

gai·vis

Persdossier

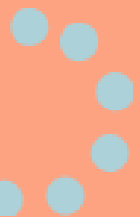


Persdossier Garvis

Inhoudstafel



1. **Missie** - een revolutie voor planners p.3
2. **Oplossing** - op 24 uur tijd naar een gloednieuw bionisch forecasting systeem p.4
3. **Prijzen en formules** p.5
4. **Planningssysteem van de volgende generatie**
De planner staat radicaal centraal p.6
Razendsnelle implementatie: van excel naar AI in minder dan één dag p.7
5. **Voor welke bedrijven werkt Garvis** p.8
6. **Mijlpalen** p.9
7. **Team Garvis & partners** p.10
8. **Media & contact** p.11



1. Missie

een revolutie voor planners

Het nieuwe platform Garvis zorgt voor een revolutionaire ommekeer in de manier waarop planners en bedrijven de vraag naar hun producten voorspellen en voorraden beheren. Forecasts zijn vandaag vooral gebaseerd op data uit het verleden. De beschikbare technologie is niet afgestemd op de digitale, globale wereld waar bedrijven anno 2021 in opereren.

Garvis laat artificiële intelligentie los op realtime data: prijzen, kassasystemen en andere POS-systemen, weersvoorspellingen, gegevens van distributeurs, posts en interacties op sociale media, ... Op basis van die data-analyse kan de planner razendsnel inspelen op onverwachte omwentelingen. Denk aan een pandemie of de Brexit, gebeurtenissen die een grote invloed hebben op de vraag naar producten.

Zo kunnen bedrijven en hun planners hun orders snel en flexibel aanpassen aan schommelingen in de vraag naar hun producten. Met een planningssysteem dat gewapend is voor de hypervolatiele, continu veranderende wereld van (over)morgen.



Garvis neemt met het eerste echte bionisch forecasting systeem het voortouw in een nieuwe generatie van planningsssoftware die de toekomst van de wereldwijde bevoorradingsketens hertekent. De planner heeft volledige controle over de technologie en neemt zélf de beslissingen, hij staat centraal in de revolutie.

Uniek aan het planningssysteem dat Garvis ontwikkelde, is dat het op minder dan één dag geïmplementeerd wordt. Bedrijven kunnen dus onmiddellijk van de voordelen van het systeem genieten.



Garvis dringt fouten in de forecast met 10 tot 30% terug, waardoor overstocks en veiligheidsstocks in dezelfde orde kunnen worden verminderd. Bovendien laat het systeem toe om de introductie van nieuwe producten op een efficiëntere manier te beheren met realtime verkoopgegevens. Dit alles resulteert in aanzienlijke tijdswinsten, doordat planners met grotere hoeveelheden data kunnen werken en veranderingen in de markt sneller en correcter kunnen inschatten. Op die manier kunnen ze onnodige uitgaven beperken.



Volgens Boston Consulting Group kan een bionische supply chain tot 6% additionele omzet creëren en working capital (voorraden) verminderen tot 30% en EBITDA verhogen tot 4%.



2. Oplossing

op 24 uur tijd naar een gloednieuw bionisch forecasting systeem

In vier eenvoudige stappen kunnen bedrijven gratis aan de slag met het planningssysteem van Garvis.

- 1 In een demo van 30 minuten toont Garvis hoe het planningssysteem werkt en hoe het planners en bedrijven kan ondersteunen.
- 2 Daarna vullen bedrijven een korte vragenlijst in, die Garvis in staat stelt om beter te begrijpen wat hun concrete noden en wensen zijn en wat ze specifiek met het nieuwe platform willen bereiken. Welke mogelijkheden hebben ze vandaag nog niet, maar willen ze wel in de toekomst om hun voorraden efficiënter en economischer te beheren?
- 3 De derde stap is een onboarding gesprek van een uur, dat dient om de bestaande gegevens te importeren met een uniek data wrangling systeem. Tijdens het gesprek maakt Garvis bedrijven, en dan vooral hun planners, ook vertrouwd met de interface van het planningssysteem.
- 4 Nog geen 24 uur later zijn bedrijven klaar om Garvis te gebruiken. Ze kunnen de invloed van al de ingevoerde databronnen meten en ze kunnen geautomatiseerde prognoses genereren. Dankzij machine learning worden die prognoses steeds slimmer. Hoe meer de planners werken met het systeem en hoe groter de hoeveelheid beschikbare data, hoe beter en betrouwbaarder de forecasts.



3. Prijzen en formules

Garvis hanteert twee verschillende abonnementsformules: **Garvis Starter Pack** en **Garvis Smart**.

Beide formules bieden een vraagplanningssysteem aan dat toelaat om automatische prognoses te maken. Die worden ook geïntegreerd in andere processen, zodat het mogelijk wordt om snel en flexibel leveringen aan te passen. Gebruikers kunnen ook KPI's toevoegen en automatisch opvolgen.

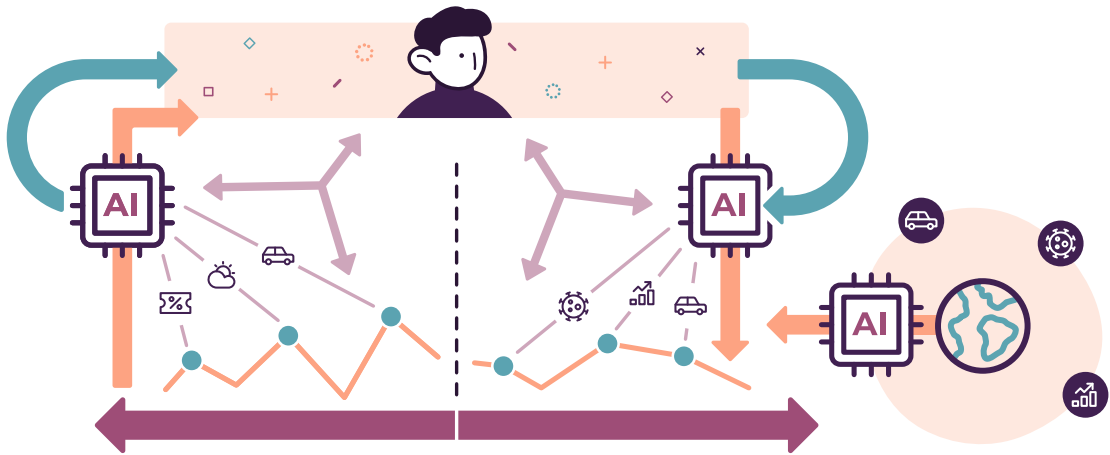
Zowel bij het Garvis Starter Pack als bij Garvis Smart is een onboarding binnen de 24 uur gegarandeerd en kunnen bedrijven rekenen op een uitgebreide customer support.

Het verschil tussen de twee abonnementsformules zit vooral bij de geavanceerde forecast engine van Garvis Smart, die gebruik maakt van artificiële intelligentie en machine learning om de prognoses voortdurend te verbeteren. Bij deze formule is het ook mogelijk om uploads en downloads rechtstreeks vanuit het bestaande ERP-systeem te doen.

De tarieven voor de abonnementsformules hangen af van de gekozen formule én van de jaaromzet van het bedrijf.



4. Planningsysteem van de volgende generatie



a. De planner staat radicaal centraal

Planners hebben een cruciale rol in bedrijven. Ze moeten de ideale hoeveelheid van een bepaald type producten voorspellen om een optimaal serviceniveau te garanderen aan hun klanten, met een minimum aan voorraden als veiligheidsbuffer. rzAlles wat een organisatie doet, is gebaseerd op de prognoses van de planners.

Het klassieke planningsproces verloopt in veel bedrijven nog altijd sterk manueel. 68 procent van de ondernemingen maakt nog altijd gebruik van spreadsheets. Die manier van werken is tijdrovend en de mogelijkheden zijn beperkt. De beschikbare technologie biedt geen antwoorden op de digitalisering, die door Covid-19 in een stroomversnelling terecht is gekomen. Bedrijven krijgen te maken met een complexe upstream kanaalstrategie met een toenemende online verkoop en een versnelde wereldwijde expansie. Automatisering, artificiële intelligentie en data van derden worden stilaan onmisbaar om de planner te ondersteunen.

Uniek aan Garvis is dat het de inzichten en de expertise van de planner radicaal centraal stelt. Het is de planner die de technologie controleert, niet omgekeerd. Op het einde van de rit is het de planner die aan de knoppen zit en met een gebruiksvriendelijke interface aanvaardt welke data-inzichten en welke prognoses aanvaard worden. De planner neemt zélf de beslissingen en plaatst nog altijd zélf de orders.

b. Razendsnelle implementatie: van Excel naar AI in minder dan één dag

De huidige technologische planningsoplossingen op de markt zijn complex, kostbaar en vragen veel tijd om te implementeren en te onderhouden. Bovendien lopen ze snel uit de pas. Bedrijven investeren veel geld in een oplossing, die na maanden bouwen een paar maanden verder alweer gedateerd is. Zo dreigt de enorme investering relatief snel verloren te gaan.

Garvis maakt een implementatie binnen 24 uur mogelijk, zonder dat bedrijven data scientists nodig hebben of dure consultants moeten inhuren. Excel-bestanden en gegevens worden overgezet naar de AI-omgeving, en meteen in het juiste format gegoten om een workflowlogica te creëren voor de planners. De onboarding gebeurt volledig op maat van de planners, zodat zij al na één dag aan de slag kunnen met het Garvis-platform.

Waar andere planningsystemen na verloop van tijd (vaak al heel snel) gedateerd zijn, maakt Garvis gebruik van machine learning om het systeem steeds slimmer en performanter te maken. De intelligentie neemt toe met het gebruik door de planner en de hoeveelheid data die geanalyseerd wordt.



5. Voor welke bedrijven werkt Garvis?

Alle bedrijven die iets produceren en voorraden hebben (eigen eindproduct, onderdelen, grondstoffen,...), kunnen het planningssysteem van Garvis gebruiken om hun voorraden te beheren:

- + **Focusproducenten** (kleding, elektronica, duurzame goederen, onderdelen, automotive,...)
- + **Chemie,**
- + **Olie en gas**
- + **Farmaceutica**
- + **Voedingsbedrijven**
- + **FMCG**

Maar ook bedrijven in de toeleveringsketen kunnen de oplossing implementeren, net als ondernemingen in de detailhandel.



6. Mijlpalen



SEPTEMBER 2020

Oprichting Garvis



OKTOBER 2020

**Aanvaard door acceleratieprogramma
Start it @KBC**



FEBRUARI 2021

**Aanvaard door acceleratieprogramma
Oracle for Start-ups**



MAART 2021

Kapitaalronde: private funding en PMV



APRIL 2021

**Samenwerking met Universiteit Antwerpen
i.f.v. spin-off project**



APRIL 2021

**Aanvaard door acceleratieprogramma
Microsoft for Start-ups**



22 APRIL 2021

Internationale lancering Garvis





7. Team Garvis

Garvis breidt haar team uit en werft internationaal topprofielen aan op het vlak van front- en backend developers, data-analyse, sales en marketing: www.garvis.ai/jobs.



Piet Buyck Chief Executive Officer en Founder

Piet is gepokt en gemazeld in de wereld van de disruptieve technologie. Hij heeft meer dan 30 jaar ervaring in het ontwikkelen, positioneren en verkopen van IT-applicaties. Als Vice President bij Terra technologies (acquired by E2Open) stond Piet aan het hoofd van de verkoop van Demand Sensing, en stond hij aan de wieg van de acceptatie door de grote CPG-spelers. Als General

Manager van de retaildivisie breidde hij de klantenporteuille sterk uit. Piet is op een missie om artificiële intelligentie in te zetten voor forecasting en toegankelijk te maken voor planners, terwijl ze zelf de controle behouden over de technologie waarmee ze werken.



Geert-Jan Van Den Bogaerde Chief Technology Officer en Co-Founder

Geert-Jan draait al 15 jaar mee in software engineering, bedrijfsstrategie en enterprise architectuur. De rode draad die doorheen zijn werk loopt, is dat hij bedrijven klaarstoomt voor een wereld waar volatiliteit en verandering het nieuwe normaal zijn. Geert-Jan focust op duurzame oplossingen voor complexe problemen, waarbij business en technologie onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn.



Partners



8.

Media & contact

Publication: [Building the Bionic Supply Chain | BCG](#)

Film: [Garvis - The bionic demand planning system](#)

Film: [Garvis - From Excel to AI in one day](#)

Film: [Change the way to deal with Change - Garvis](#)

Webinar: [How \(not\) to use AI for demand forecasting](#)

Whitepaper: [Garvis, discussing the challenges businesses face in the new normal, analysing the flaws in the current processes & technologies](#)

Garvis, proud sponsor of [Logipharma](#)



Perscontact

Saar Dietvorst
Saar@manley.eu
+ 32 468 19 75 07

