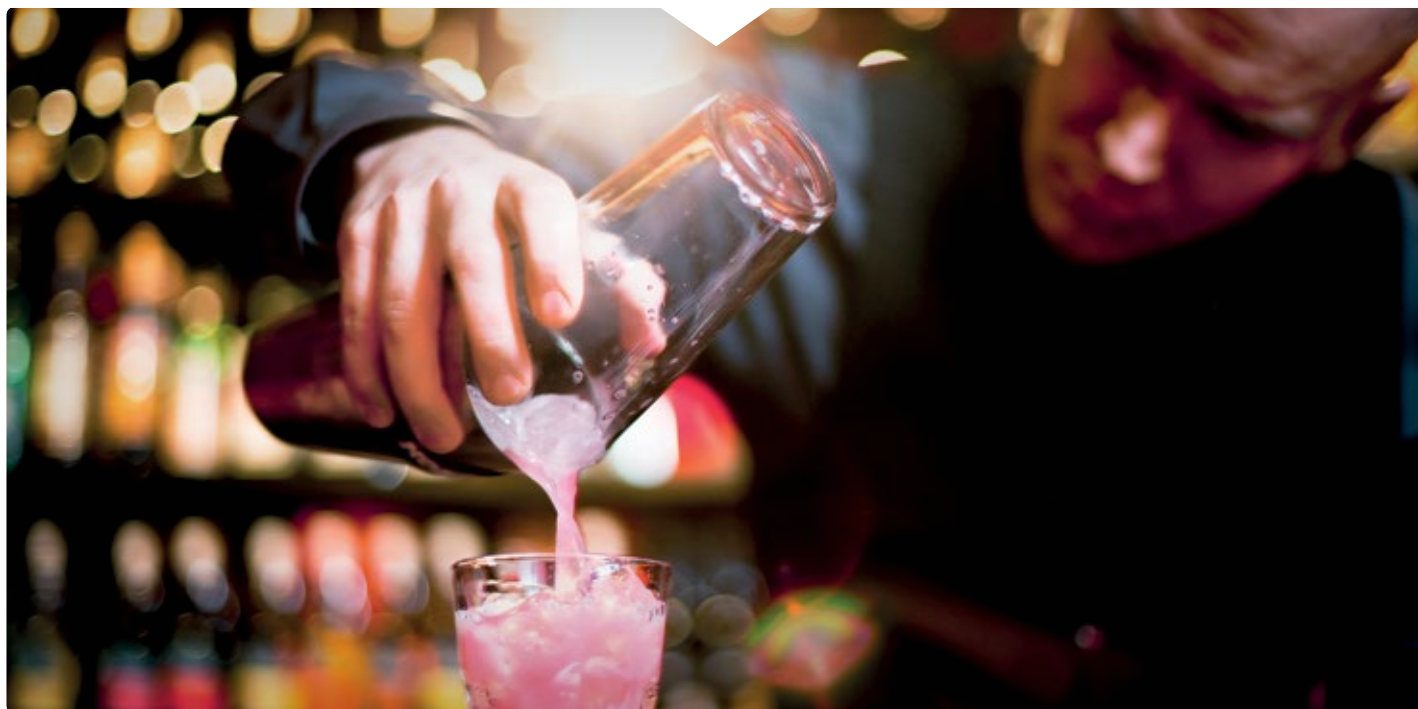


ALTIA



Altia, Nordens och Baltikums ledande tillverkare och grossist av alkoholdrycker, har tagit i bruk RELEX lösning för prognostisering och inköpsplanering. Företagets mål är att förenhetliga arbetsrutinerna i de olika verksamhetsländer, förbättra prognosnoggrannheten och uppnå en bättre insyn i den prognostiserade efterfrågan globalt. Detta mål uppnåddes redan under första året.

Altias sortiment består av viner och starka alkoholdrycker. Altia tillverkar, marknadsför, säljer, exporterar och importerar egna samt huvudmäns produkter. Koncernens omsättning är ungefär 500 miljoner euro och personalantalet är ungefär 1100.

Utmaningar och mål

I och med att Altia producerar och lagerför produkter i flera länder var utmaningen att effektivisera verksamheten globalt. Företaget hade ett behov av att förena sin praxis och förbättra noggrannheten av sin prognostisering. För att nå detta mål måste prognostiseringen och inköpsplaneringen i fortsättningen skötas av två olika team, eftersom det ansågs att uppgifterna kräver olika arbetsmetoder och

Altia tillverkar, marknadsför, säljer, exporterar och importerar egna samt huvudmäns produkter

GRUNDAT 1999

KONCERNENS OMSÄTTNING € 500M per år

PERSONAL 1100

PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR 4 st:

Koskenkorva (destilleri), Svendborg, Rajamäki och Tabasalu (viners och starka alkoholdryckers produktion och buteljering)

LOGISTIKCENTER 5 st: Svendborg, Rajamäki, Tabasalu, Årsta och Riga

PROJEKT Systemet togs i bruk i Finland och Sverige i december 2012, år 2014 utvidgades systemets bruk till Estland, Danmark och Lettland

ALTIA
— YOUR 1ST CHOICE —

kompetenser. Trots den organisatoriska differentieringen ville man hålla processerna integrerade och genomförbara med ett verktyg.

Tidigare gjordes prognostiseringen av efterfrågan och inköpsplaneringen med hjälp av MRP-beräkningar i SAP samt E3 AWR-systemet, som ersattes med RELEXs lösning.

Mål för det nya systemet:

- ▶ Förenhetliga arbetsrutinerna i de olika verksamhetsländerna
- ▶ Särskiljande av prognostiseringen och inköpsplaneringen till olika team, så att processen ändå hålls integrerad och enhetlig
- ▶ Högre grad av automation i planeringen
- ▶ Mera tillförlitliga systembaserade prognoser och inköpsförslag
- ▶ Fokus på kontroll av avvikelser i processerna samt på proaktiv styrning av förutsedda förändringar
- ▶ Global insyn i prognoserna och utnyttjandet av gemensamma mätare (KPI)
- ▶ Förbättring av servicegraden
- ▶ Förbättring av lageromsättningshastigheten
- ▶ Effektiv optimal fyllning av transporterheterna, också då beställningen innehåller flera olika produkter

Projektets genomförande

RELEX lösning implementerades med snabb tidtabell. Tre månader efter projektets kick-off började pilotfasen och användningen av systemet. Projektets funktionella och geografiska omfattning samt den snabba tidtabellen till trots kunde Altias behov mötas planenligt. I integrationen utnyttjades Acanos RELEX-SAP standardgränssnitt.

RELEXs system togs först i bruk på Altia i Finland och Sverige i december 2012. Man startade i bägge länderna med två leverantörers produkter den första månaden och efter detta rullades systemet ut till samtliga leverantörer och de egna produkterna under de följande tre månaderna. I januari 2014 utvidgades systemets användning till Estland, medan Danmark och Lettland följde efter i april och maj.

”RELEX har utgjort en mycket flexibel samarbetspartner. Företaget behärskar planeringsprocessen och känner också SAP-världen väldigt bra, vilket syntes i hur snabbt och problemfritt det gick att koppla samman systemen”, berättar Altias projektledare Jussi Hyvärinen.

Resultat

Altia är nöjda med det första årets erfarenheter av hur RELEX-systemet fungerar och har också uppnått konkreta resultat:

- ▶ I Finland har prognosnoggrannheten förbättrats med i genomsnitt 9 procentenheter
- ▶ Man har kunnat minska säkerhetslagernivåerna märkbart
- ▶ Antalet bristsituationer har minskat betydligt
- ▶ RELEXs mångsidiga rapporteringsverktyg erbjuder insyn i hela koncernens situation, flexibelt, på alla uppföljningsnivåer och nästan i realtid

På Altia baserar sig användningsprocessen av RELEX i hög grad på avvikelsehantering. För alla produkter beräknas basprognoser och orderförslag automatiskt. Avvikelser, såsom förändringar eller överraskande toppar i efterfrågan, flaggas automatiskt, i enlighet med avvikelsegränser som användarna själva kan fastställa. Den avvikelsebaserade datahanteringen effektiviserar verksamheten och riktar användarnas fokus på det mest väsentliga.

Användarnas respons på RELEX-systemet är positiv. De har varit speciellt nöjda med att RELEXs vyer enkelt och flexibelt går att redigera enligt egna behov, dessutom behöver inte alla rapporter och vyer fastställas eller konfigureras på förhand av systemets huvudanvändare.

”Att samla in och analysera data för hela koncernen utgjorde tidigare en stor utmaning och var mycket tidskrävande. I RELEX lösning är all information snabbt tillgänglig på önskad nivå och man kan enkelt sätta upp och automatisera rapporter för varje behov. Man kan till exempel granska prognoserna för alla länder i en och samma vy, både på total- och detaljnivå”, säger Altias projektägare Lauri Helin.

I framtiden kommer användningen av RELEXs prognostiseringsstöd att utvidgas till Norge och konjaksverksamheten.

RELEX LEVERERAR RESULTAT. Våra kunder uppnår i regel 30 % lägre lagernivåer, ökad servicegrad med tillgänglighetsnivåer på t.o.m. över 99 %, minskningar i svinn och inkurans med upp till 40 % och klart högre lönsamhet. Vi erbjuder en lågriskmodell med fasta priser och låg bindingsgrad. Vår hemlighet? Banbrytande teknologi för planering inom detaljhandeln, som analyserar data i realtid för att hjälpa dig att planera bättre; prognostisering av efterfrågan, analyser och omedelbara åtgärder, automatiserad varupåfyllning och mycket annat. Ta kontakt med oss! ▶ info@relexsolutions.se