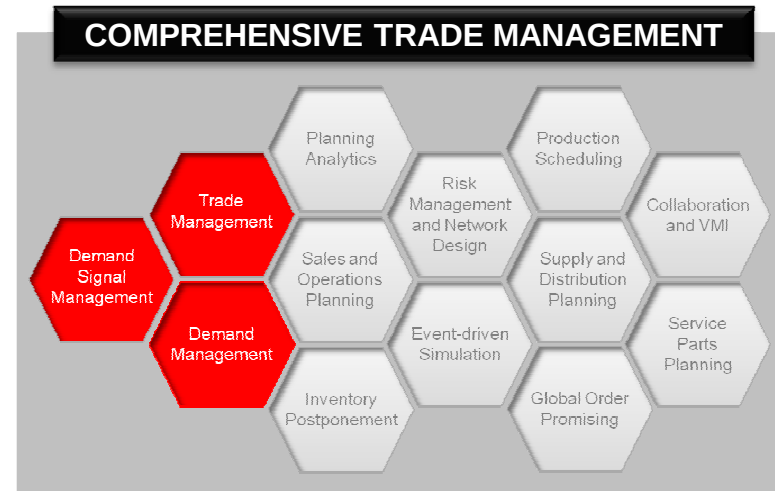
Modular – Gatear, caminar, correr: se puede empezar por el principal problema u oportunidad de mejora



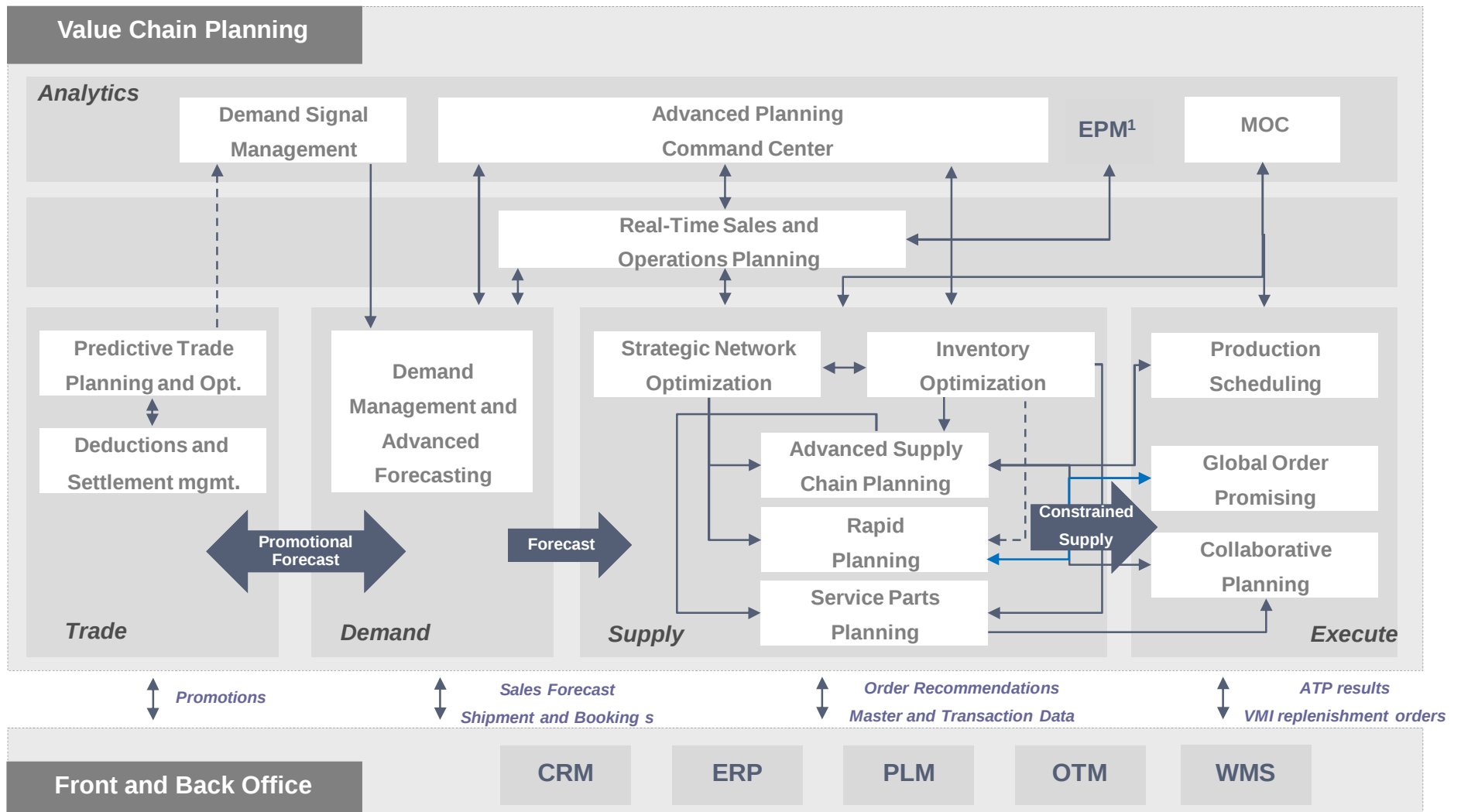
ORACLE

Oracle Value Chain Planning solution

Completa – Los mejores productos para soportar todo tipo de desafíos

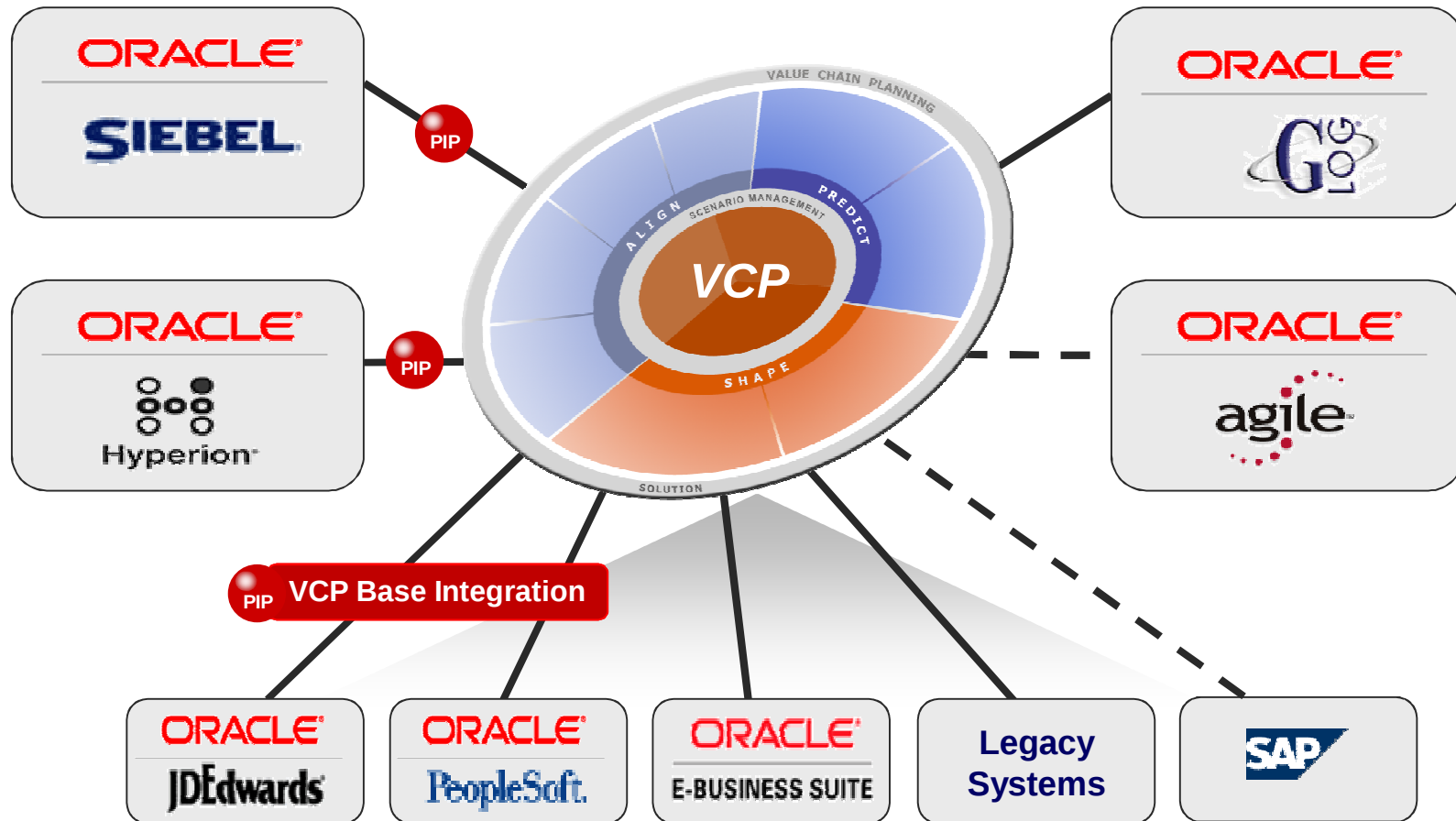


Arquitectura de los productos



Oracle Value Chain Planning

Integrada con Oracle – También integración con sistemas No-Oracle



Many customers in all sizes, across all industries

Discrete Manufacturing



Process Manufacturing



Consumer Goods / Distribution



High Tech



ORACLE®

Customers achieve significant benefits



Achieved 17% reduction in inventory and improved delivery to promise date to 96%



reduced ending level inventory from \$200M to \$50M, saving \$8M annually by automating supply chain processes



increased forecast accuracy from 50 to 85%, and reduced planning cycle time from 21 to 5 days



improved on-time delivery to 98%



improved inventory turns by 37%



increased order fill rate from 55% to 95%, increased inventory turns by 100%, reduced price protection claims by 40%



reduced inventories by \$350M, carriers from 200 to 12



yielded a \$12 million reduction in average inventory, improved forecast accuracy from 35% to 73%, improved fill rate from 80 to 93%



reduced order cycle time by 30%, raw material inventory by 17%



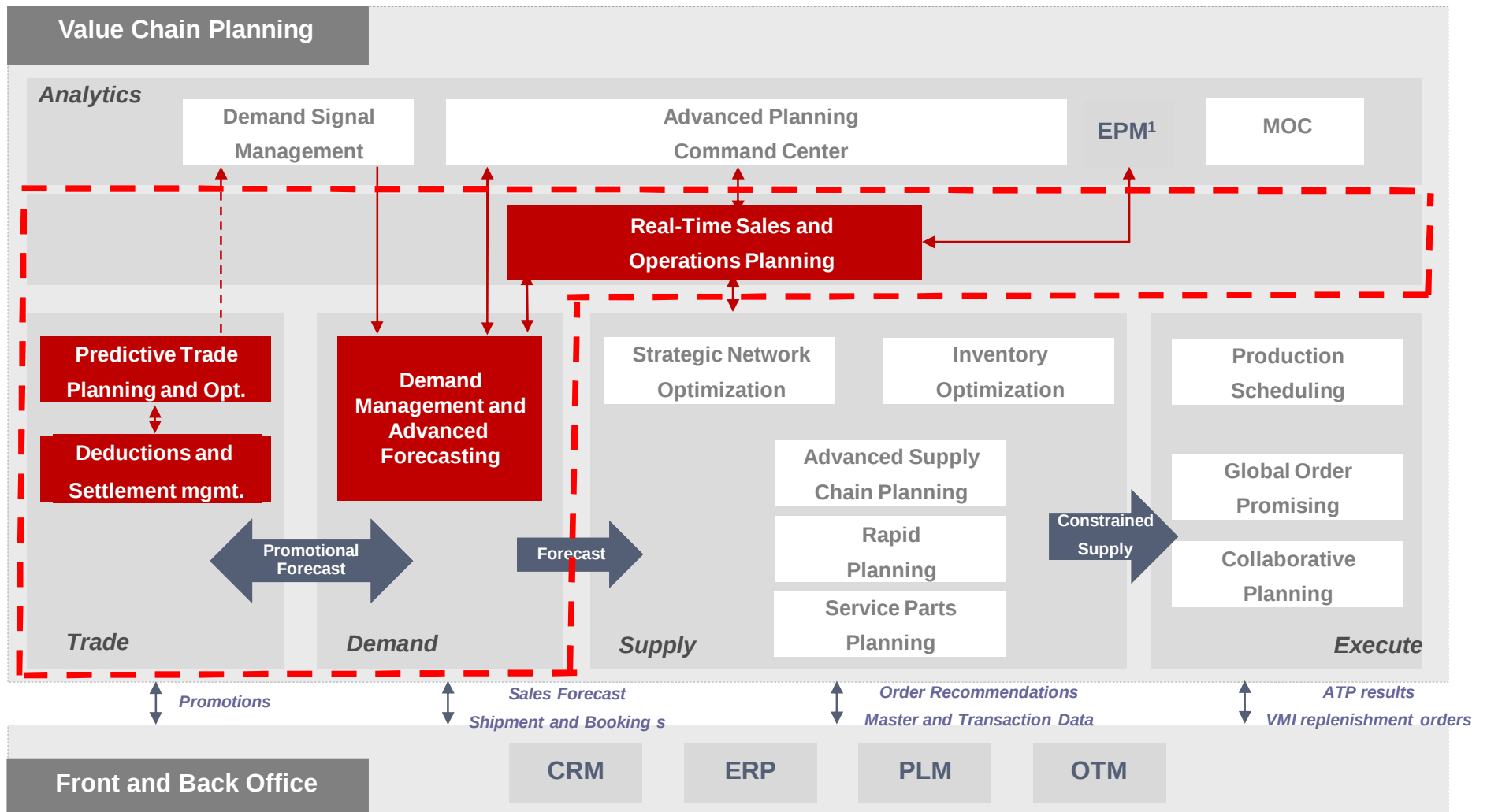
increased service level by 12% for same inventory investment



Demantra

**SOFTWARE.
HARDWARE.
COMPLETE.**

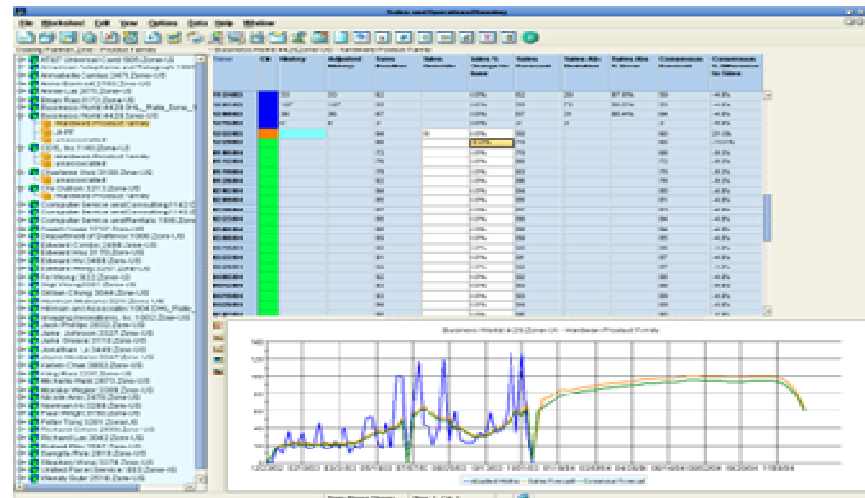
ORACLE



Qué es Demantra?

Lo más básico de la herramienta

- Es una herramienta con un potente motor estadístico y funcionalidades avanzadas para soportar todos los procesos de la planificación comercial/operativa.
- Consta de 2 grandes módulos:
 - Demand Planning + Adv Forecasting + S&OP
 - Trade Planning & Optimization
- En los cimientos, demantra se “comporta como un excel”, pero con capacidad ilimitada y organización estructurada para los procesos.



Alcance de la Solución



La realidad actual

Volatilidad e incertidumbre en la Demanda



“Estamos experimentando cambios significativos en el comportamiento de la demanda – complicando la planificación de la demanda y del abastecimiento, y la visibilidad en la cadena de valor”

Proceso de Planeamiento de la Demanda



Valor Agregado

- Gestión de factores causales con determinación automática de impacto
- Motor de pronósticos con 15 modelos matemáticos
- Introducción de nuevos productos con pronósticos basados en productos similares
- Interrelación en tiempo real con gestión comercial e información de costos
- Reglas de Negocio para automatizar decisiones
- Workflow con responsables y seguimiento

Percibir la demanda rápidamente – Oracle Diferenciador

Demand Planning

Obtener el nivel correcto de Detalle

- ✓ Alinear los datos de múltiples fuentes, más cerca del punto de consumo
- ✓ Aprovechar el modelo extensible para nuevos requerimientos del negocio

Relaciones entre modelos de dato único

- ✓ Capturar el comportamiento de datos – factores causales
- ✓ Manejar excepciones
- ✓ Aprovechar funciones avanzadas de estadísticas para determinar el error de pronóstico (15 modelos matemáticos “unidos” en modelos bayesianos)

Demanda en Consenso

- ✓ Involucrar a todos los interesados - workflow de la cadena
- ✓ Mantenga a todos en responsabilidad – Auditar y medir las intervenciones
- ✓ Realizar un seguimiento de las decisiones por consenso y los cambios – indicadores claves del proceso

Pronósticos Procesables

- ✓ Manejo de reglas de negocio que automatizan las acciones
- ✓ Llevar la planificación de ops en corto a mediano plazo
- ✓ Llevar la planificación de largo plazo a un proceso de planificación financiera.

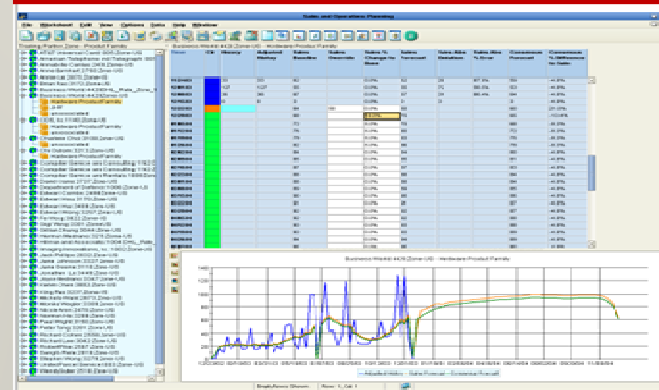
Automatizar la gestión de la demanda en consenso

Hojas de trabajo personalizadas

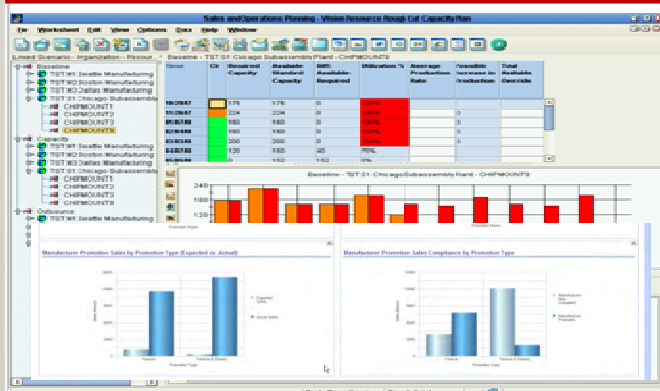
Marketing: Categoría por trimestre



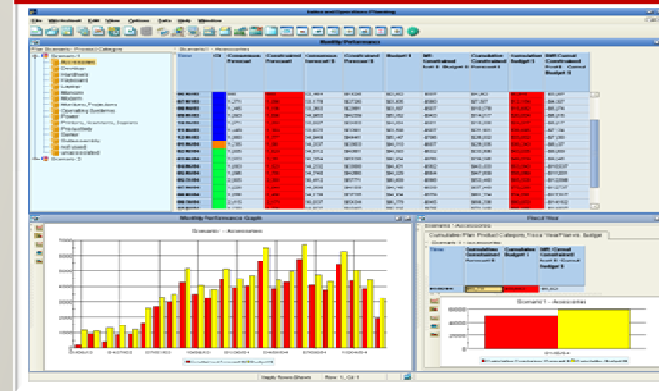
Ventas : Familia de producto por mes



Operación: Pronósticos con restricción



Finanzas: Ventas por trimestre



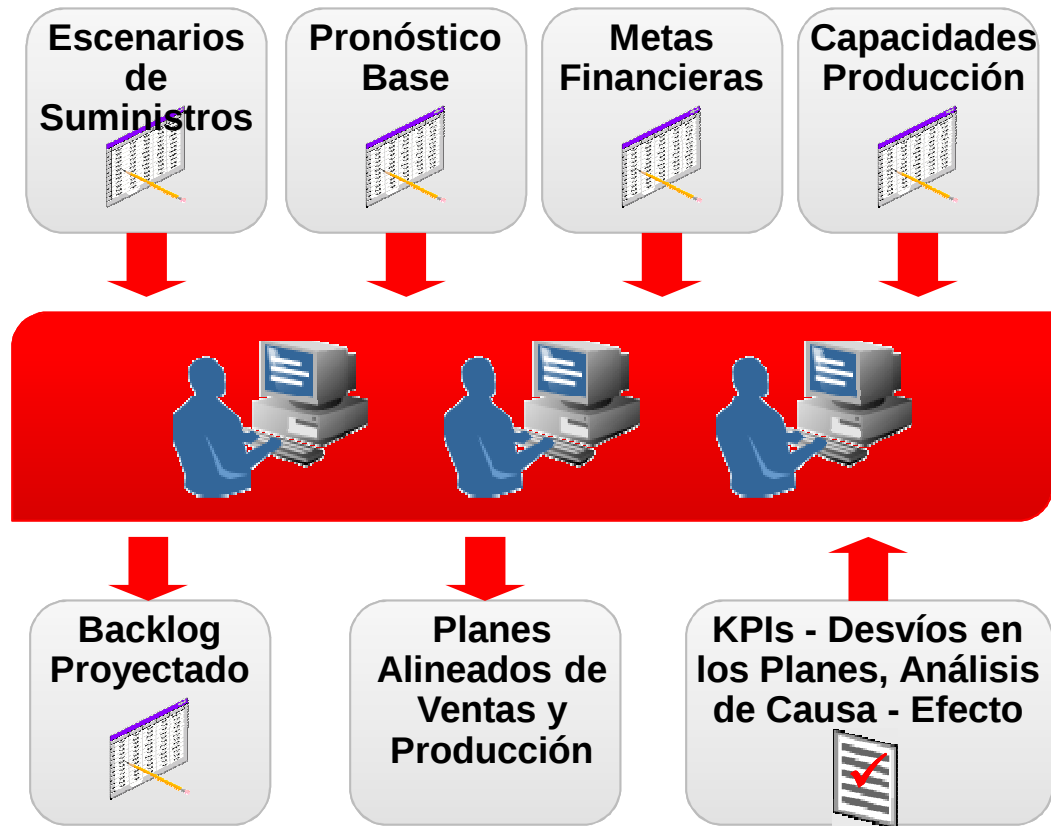
La realidad actual

Complejidad y riesgos en Supply Chain – Clave para las decisiones en S&OP

**“Estamos con
significativos problemas
porque cada
departamento toma
decisiones propias
subóptimas – carentes
de visibilidad y
consenso”**



Proceso de Alineación de Planes (S&OP)

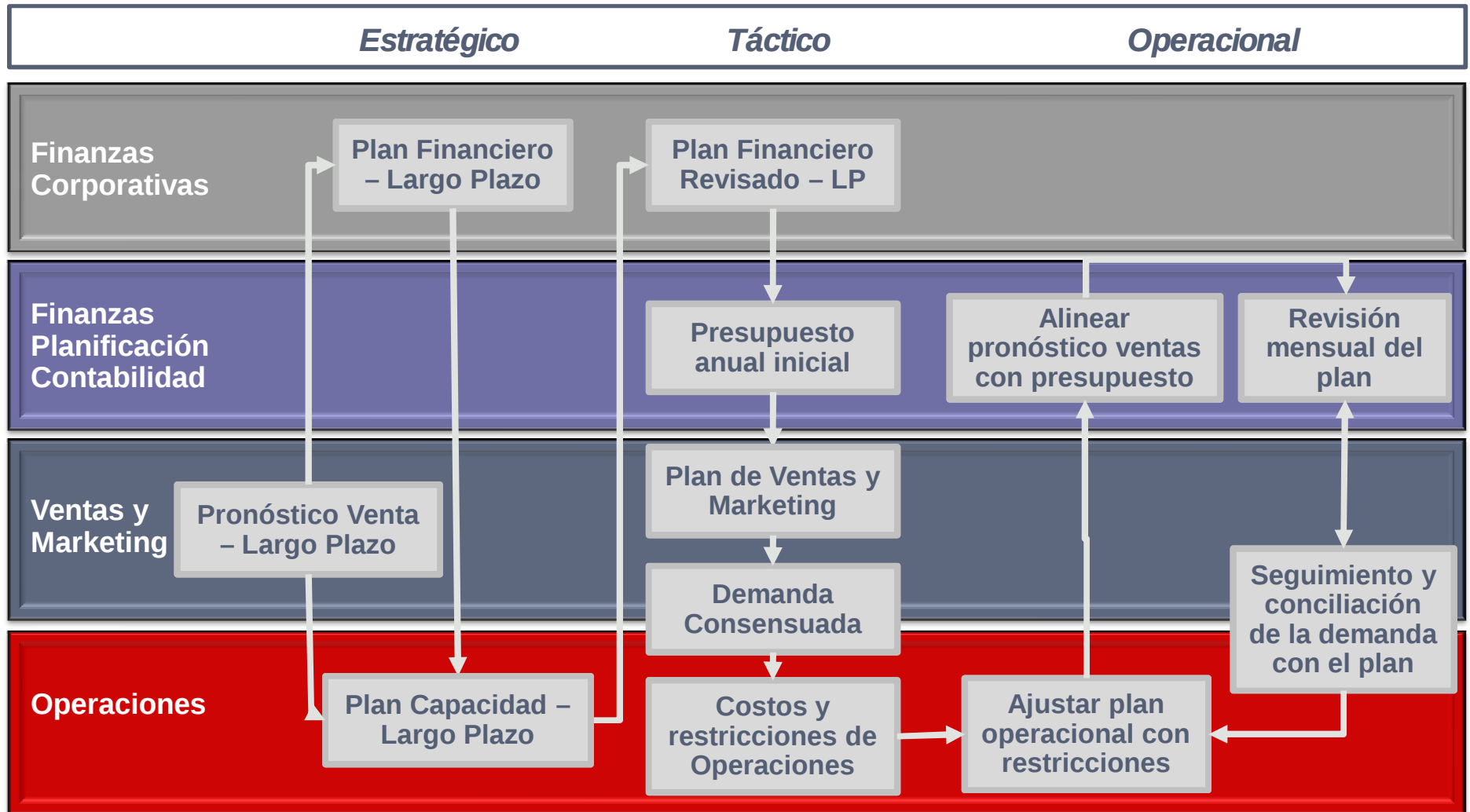


Valor Agregado

- Sistematización del Proceso Iterativo de planificación en todas las áreas
- Trazabilidad de los cambios
- Colaboración y flujos de trabajo embebidos
- Análisis de causa raíz ante desvíos en tiempo real

S&OP requiere alineamiento de distintas áreas

Modelo teórico / deseable



Sales and Operations Planning – Oracle diferenciador

Soporte completo al proceso de S&OP

- ✓ Pre-built S&OP analysis work sheets
- ✓ Workflow driven process automation, exception management, and approvals
- ✓ Real-time, iterative and proactive process

Involucrar interactivamente a la gerencia

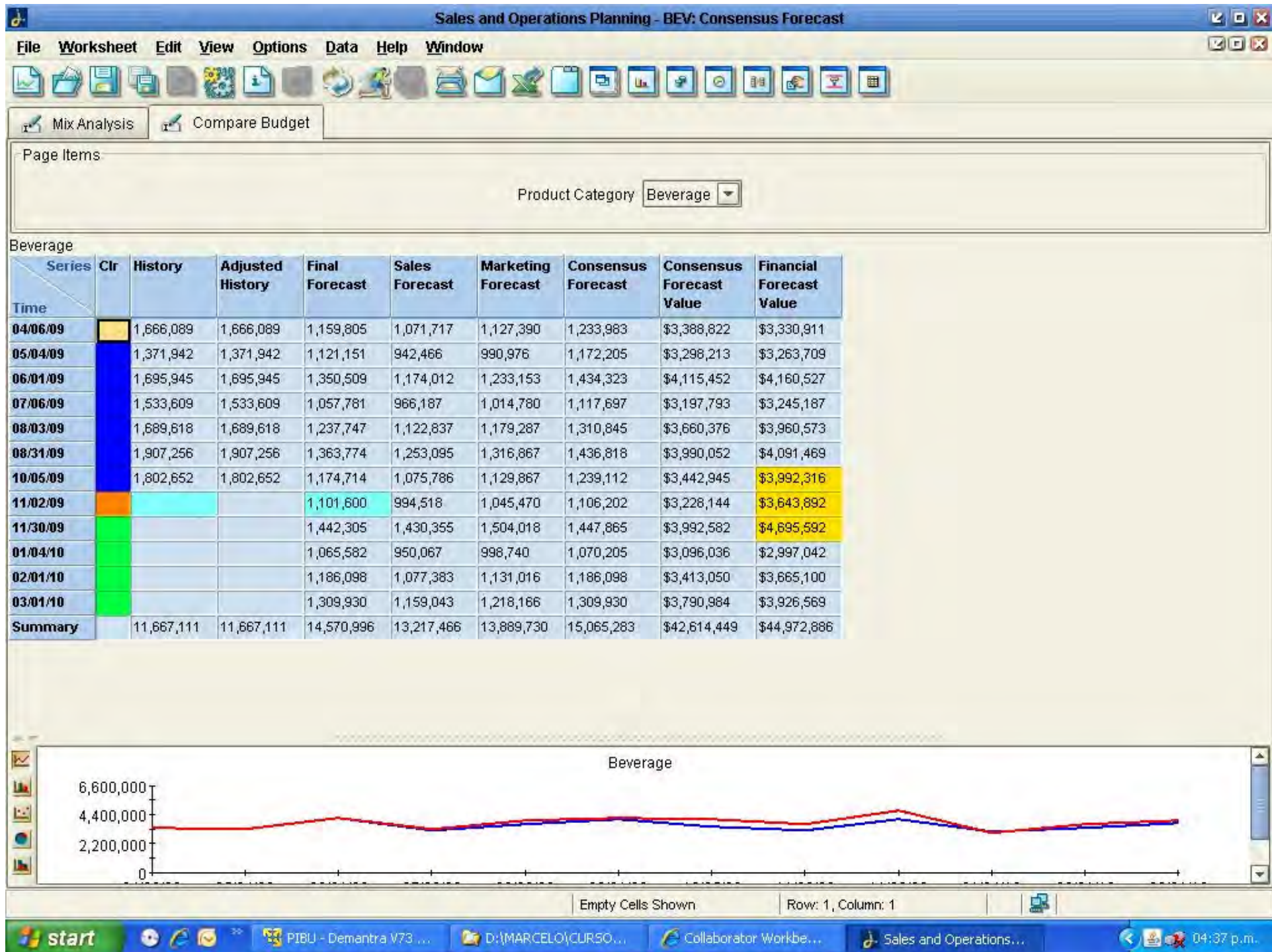
- ✓ Pre-built performance management S&OP dashboard
- ✓ Dashboard pages for demand review, supply review, financial review, and executive review
- ✓ Managers assign task to planners to analyze

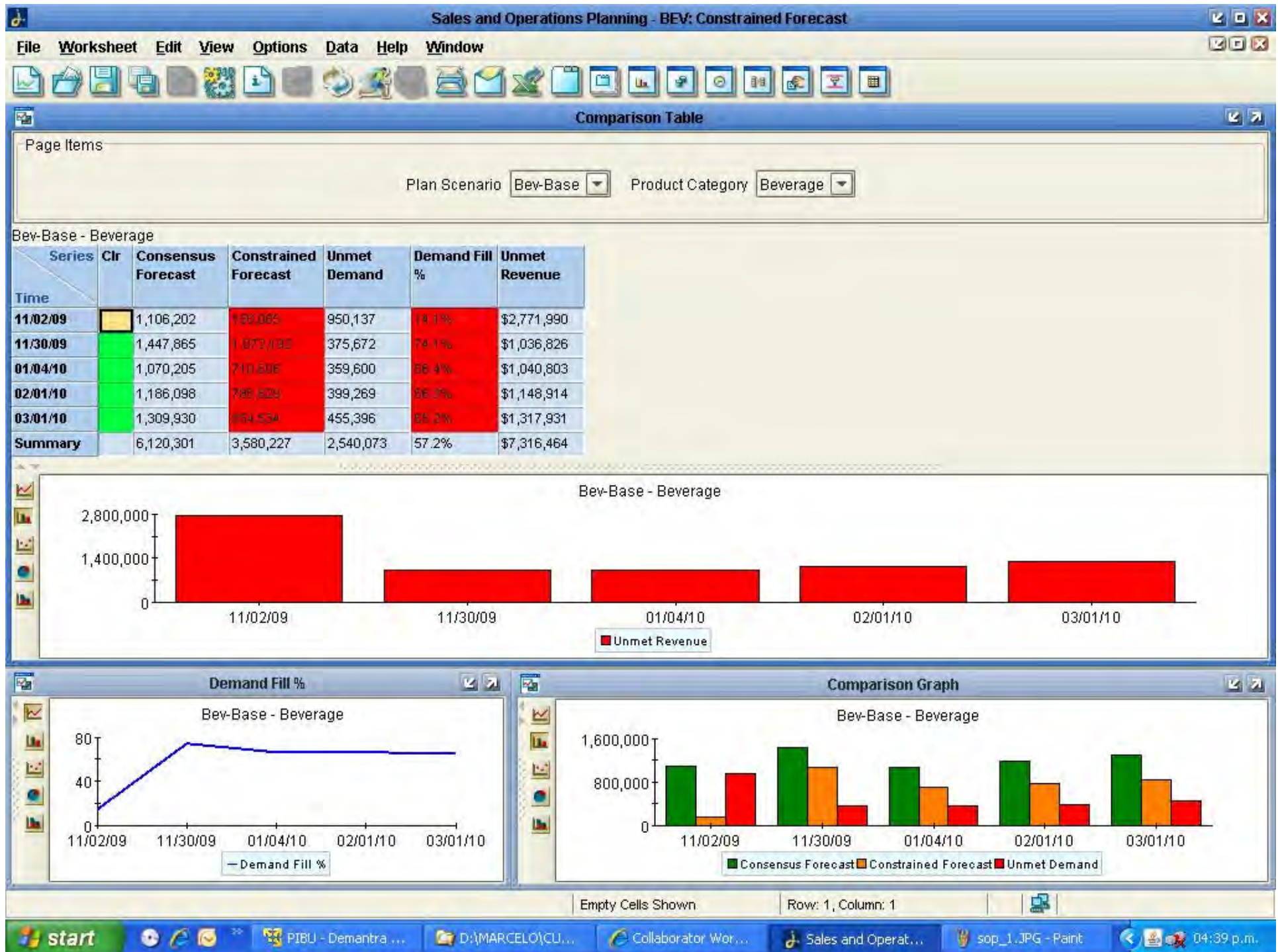
Evaluar escenarios del negocio alternativos

- ✓ Automatically translate detailed planning information to corporate metrics
- ✓ Analyze demand, supply, capacity, and finance, metrics
- ✓ Compare current to previous, baseline to alternate

Impulsar las decisiones a ejecuciones

- ✓ Enforce allocation decision when promising supply
- ✓ Drive daily tactical planning processes based on S&OP plan
- ✓ Monitor tactical planning processes





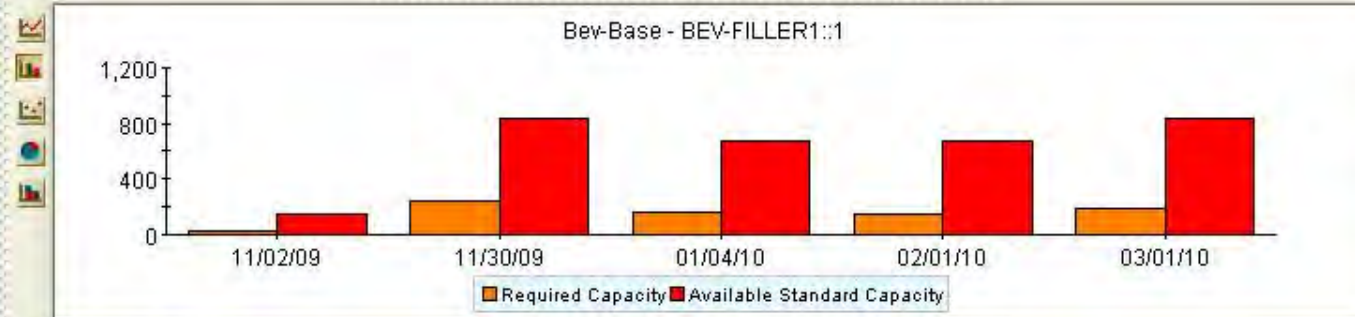


Linked Scenario - Resource

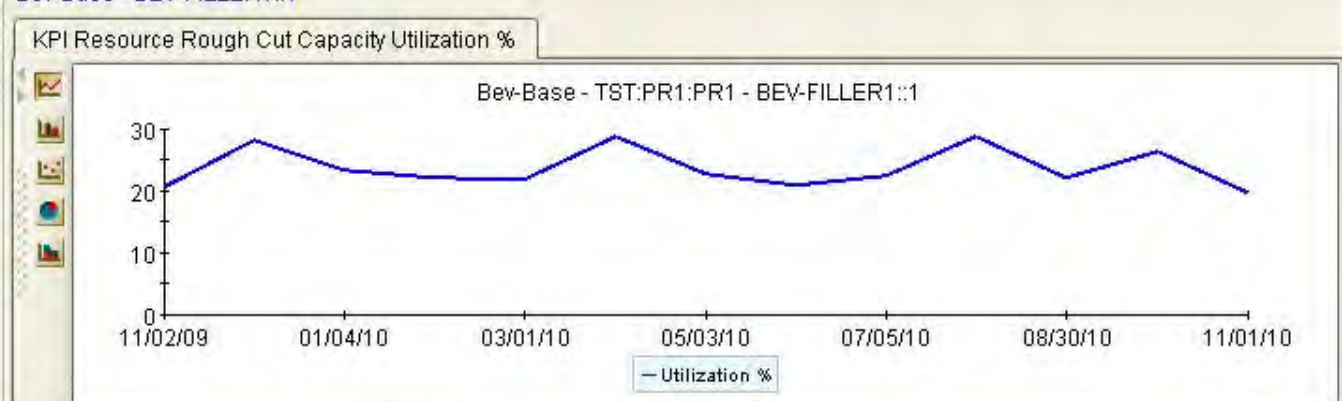
- Bev-Base
 - BEV-FILLER1::1
 - BEV-FILLER2::1
 - BEV-FILLER3::1
 - BEV-FILLER4::1
 - BEV-FILLER5::1
 - BEV-FILLER6::1
 - BEV-MIXER::1
 - BEV-MIXER::2
 - BEV-PACKAGE::1
- Bev-Cap

Bev-Base - BEV-FILLER1::1

Series	Clr	Required Capacity	Available Standard Capacity	Diff: Available - Required	Utilization %	Average Production Rate	Possible Increase in Production	Total Available Override
Time								
11/02/09		30	144	114	21%			
11/30/09		237	840	603	28%			
01/04/10		157	672	515	23%			
02/01/10		148	672	524	22%			
03/01/10		182	839	657	22%			
Summary		754	3,167	2,413	23%			

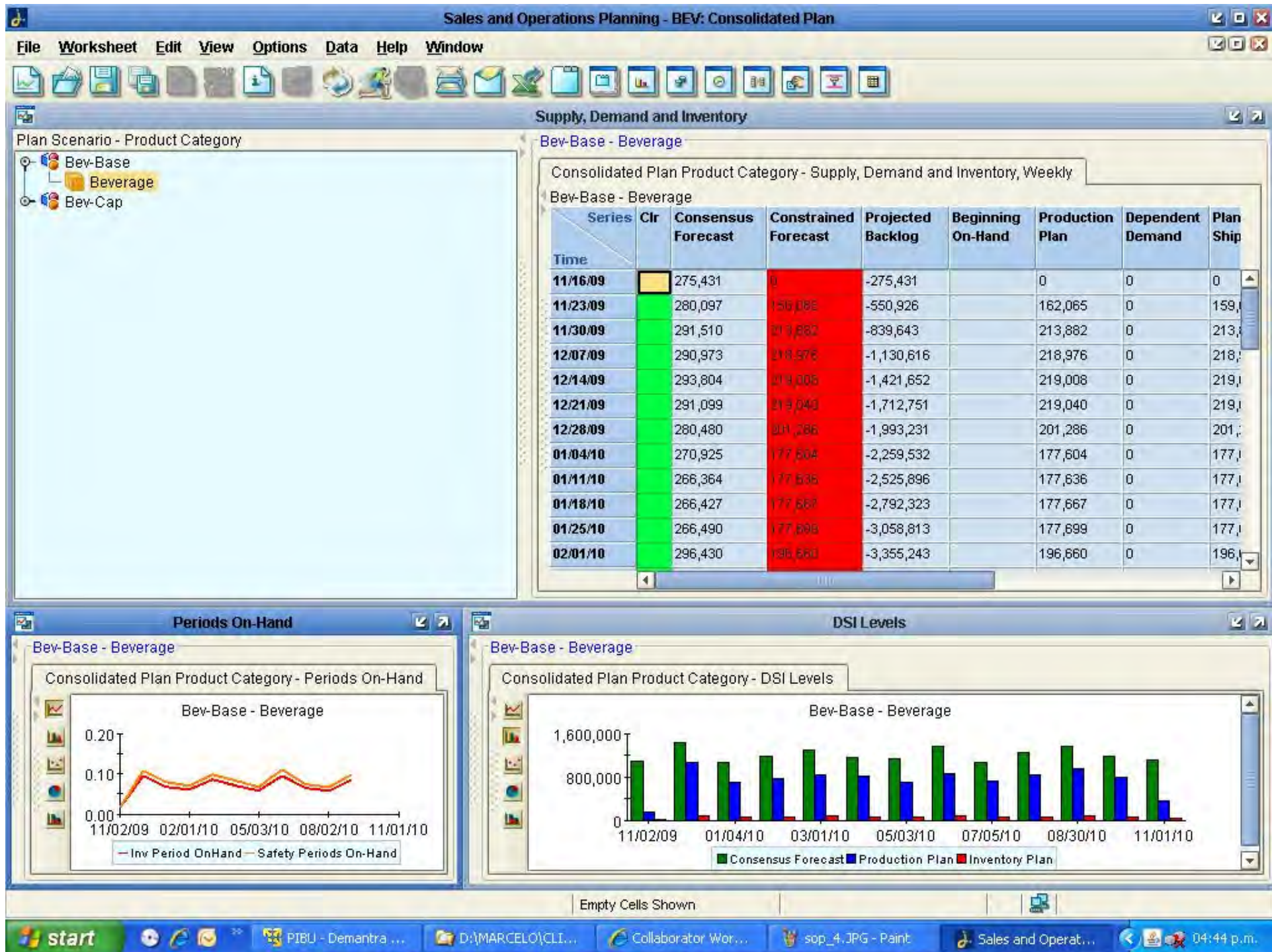


Bev-Base - BEV-FILLER1::1



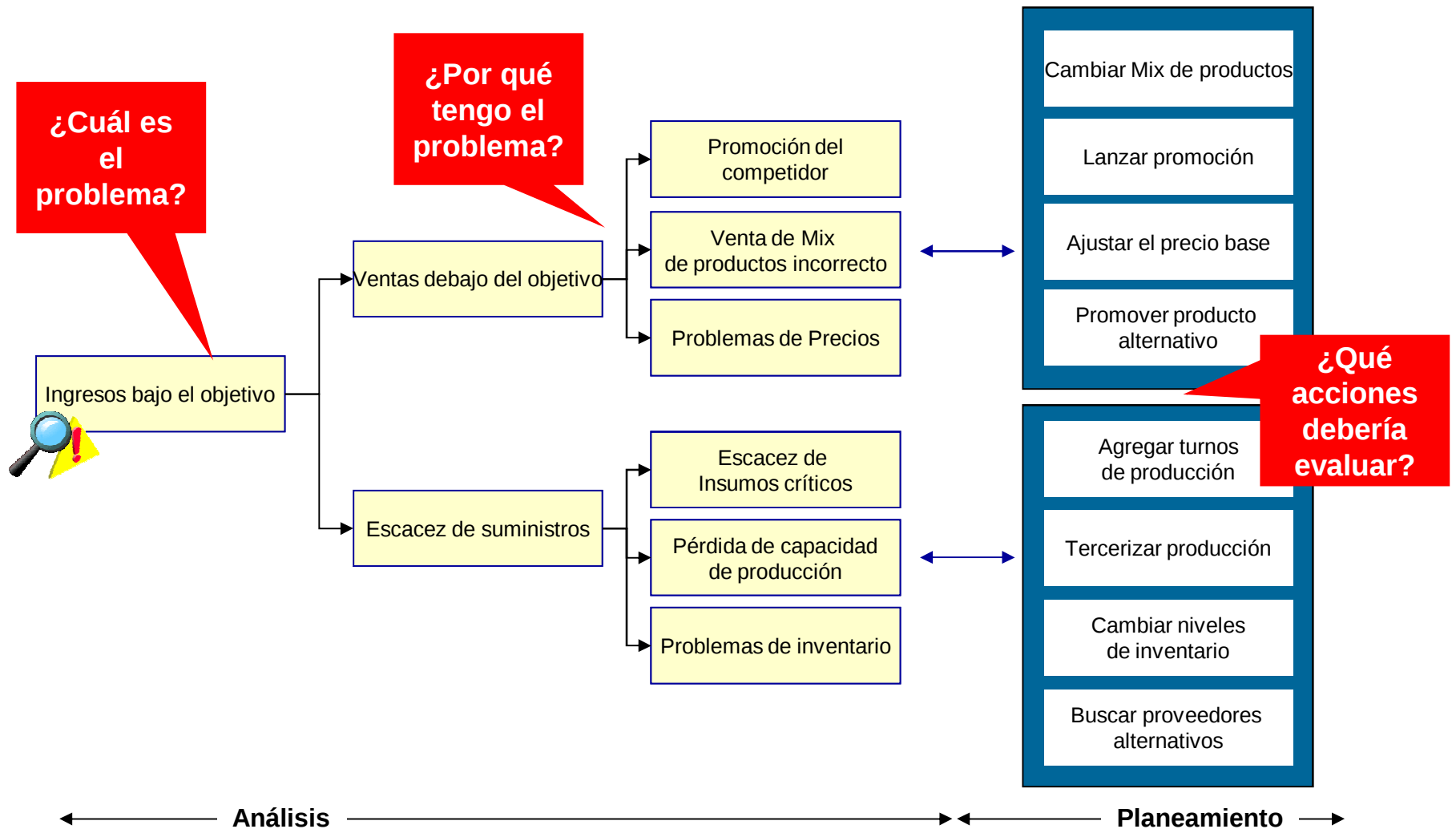
Empty Cells Shown

Row: 1, Column: 1

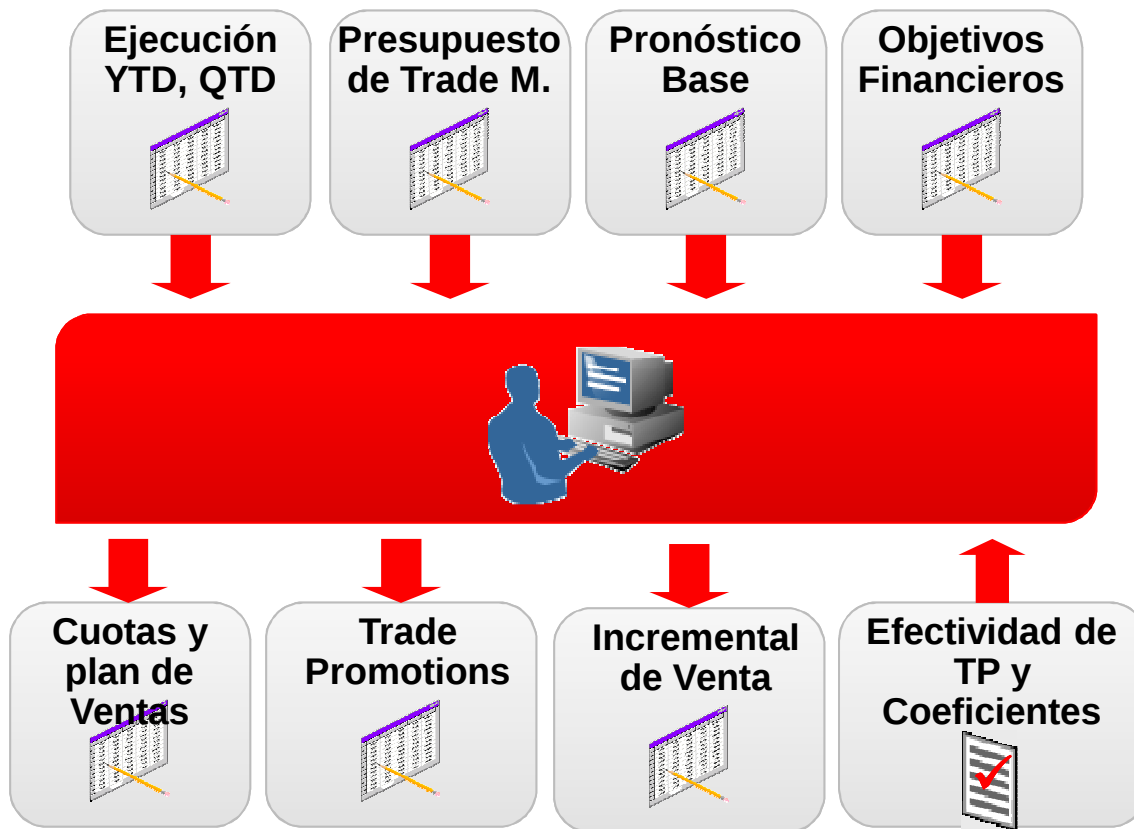


Análisis y Toma de Decisiones

Problema ▶ Causa ▶ Evaluación de soluciones alternativas



Proceso Comercial (Marketing y Ventas)



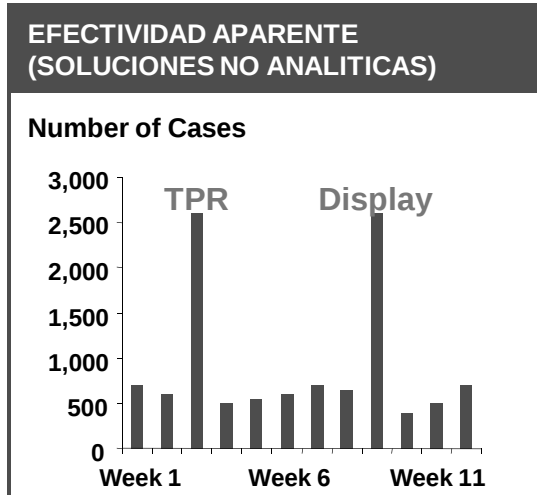
Valor Agregado

- Planificación total de cuentas
- Visibilidad de Desempeño
- Simulación de eventos comerciales y sugerencias de optimización
- Visión del retailer / distribuidor
- Auto-Asociación de Ajustes Comerciales
- Canibalización

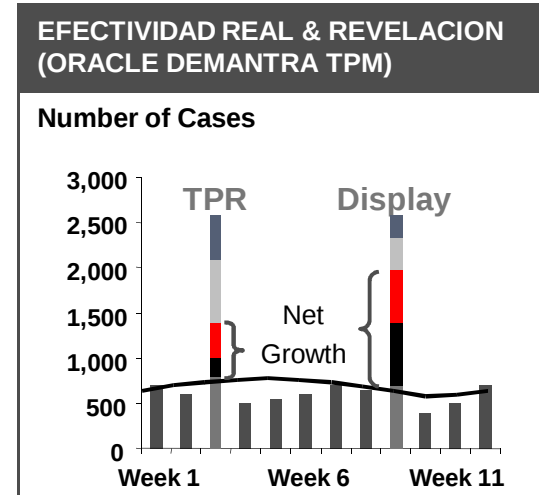
Efectividad Real de las Promociones

Impacto Real de la estrategia promocional

- Gestión por objetivos (Cuotas de Ventas, Fondos Promocionales)
- Análisis predictivo y detallado de impacto promocional
- Asociación de Ajustes a eventos promocionales



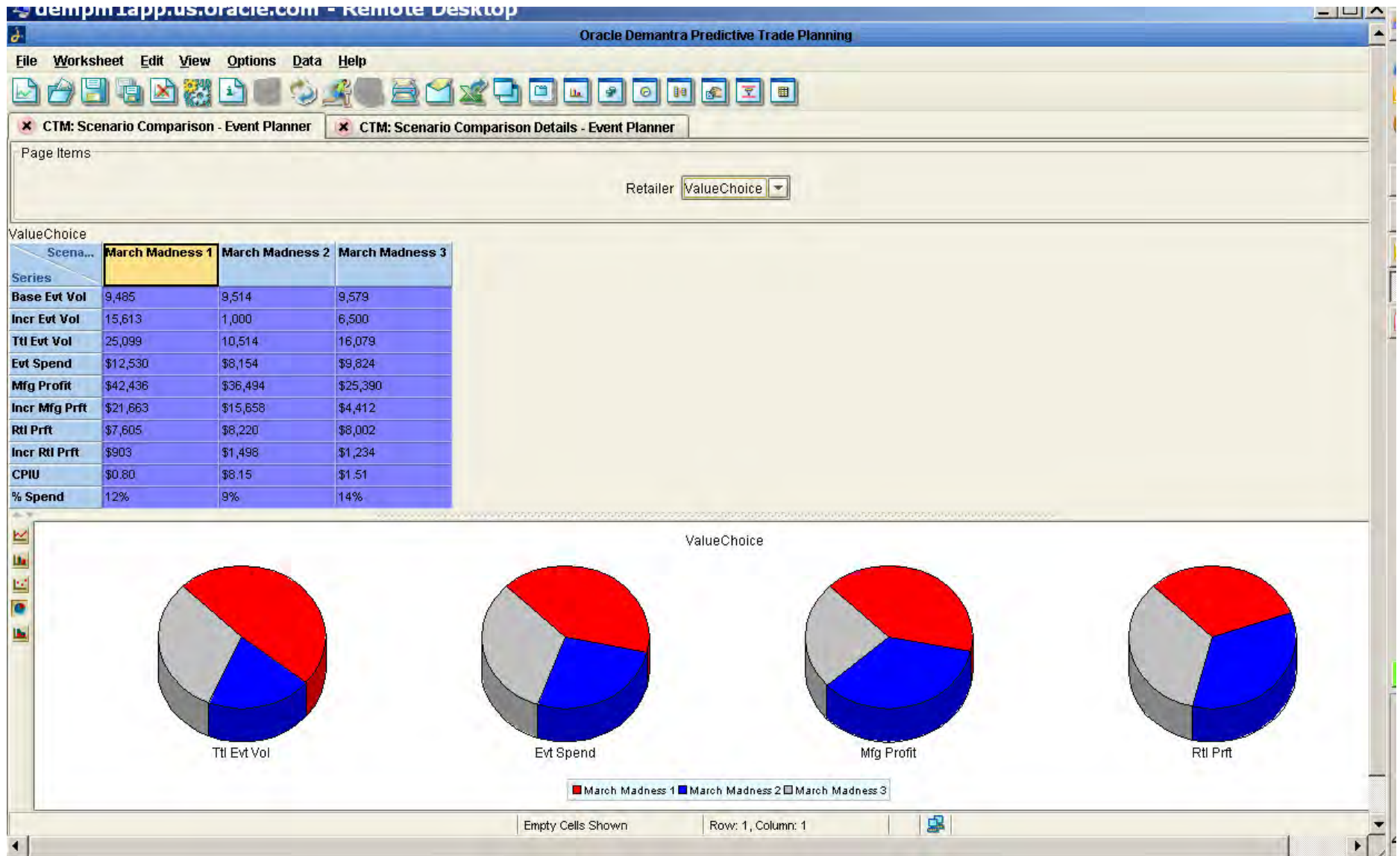
	TPR	Display
Product Margin	\$450,000	\$450,000
Promotion Cost	\$250,000	\$250,000
Net Profit	\$200,000	\$200,000
Promotion ROI	80%	80%



	TPR	Display
Product Margin	\$150,000	\$300,000
Promotion Cost	\$250,000	\$250,000
Net Profit	- 100,000	\$50,000
Promotion ROI	- 40%	20%

- Cannibalization
- Stockpiling
- Competitive Switching
- Category Growth
- Baseline
- Actual

Comparación de Estrategias



Deducciones y Reclamos

✖ Settlement Detail by Account

Unresolved Trade

Unapproved Trade

Approved Trade

All

All

Time	Invoiced Bill To	Status	Settlement	Unresolved Trade	Posted DATE	Own	Customer CHECK #	Customer CHECK DATE	Customer Invoice	Customer Invt
09/27/2004	Albertsons Corp	IN Progress	1156784	\$10,593	02/15/2005	(None)	22325	02/12/2005		
			1156785	\$1,357	03/08/2005	(None)			11,542	
			Summary	\$11,950			22325		11,542	
		NEW	1156786	\$3,653	03/09/2005	(None)	36055	03/05/2005		
			1156783	\$2,315	04/05/2005	(None)	77285	04/01/2005		
			Summary	\$5,968			113340			
		Summary		\$17,918			135665		11,542	

Albertsons Corp - 1156784 - IN Progress

Notes/Attachments

Proposed Event Matches

All

Time	Bill To	Promotion Group	Promotion	Start Ship	End Ship	Promotion Budget
09/30/2002	Albertsons Corp	ADVO 24	Back to school	08/05/2003	08/17/2003	
			Jumping June Sale	06/10/2003	06/22/2003	889
			Summary			889
		TYITOL 24	July 4th spectacular	07/01/2003	07/13/2003	
			September days	09/16/2003	09/28/2003	
		ADVO 50	Sept. days	09/09/2003	09/21/2003	
			School computers	06/10/2003	06/22/2003	887
			Summary			887
		ADVO 100	Back to school	08/05/2003	08/17/2003	
			Sept. days	09/09/2003	09/21/2003	
			Back to school	09/02/2003	09/14/2003	
			Days of Summer	07/01/2003	07/13/2003	
			School computers	06/10/2003	06/22/2003	887
			Jumping June Sale	06/10/2003	06/22/2003	889
			Back to school	09/09/2003	09/21/2003	

- Asociación automática
- Sugerencias de deducciones sin asociación pre-t
- fecha de envío y disponibilidad de fondos

- Asociación automática
- Sugerencias de deducciones sin asociación pre-filtrados
- fecha de envío y disponibilidad de fondos

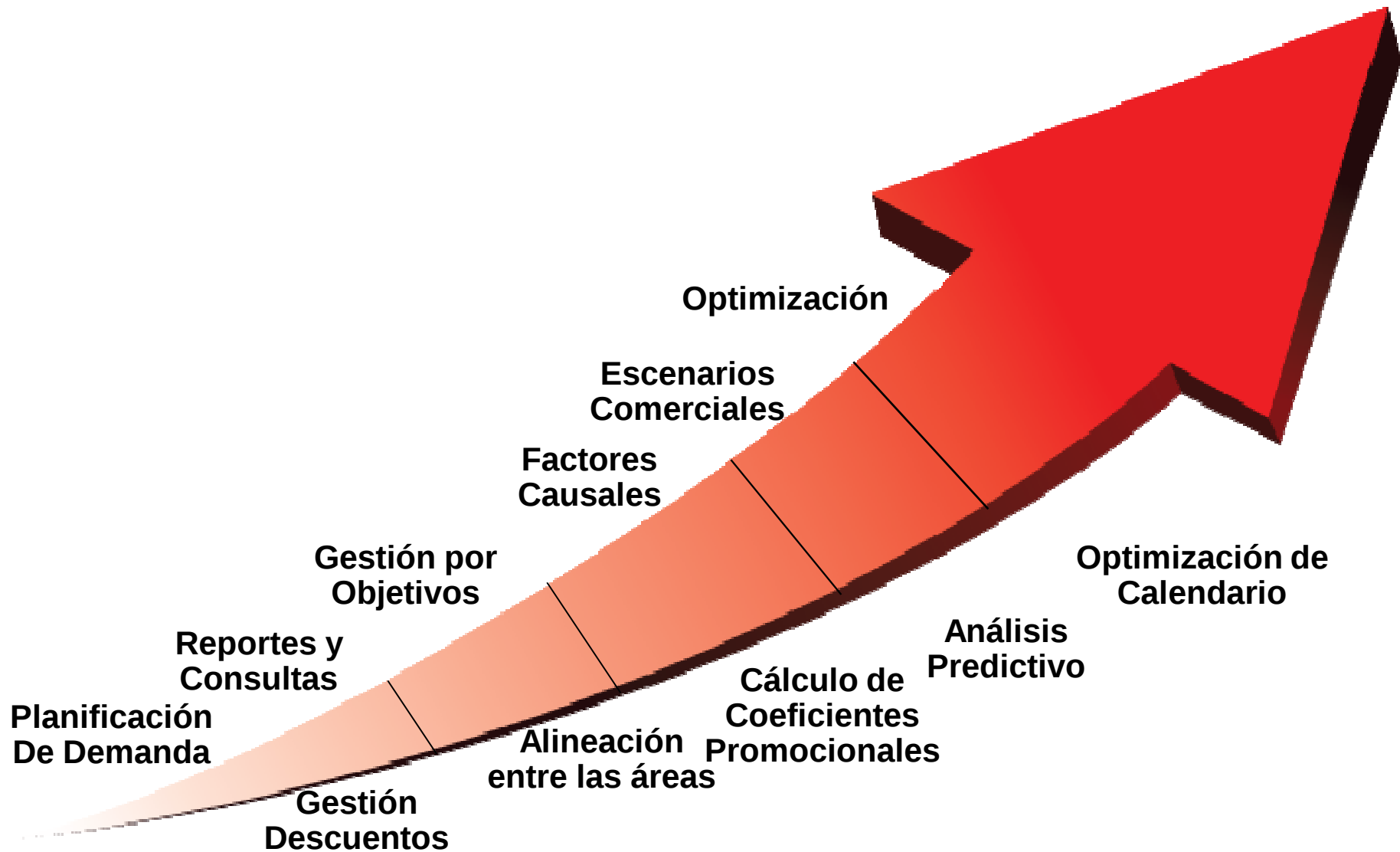
A man in a dark suit, light blue shirt, and striped tie is sitting in a black leather chair. He is gesturing with his right hand, palm facing up. Behind him is a large Oracle server rack with multiple units. The server units have perforated metal doors. On the left, a unit is labeled 'TAPE' and has 'AC', 'DC', and 'STANDBY' indicators. On the right, a unit has a power button, a warning triangle, a lock icon, and a circular gauge. The background is a blurred office setting with large windows.

VCP - Demantra Summary

SOFTWARE.
HARDWARE.
COMPLETE.

ORACLE

Adquisición de Capacidades





Algunos clientes y casos de éxito

Algunos Clientes Demantra en el Mundo

Consumer Packaged Goods



Consumer Durables



High Tech



Medical Devices



Retail/Wholesale

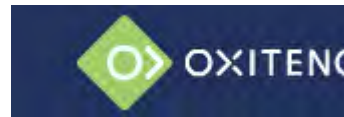


Media & Entertainment



ORACLE

Clientes Demantra en Latin America



ORACLE

Algunos ejemplos de implementación

Experiencias en la región

Arcor adquirió toda la suite de Oracle Demantra en el año 2009 con la intención de incorporar al sistema las mejores prácticas relacionadas con planificación comercial y gestión de la demanda.

Durante 2010, implementó la solución completa de planificación de la demanda en las 5 unidades de negocio de la compañía.

En Fase 2 implementó la solución Oracle Demantra Predictive Trade Planning a efectos de registrar las operaciones de planificación comercial (gestión y optimización de promociones, presupuestos de ventas)

A lo largo del año 2012 planifica extender esta misma solución al resto de los países donde tiene presencia.



Resultados obtenidos por algunos clientes



VTech doubled inventory turns and improved on time performance of 55% and lead time of 140 days to order fill rates exceeding 95%; reduced retail compliance fines by 85% and logistics costs by 65%



Leapfrog reduced ending level inventory from \$200M to \$50M, saving \$8M annually by enabling a S&OP process



Sony reduced inventory levels by 40% and time-to-market by 30%



Alcoa cut process cycle time by 60%, reduced inventory 54% improved on time delivery to 99.3% can reforecast in hours instead of days



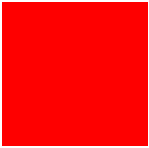
Zoran increased forecast accuracy by 75%, reduced cycle time by 38%



Usana reduced cycle time by 83%, reduced obsolescence by 38%



Motorola improved on-time delivery to 92%, reduced planning cycle time from 21 to 5 days



Australian Vintage Cuts Inventory Costs by Up to US\$2.8 Million, Improves Forecasting



COMPANY OVERVIEW

- Australia's fourth largest publicly-listed wine business, and the country's second largest owner and manager of vineyards
- Industry: Consumer Products
- Employees: 500
- Revenue: US\$289 million

CHALLENGES/OPPORTUNITIES

- Replace disparate forecasting processes with a unified model
- Stop using spreadsheets to conduct forecasting, as this was inaccurate and inefficient
- Enter forecasts at different levels: by brand, region, country, customer group, and individual customer
- Lower stockholding costs while reducing the likelihood of stock outs
- Improve production scheduling

SOLUTIONS

- Demantra Demand Management



CUSTOMER PERSPECTIVE

“Demantra Demand Management has improved the accuracy of our forecasts, leading to more efficient production and inventory management.”

Josh Gibbons, Group Systems Manager

RESULTS

- **Improved forecasting accuracy and vintage planning**
- **Cut inventory costs by US\$1.9 million to US\$2.8 million**
- **Eliminated stock outs while ensuring there is enough stock on hand to fulfill demand**
- **Minimized production costs associated with last-minute changes to manufacturing plans**

Eveready Improves Sales Forecast Accuracy, Reduces Warehouse Stock Levels



COMPANY OVERVIEW

- Manufacturer of batteries, flashlights, lamps, packet tea, and insect repellents
- Industry: Industrial Manufacturing
- Employees: 2,300
- Revenue: US\$196 million

CHALLENGES/OPPORTUNITIES

- Deploy a system that would enable the company to better forecast demand and improve supply chain management
- Reduce stock levels and improve cash flow

SOLUTIONS

- Demantra Demand Management
- Demantra Real Time Sales and Operations Planning
- Oracle Value Chain Planning



CUSTOMER PERSPECTIVE

“Eveready can now more accurately forecast product demand, which has helped improve our cash flow position.”

Arup Choudhury, GM, IT

RESULTS

- **Improved sales forecast accuracy**
- **Reduced the time it took to develop a consolidated distribution, production, and material requirements plan from 72 hours to one and a half hours**
- **Identified issues that slowed down production and product distribution**
- **Enabled managers to easily monitor staff performance**
- **Reduced the value of all inventory in warehouses by 15%**

Questions and Answers

Hardware and Software

ORACLE®

Engineered to Work Together

ORACLE®