

SCM Conférence CCI Mulhouse

Anthony Lorenzon

19/10/2015



- i « Quelles évolutions dans la Supply Chain pour gagner en productivité ? Sur quels axes de la SC avez-vous travaillé pour gagner en productivité ? »
- i « En quoi l'optimisation de la SC permet des gains de productivité »

Few words about me :

- Anthony LORENZON
- In Schaffner since 2003

- Position : Global Logistics & Planning Senior Manager
 Managing Director Schaffner France
- Location : Wittelsheim (68 - France)
- Education : Master degree in Project Management
 University of Quality & Production Management (Mulhouse)
 Senior Executives' Business & Strategy Management – Ashridge Business School (UK)
 SGMI Management Institute St.Gallen (CH)

- Team location :
 France; Switzerland; Thailand; Singapore; Shanghai; Edison (New Jersey)



- ; World leader in EMC filters
- ; Addressing growth markets with power magnetics, harmonic filters, and solutions for electromobility
- ; Corporate Headquarters in Luterbach, Switzerland
- ; Established in 1962
- ; Employees: 2'600 world-wide
- ; Listed in Switzerland, SWX: SAHN, market capitalization CHF 160 million
- ; Financials FY 2013/2014 (September 30, 2014)
 - > Net Sales CHF 214.6 million
 - > Net Profit CHF 12.6 million

Global footprint



Wytheville & Cleveland, USA
135 employees
• PM Manufacturing



Shanghai, China
520 employees
• Product Development
• EMC, PM Manufacturing



Kecskemét, Hungary
163 employees
• EMC, PM Manufacturing



Buren, Germany
117 employees
• PM R&D
• PM Manufacturing



Lamphun, Thailand
1'850 employees
• Product Development
• EMC, Automotive Manufacturing



Luterbach, Switzerland HQ
110 employees
• Group Innovation Center

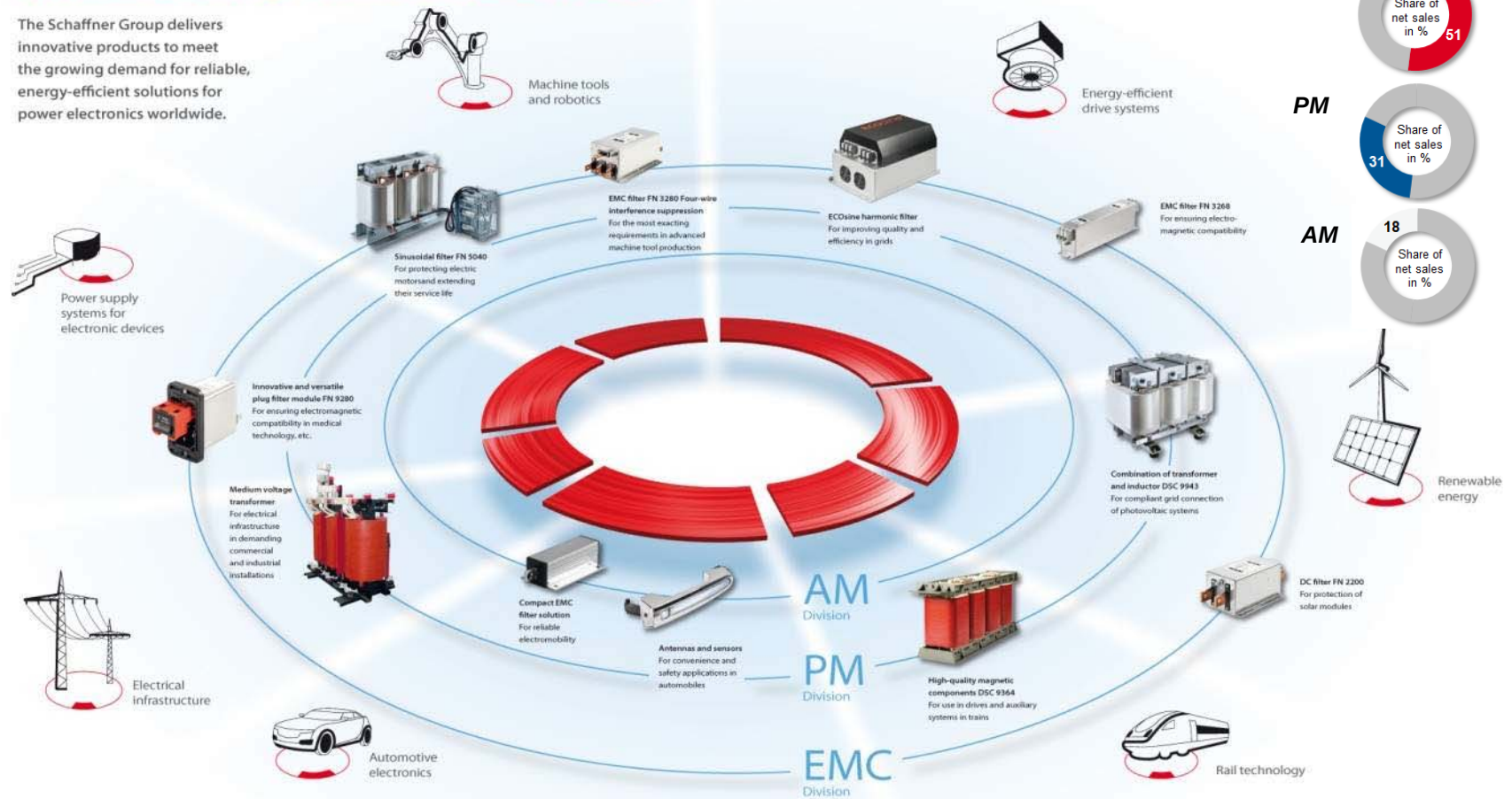
 Headquarters
Switzerland

 Development and production centers
China
Germany
Thailand
France
Italy
Japan
Sweden
USA

 Sales and application centers
China
Germany
Finland
France
Italy
Japan
Sweden
Switzerland
Singapore
Spain
Taiwan
Thailand
UK
USA

The Schaffner Universe – Markets of the Schaffner Group

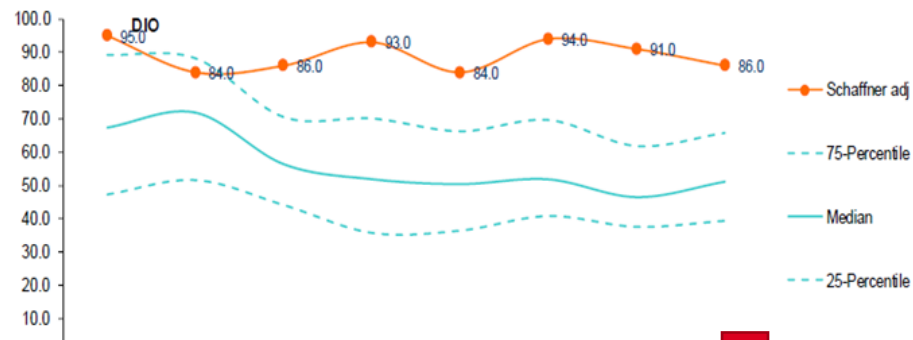
The Schaffner Group delivers innovative products to meet the growing demand for reliable, energy-efficient solutions for power electronics worldwide.



Logistic Global foot print

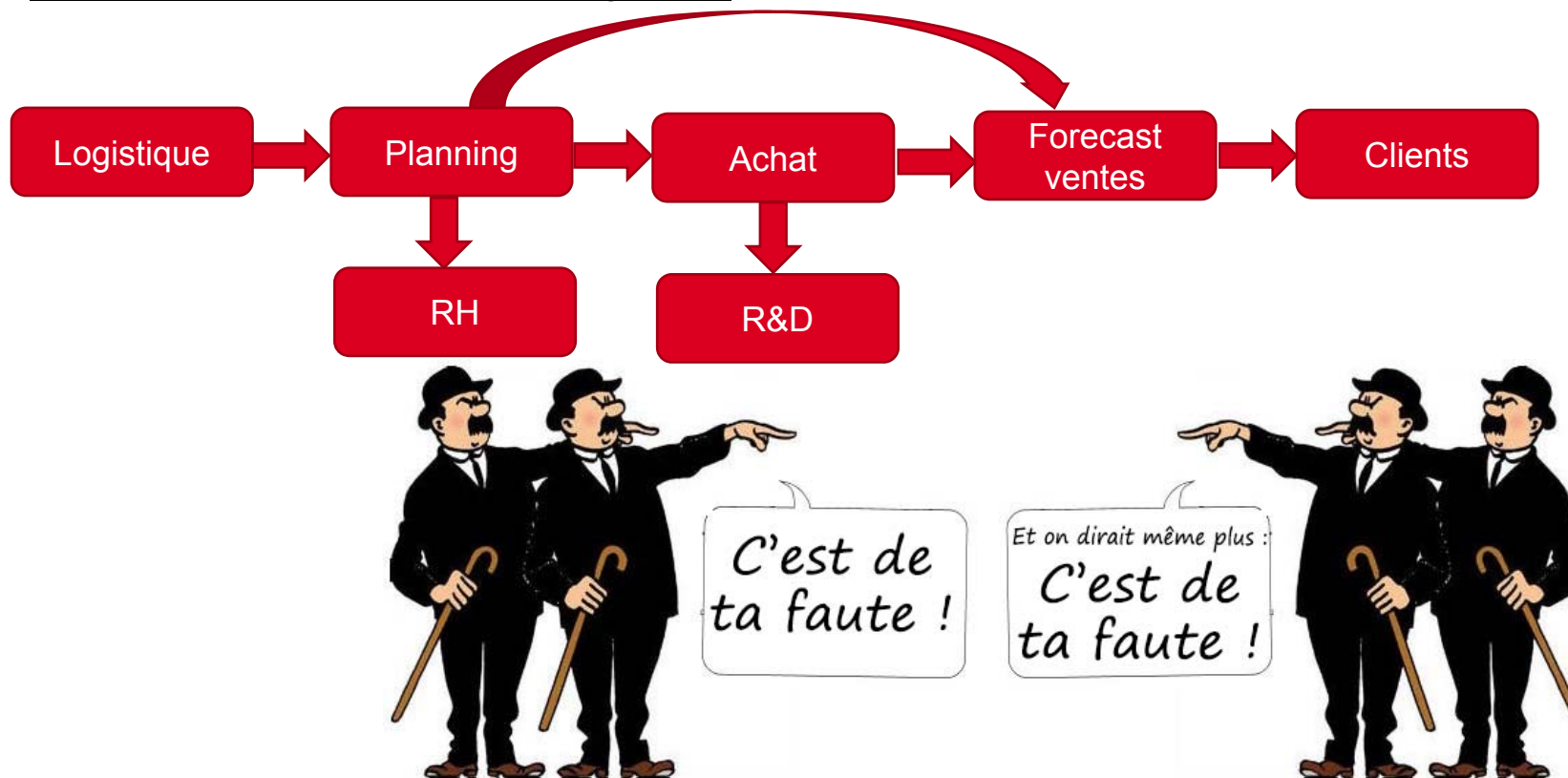


Days of Inventory Outstanding



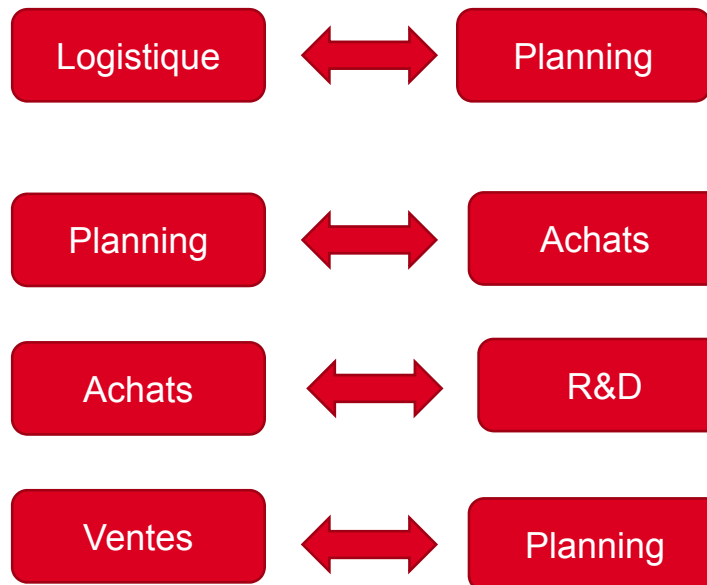
Une problématique uniquement Planning / Logistique?

Audit de la situation : « The Blame game! »





“Walk in another man shoes...”

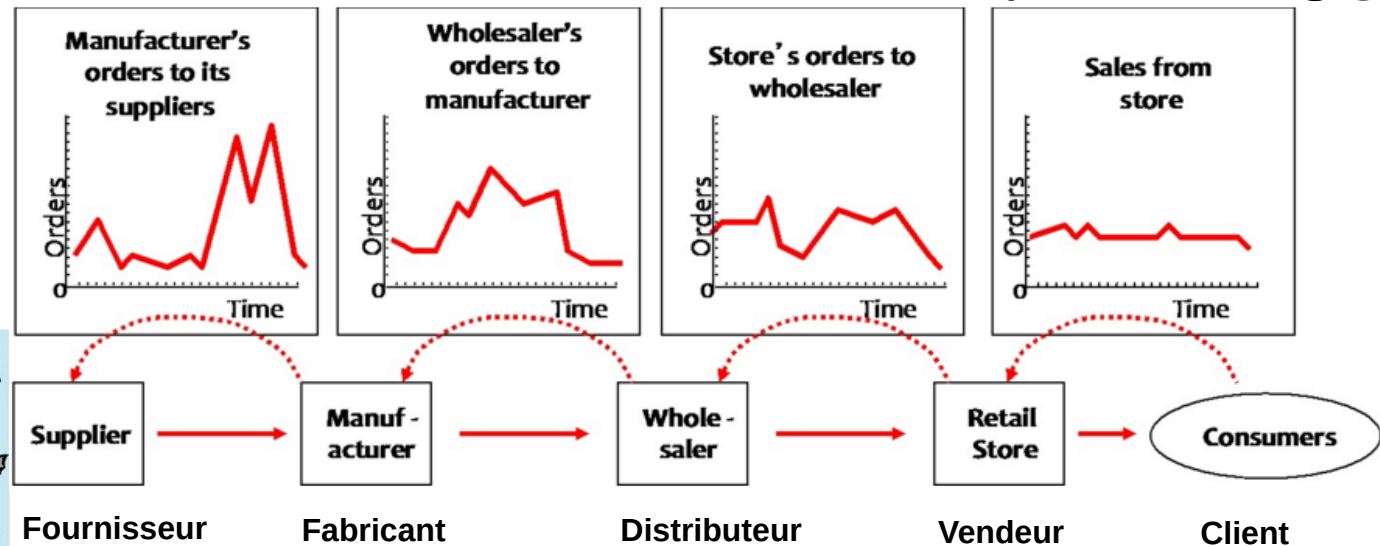




Le Beer Game :

Le Beer Game est un jeu de simulation conçu par le MIT (Massachusetts Institute of Technology) en 1960 par Jay Forrester pour mettre en lumière les principes clés de la gestion de chaîne d'approvisionnement.

L'importance du management de la Supply chain, de la communication, de la collaboration... et les conséquences d'une mauvaise gestion!



Projet d'optimisation de la SCM – Processes definition



Write-Storming

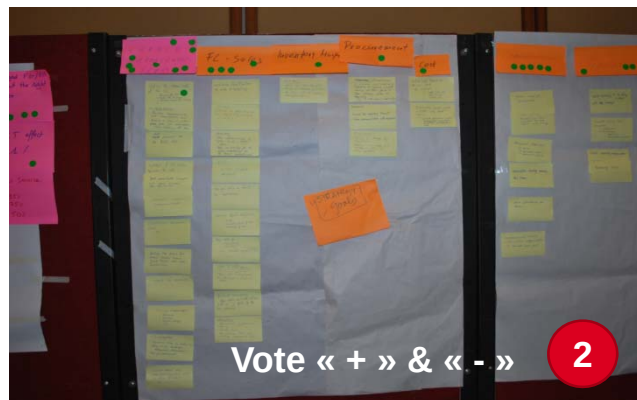
« All around the table... »

3 thématiques :

- Inventory management / Planning
- Forecasting
- Procurement



Définition des process



Vote « + » & « - »

Change Management



Exposé des process

1- Inventory management / Planning

Comment était géré le niveau de stock?

- **Expérience** / Feeling
- **Peur**
- **Confiance**/ ou **manque** de confiance
- Manque de **communication**
- Réaction à une **variation subite** (Bullwhip effect)
- ...

$$SS = k \sqrt{\underbrace{\mu^2 * s^2}_{\text{Protection against Supplier LT variability}} + \underbrace{(L + R) * \sigma^2}_{\text{Forecast error protection}}}$$

Parameters (Characteristics) of our SC:

L = Mean supplier lead time

s = standard deviation of supplier lead time

μ = mean demand per unit time

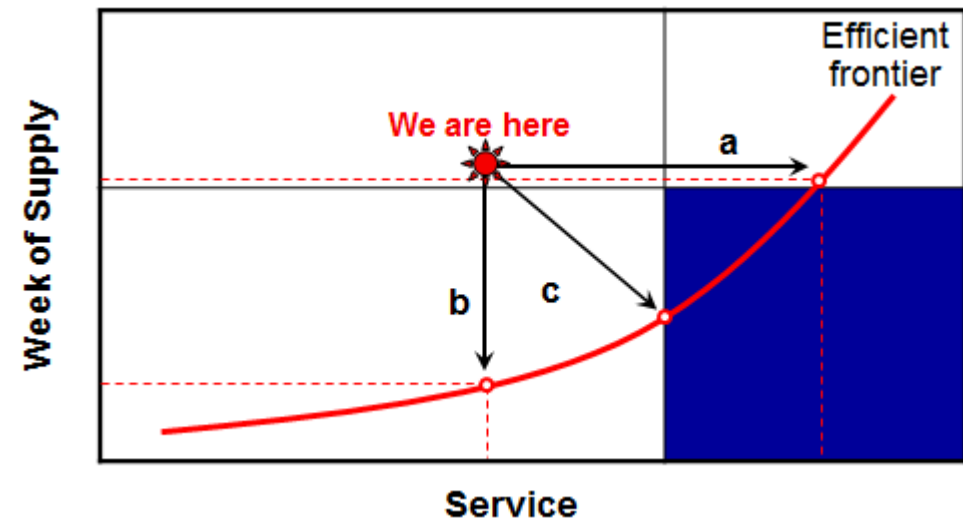
σ = standard deviation of forecast error per unit time

k = safety stock factor (for a given Service level)

R = review period

SS = Safety Stock

Le **niveau de service** est toujours à mettre en **Adéquation** avec le **coût** en résultant



2 - Forecast

Les forecast : **Enorme impact** sur la **précision** du **planning**

Actions :

Communication / **collaborative** meeting

- Définition de key customers
- **Réunion** mensuelle **interdisciplinaire**:
 - Ventes
 - Planning
 - Achat
- Mise en place **d'outil de suivi mensuel** de la **justesse** des **forecast**
- Lancement d'un outil SAP de calcul de forecast (DCF)

AUSSI : la flexibilité

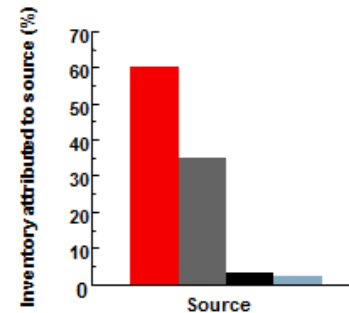


I thought you guys were supposed to be working on your sales projections for Q3.



That's exactly what we're doing.

Attributing causes of inventory at a hi-tech co.



forecasterror **policy stock**
process capability **supplier performance**

3 - Procurement

- **Standardisation des matières premières**
 - Assurance Qualité fournisseur
 - Moins d'articles à gérer en stock et informatiquement
 - Moins de fournisseurs
 - Augmentation du pouvoir de négociation – meilleur prix
 - Réduction de la complexité

- Accroître la **communication** et les informations sur les clients et les commandes

Approche silos



Approche collaborative



- Intégration des achats dès le **début du projet**

SUMMARY

FS31352-16-07 (A0)

Actions Open Basket

Rebid page Print Close

Description

Unidrive M Size 3 - 3 phase 480V Filter

Responsible teams

Top 12 project No

Steering team Koch Franz

Validation team Stauffer Beat

Allocation team Stauffer Beat

Responsible units

Development center Switzerland, Luterbach [EMC]

Project manager Stauffer Beat

Responsible developer Klaus Charles

Subsidiary United Kingdom

Tech. pers. subs. Taylor Chris

Resp. sales person Majedi Amir

Production unit Thailand

Resources

Resource	Role	Inactive	Review rel.
Affolter Daniel	Project assistant	☐	☒
Klaus Charles	Responsible Developer	☐	☒
Luder Willi	Responsible from sourcing	☐	☒
Lue Steven	PRU process engineer	☐	☒
Majedi Amir	Resp. sales person	☐	☒
Stauffer Beat	Project manager	☐	☒
Taylor Chris	Tech. pers. subs.	☐	☒

Details

Division EMC

Basket CT - Unidrive M

Product type Input Filter Chassis Mount (PS)

Designation FS31352-16-07 DBID 31806

Rev. A0

Name at Schaffner 480V size 3

Name at customer 4200-3480

SAP Article No. 812556

Status G - SOP / Industrialised

Registration time 26.10.2011 15:21

Registered by Majedi Amir

Application 1000 Motor Drive

Key account ☒

Relevant for reporting ☒

Archived ☐

Directory ☐

Estimated SOP date

End of life

Feasibility/Risk analysis

Cond. feasibility study Feasible. Product can be manufactured as specified.

Change Management

Une **Organisation Projet Globale** permettant une amélioration **durable**,
Un boost « know how » et surtout le **retrait des barrières**!

**Change Facilitation
Committee (CFC)**
Mkō, ABG, JMC, AL (Europe)
Mkō, ABG, EH, AL (Asia)

Change Management

- Communication
- Training
- Metrics
- Remove Barriers

Projects:
Inventory
Forecasting
Procurement

Global Project Teams		
Inventory Planning On-u-ma	Procurement Karen Chan	Forecasting Stefan Schneider

PRU	Local supporter	Local Trainer	Global Training Support
Thailand	Division Manager EMC/Michael	Kittiwat	Anthony, Bublu
China	Anita	Eric	
Hungary	Gabor	Elek	
Germany	Voss	Ulli	



Conclusions 1/3

- i « quelles évolutions dans la Supply Chain pour gagner en productivité ? Sur quels axes de la SC avez-vous travaillé pour gagner en productivité ? »
- i « en quoi l'optimisation de la SC permet des gains de productivité »

Implémentation de la modularité



Standardisation des RM et des sous ensembles



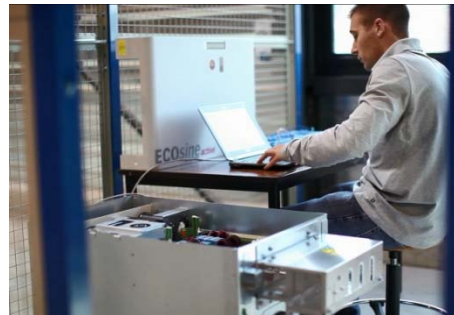
Compréhension de la notion De Service Level



Conclusions 2/3

- « quelles évolutions dans la Supply Chain pour gagner en productivité ? Sur quels axes de la SC avez-vous travaillé pour gagner en productivité ? »
- « en quoi l'optimisation de la SC permet des gains de productivité »

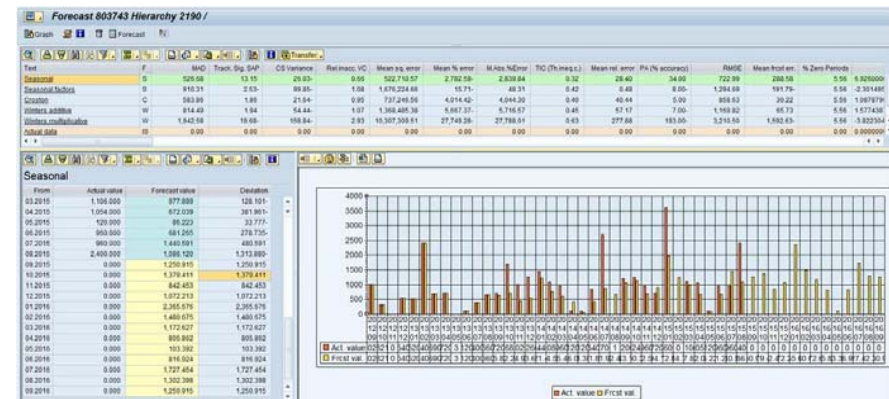
Standardisation des produits finis & Reconfiguration



For example :

Dispo Cockpit Forecast (DCF)

de $SS = k\sqrt{\mu^2 * s^2 + (L + R) * \sigma^2}$ sous Excel
à dans SAP



- i « quelles évolutions dans la Supply Chain pour gagner en productivité ? Sur quels axes de la SC avez-vous travaillé pour gagner en productivité ? »
- i « en quoi l'optimisation de la SC permet des gains de productivité »

Approche Transport Globale sous forme de TENDER Management

Les flux de transport...
Une autre histoire
à ne pas négliger...

END OF

PRESENTATION