



SAS MANUFACTURING INTELLIGENCE



Intelligente technologie en effectieve oplossingen
voor de productiesector

**THE
POWER
TO KNOW®**



HET MAKEN VAN ALLEEN EEN GEWELDIG PRODUCT IS NIET LANGER VOLDOENDE

CREËER CONCURRENTIEVOORDEEL IN MANUFACTURING

Om een positie aan de top te behouden in de competitieve wereld van vandaag, kunnen fabrikanten niet langer vertrouwen op concurrentievoordeel dankzij scherpe prijzen, hoge kwaliteit en on-time levering alleen. Deze succesfactoren zijn nu slechts een vereiste om het spel in de markt te spelen. Waarbij de regels van het spel continu veranderen. In het afgelopen decennium hebben zich een aantal nieuwe trends en uitdagingen gemanifesteerd die van invloed zijn op de industriële sector.

Globalisering en toenemende concurrentie

De industriële sector staat voor een grote uitdaging om internationaal en op alle niveaus te concurreren. Innovatie is nodig om de Nederlandse concurrentiepositie te versterken.

Veranderende markten

In toenemende mate verschuift de focus van kerncompetenties naar dienstverlening en klantgerichte oplossingen. Industriële ondernemingen moeten excelleren in hun kennis van specifieke klantwensen en zich onderscheiden met innovatieve productontwerpen en services.

Regulering

Het toezicht van de overheid op het naleven van wet- en regelgeving met betrekking tot het financieel-, milieu- en veiligheidsbeleid van bedrijven neemt sterk toe. Organisaties dienen hierover te rapporteren en gegevens goed vast te leggen.

Duurzaamheid

Duurzaam ondernemen, waarbij bedrijven een balans proberen te vinden tussen hun winst en het effect van hun activiteiten op maatschappij en milieu, is actueler dan ooit. In de samenleving groeit de vraag naar duurzame producten. Dit biedt nieuwe kansen voor de bedrijfsvoering van de industriële sector. Bedrijven die hierop anticiperen en onderzoeken wat de mogelijkheden zijn, behalen met duurzaam ondernemen concurrentievoordeel.

Social media

Onder social media worden onder andere blogs, internetfora, sociale netwerken als Hyves, Facebook en LinkedIn en diensten als Twitter verstaan. Via deze media delen mensen verhalen, kennis en ervaringen. Een (on)tevreden klant kan zijn mening over een product, dienst of merk snel weids verspreiden.

Kredietcrisis

De wereldwijde financiële crisis zorgt voor een daling van de economische groei. Ook de industriële sector wordt hierdoor getroffen. Dit dwingt bedrijven naar kosten te kijken en efficiënter te gaan werken.

Effectief managen van distributieschakels

Deze nieuwe ontwikkelingen leiden tot nieuwe vragen: wat zijn de uitdagingen en kansen in de verschillende markten. Productiebedrijven staan voor de uitdaging zich steeds sneller aan te passen aan ontwikkelingen in markt. Ze hebben een steeds grotere drijfveer om nieuwe klanten te werven, producten te ontwikkelen die aan de klanteisen voldoen, continu topkwaliteit te bieden en klanten te behouden om winstgevend te blijven. Door deze complexe druk is het cruciaal dat alle schakels in de keten met succes worden gemanaged.

SAS levert kritische voordelen voor bedrijven door ze te helpen hun data om te zetten in relevante informatie. Zo krijgen ze inzicht in de ontwikkeling van de vraag, voorraad en distributie. En niet alleen in operationele gegevens en klantgegevens. Hierdoor zijn bedrijven in staat de efficiëntie en effectiviteit van hun distributieschakels te vergroten en de fabricage en de after sales dienstverlening te verbeteren, waardoor ze de winst maximaliseren en de klanttevredenheid optimaal houden.

SAS VOOR MANUFACTURING

Het Business Analytics Framework vormt de basis voor een uitgebreide reeks aan oplossingen die speciaal voor de manufacturing zijn ontwikkeld en zich wereldwijd hebben bewezen. De oplossingen haken in op trends en onderwerpen waarmee de industrie wordt geconfronteerd. De vier pijlers van de SAS oplossingen zijn:

- Supply & Demand
- Customers
- Operations
- Service

SAS® for Manufacturing	
Supply & Demand	Customers
Demand Forecasting	Satisfaction & Retention
Inventory Optimization	Cross-Sell / Up-Sell
Commodity Classification	Price Optimization
Speed Analysis	Marketing Optimization
Supply Risk	Segmentation & Profiling
Operations	Service
Performance Measurement & Reporting	Warranty Analysis
Product Profitability	Service Parts Optimization
Sustainability	Contact Center Analysis
Quality	Suspect Claim Analysis
Predictive Asset Maintenance	Warranty Reserve Forecasting

HET SAS® BUSINESS ANALYTICS FRAMEWORK

BUSINESS SOLUTIONS

Succesvolle bedrijfsvoering vraagt om relevante informatievoorziening, dat hoge eisen stelt aan informatie vergaren, beheren, integreren en analyseren. Daarom vormen bedrijfsoplossingen van SAS de kern van het geïntegreerde raamwerk om complexe problemen op te lossen. De oplossingen zijn gebaseerd op de gecombineerde kracht van SAS software, consultancy, training en continue support. Bovendien heeft SAS ervaring in het oplossen van vraagstukken voor elke sector en voor specifieke rollen binnen organisaties. Bijvoorbeeld het detecteren en voorkomen van fraude, het beoordelen van beleidsrisico's, het identificeren van cross-sell en up-sell mogelijkheden en het voorspellen van de marktvraag. Door de excellente competenties op deze gebieden biedt SAS een gedegen aanpak voor het oplossen van bedrijfsproblemen. Geïntegreerd van bron tot browser of in afzonderlijke componenten. Consistent, open, schaalbaar, integreerbaar in uw bestaande architectuur en gemakkelijk beheerbaar.

DATA INTEGRATION

Met SAS Data Integration bent u in staat gegevens uit verschillende bronnen eenvoudig te integreren. Of het nu gaat om gestructureerde of ongestructureerde data, offline of online, met SAS levert u consistente, betrouwbare en verifieerbare informatie over verschillende systemen heen.

ANALYTICS

SAS Analytics biedt beslissers een reeks van technieken om gegevens te genereren, classificeren, analyseren en interpreteren zodat het zakelijk inzicht toeneemt. Voeg een niveau toe aan het beslisproces om problemen met meer precisie en betrouwbaarheid te kunnen uitvoeren. Baseer u niet alleen op historische informatie en zakelijk instinct, maar doe accurate voorspellingen om competitief voordeel te behalen, risico's te reduceren en toekomstvaste lijnen uit te zetten.

REPORTING

Het wordt steeds belangrijker om meer mensen in de organisatie toegang te geven tot kant en klare oplossingen om consistent te rapporteren. Heldere rapportages zijn eenvoudig te interpreteren en helpen om de juiste beslissingen te nemen.



DE SAS OPLOSSINGEN VOOR MANUFACTURING

SUPPLY & DEMAND INTELLIGENCE: SAS® DEMAND DRIVEN FORECASTING

Integreer geavanceerde data analyses in uw Sales & Operations Planning (S&OP) proces en creëer maximale winstgevendheid.

Niet op tijd kunnen inspelen op de vraag van een klant, beschadigt de klantrelatie en kan daarmee uw concurrentiepositie verzwakken. Onjuiste prognoses en het hanteren van verschillende prognoses door verschillende afdelingen is vaak de onderliggende oorzaak. SAS maakt het mogelijk om waardevolle klantgegevens te bundelen, te analyseren en te voorspellen en deze gegevens te combineren met informatie uit andere afdelingen. Dit resulteert in consensus over prognoses van verschillende afdelingen. Organisaties zijn zo in staat *what-if scenario's* te ontwikkelen aan de hand van factoren als veranderingen in de technische specificaties, lanceringen van nieuwe producten en promoties. *What-if scenario's* en modellering helpen bij het beoordelen van de financiële gevolgen van een veranderende marketing- of productmix. SAS Demand-Driven Forecasting helpt bij het vertalen van o.a. klantgegevens in een strategie die de winstgevendheid, het marktaandeel en de klanttevredenheid van een organisatie maximaliseert.

CUSTOMER INTELLIGENCE: SAS® SATISFACTION & RETENTION

Voorkom klantverloop en richt u op winstgevende klanten met de juiste benadering door inzicht in klantprofielen en -segmenten.

Toenemende concurrentie zorgt voor steeds meer klantverloop. Inzicht in klantprofielen en -segmenten en deze informatie gebruiken in de verschillende communicatiekanalen is dé manier om het klantverloop tegen te gaan. Het managen van klanttevredenheid, retentie en winstgevendheid is een terugkerende activiteit en raakt meerdere afdelingen binnen uw organisatie. SAS Satisfaction & Retention is onderdeel van de SAS Customer Intelligence suite. Dit is de meest uitgebreide suite van analytische marketingoplossingen. Met SAS Customer Intelligence krijgt u compleet inzicht in uw klanten, stemt u uw klant-interacties naadloos op elkaar af en verhoogt u blijvend uw marketingprestaties. Zo behaalt u maximaal rendement uit uw klanten en bindt u hen aan uw organisatie.

OPERATIONAL INTELLIGENCE: SAS® SUSTAINABILITY MANAGEMENT

Identificeer en anticipeer op ecologische, sociale en economische kansen en risico's. En rapporteer op uw duurzaamheidsinitiatieven.

Rapporteren over duurzaamheidsinitiatieven is voor veel organisaties een jaarlijks terugkerende, arbeidsintensieve klus. Met SAS for Sustainability Management is uw organisatie in staat snel en gemakkelijk input te verzamelen voor MVO (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen) rapportages en op eenvoudige wijze de carbon footprint te bepalen. U kunt uw MVO gegevens gebruiken voor rapportages, het verbeteren van uw merkbeleid, doorvoeren van (product)innovaties en het verhogen van de loyaliteit van uw klanten, medewerkers en aandeelhouders. SAS for Sustainability Management maakt gebruik van de algemeen geaccepteerde duurzaamheidsstandaarden, zoals van het Global Reporting Initiative (GRI) en Greenhouse Gas Protocol (GHG).

OPERATIONAL INTELLIGENCE: SAS® PREDICTIVE ASSET MAINTENANCE

Optimaliseer uw onderhoudskosten en verhoog de productiviteit. Reduceer ongeplande productie uitval.

De meeste storingen beginnen doorgaans als onopgemerkte kleine fouten of gebreken in het productieproces. SAS Predictive Asset Maintenance stelt organisaties in staat storingen en uitval van productie te verminderen. De oplossing helpt u bij het analyseren en voorspellen van gebeurtenissen die kunnen leiden tot ongeplande uitval. Hierdoor kunt u een duurzame onderhoudstrategie ontwikkelen die de prestatie en beschikbaarheid van productieapparatuur maximaliseert. Dankzij deze onderhoudstrategie bent u in staat potentiële problemen te voorkomen doordat ze op tijd worden verholpen én met minimale onderbreking van uw productieproces.

SERVICE INTELLIGENCE: SAS® WARRANTY ANALYSIS

Reduceer garantielasten en verhoog productkwaliteit en merkreputatie.

Klanten die een beroep doen op garantie van een product, kosten organisaties miljarden. Om garantielasten te verlagen moeten organisaties producten verbeteren, bouwen aan klantloyaliteit en zich onderscheiden met uitzonderlijke klantenservice. Klantgerichte organisaties verhogen hun focus op after-sales service. SAS Warranty Analysis integreert informatie over garantie met andere klant-, product- en geografische informatie. Zodat organisaties producten kunnen verbeteren, detectie van mogelijke fouten versnellen en de hersteltijd korter wordt. Met SAS Warranty Analysis bent u in staat garantielasten en de klanttevredenheid te verhogen, zodat de kwaliteit van het product en de reputatie van het merk worden verbeterd.

SERVICE INTELLIGENCE: SAS® SERVICE PARTS OPTIMIZATION

SAS Service Parts Optimization biedt u de mogelijkheid om de vraag naar onderdelen te voorspellen en de voorraad van onderdelen te optimaliseren. SAS helpt u bij het handhaven van voldoende voorraden en het optimaliseren van de responstijden. Zo bent u in staat voorraadkosten te reduceren en tegelijkertijd uw servicedoelstellingen te realiseren en klanttevredenheid te verbeteren.

97% VAN DE TOP 100 BEDRIJVEN IN DE FORTUNE GLOBAL 500 WERKT AL MET SAS

“SAS biedt de best mogelijke oplossing die in de markt beschikbaar is om ervoor te zorgen dat ik producten vanaf de basis van mijn logistieke keten tot aan de verkoop beschikbaar heb.”

Tiago Rino
Demand Planning Specialist
AmBev

“We kregen steeds meer behoefte aan inzicht, betrouwbare informatie, goede rapportages en heldere analyses en wilden af van de stapels papier en het tijdrovende speurwerk naar gegevens. SAS bleek de juiste partner te zijn om ons daarbij te ondersteunen. Want alleen met SAS oplossingen kunnen we heel veel data opslaan en die ook weer heel snel ontsluiten, analyseren en verwerken. Bovendien kunnen we alleen met SAS technologie data halen uit de verschillende systemen waarmee we werken, zoals o.a. Oracle en SAP. We passen de oplossingen met name toe in onze productieprocessen en in de logistieke omgeving.”

Frank van Dun
Supervisor Information Systems
Fujifilm

“We zochten een manier om de doorlooptijd van voorbereiding te verkorten, alle gegevens eenduidig en inzichtelijk op te slaan en vooral op een toegankelijke manier voor onze onderzoekers beschikbaar te houden.”

Pål Navestad
Senior Advisor Maintenance en IT
ConocoPhillips

“SAS heeft direct bijgedragen aan een ROI van \$14 miljoen aan Six Sigma projecten en daarnaast \$1.5 miljoen aan andere projecten. Dat is in minder dan twee jaar een indrukwekkend resultaat. En we verwachten nog meer resultaat te boeken in de toekomst.”

III-Chul Shin
Manager en Master Black Belt Six Sigma Academy
POSCO

In het rapport 'Magic Quadrant for Business Intelligence' plaatst Gartner SAS bij de marktleiders. Marktleiders zijn leveranciers die een Business Intelligence platform bieden met allesomvattende, klantgerichte oplossingen, die bedrijfsbreed zijn in te zetten en wereldwijd worden ondersteund.

'Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms' door Kurt Schlegel, Bill Hostmann, Andreas Bitterer, Betsy Burton, Gartner Research

WE KENNEN UW BRANCHE

Wereldwijd maken manufacturers tot volle tevredenheid gebruik van SAS oplossingen. En dat is niet voor niets. We kennen uw uitdagingen, de markt, de complexiteit van de business en bovenal uw verwachtingen. En dat merkt u op alle fronten.

DE WERELD VAN SAS

SAS is wereldwijd marktleider in Business Analytics voor onder meer productiebedrijven die hun concurrentiepositie en innovatiekracht willen versterken. Daarmee verkrijgen ze inzicht in de grote hoeveelheden gegevens uit verschillende informatiesystemen. Met innovatieve oplossingen binnen een geïntegreerd raamwerk, helpt SAS klanten op meer dan 45.000 locaties hun prestaties te verbeteren en waarde te creëren door sneller, betere beslissingen te nemen. 92 van de top 100 bedrijven van de FORTUNE 500 van 2009 zijn klant van SAS. En dát is geen toeval!



Wilt u meer weten over hoe u met SAS oplossingen meer waarde kunt toevoegen aan uw activiteiten? Kijk dan op **www.sas.com/nl/manufacturing** of neem contact op met één van onze specialisten voor een persoonlijke afspraak, telefoon 035 - 699 69 00



THE
POWER
TO KNOW.