

# ALTIA



**Altia, multinationaler Hersteller und Großhändler von alkoholischen Getränken, hat RELEX' Lösung für seine Nachfrageprognostizierung und Einkaufsplanung eingeführt. Der Konzern hatte sich zum Ziel gesetzt, seine Nachfrageplanungs- und Beschaffungsprozesse zu vereinheitlichen. Zudem sollte Transparenz über alle internationalen Operationen hinweg erlangt werden, um globale Daten für Prognosen zu nutzen. Diese Ziele hat Altia nach dem Wechsel zu RELEX binnen eines Jahres erreicht.**

Altia produziert, bewirbt, importiert, exportiert und distribuiert alkoholische Getränke sowohl eigener Herstellung als auch internationaler Marken. Mit einem Nettoumsatz von EUR 500 Mio. pro Jahr und ca. 1100 Mitarbeitern ist Altia Branchenführer in Skandinavien und dem Baltikum.

## Herausforderungen und Ziele

Altia ist in diversen Territorien geschäftlich aktiv. Die größte Herausforderung liegt daher in seiner internationalen Geschäftstätigkeit: Um seine Effizienz zu steigern, musste der Konzern Arbeitsabläufe vereinheitlichen und seine Prognosegenauigkeit über globale Operationen hinweg verbessern.

**Altia** ist Produzent, Promoter, Importeur, Exporteur und Distributor von alkoholischen Getränken sowohl eigener Herstellung als auch internationaler Marken.

**GEGRÜNDET** 1999

**NETTOUMSATZ** EUR 500 Mio. p.a.

**MITARBEITER** 1100

**PRODUKTIONSSTÄTTEN** an 4 Standorten, Koskenkorva (Destillerie), Svendborg, Rajamäki und Tabasalu (Produktion und Abfüllung von Wein und stark alkoholischen Getränken)

**5 LOGISTIKZENTREN** Svendborg, Rajamäki, Tabasalu, Årsta und Riga

**ALTIA FÜHRTE RELEX** im Dezember 2012 in Finnland und Schweden ein und weitete seine Nutzung im Jahr 2104 auf Estland, Dänemark und Lettland aus.

**ALTIA**  
— YOUR 1<sup>ST</sup> CHOICE —

Ein Kernziel war die personelle Trennung von Beschaffungsplanung und Filialprognostizierung, da diese unterschiedliche Methoden und Fähigkeiten verlangen. Trotz dieser organisatorischen Umstellung sollten beide Prozesse möglichst nah beieinander in einem System verortet und mit den gleichen Tools nutzbar sein.

Zuvor hatte Altia SAPs MRP und E3 AWR für die Prognostizierung und Beschaffungsplanung verwendet. Diese wurden nun durch RELEX ersetzt.

### Ziele:

- ▶ einheitliche Prozesse und Praktiken für unterschiedliche Produktgruppen und Territorien
- ▶ Trennung von Filialprognostizierung und Beschaffungsplanung in separaten Teams mit dennoch einheitlichem Prozess
- ▶ erhöhte Automatisierung in der Planung
- ▶ präzisere systembasierte Prognosen und Beschaffungsvorschläge
- ▶ Möglichkeit des Fokus auf Ausnahmesituationen sowie besseres Ausnahmenmanagement
- ▶ vereinheitlichte Leistungskennzahlen (KPIs) und globaler Überblick über Prognosen
- ▶ verbesserter Servicegrad
- ▶ höhere Lagerumschlagshäufigkeit
- ▶ optimierte Beladung von Transporteinheiten auch bei Bestellung unterschiedlicher Produkte

### Implementierung des Projektes:

Die Implementierung von RELEX erfolgte in einem straffen Zeitplan. Der Rollout fand nur drei Monate nach Projektbeginn statt. Alle Anforderungen Altias an die Funktionalität wurden plangemäß realisiert, trotz ihres breiten Spektrums und des anspruchsvollen Zeitplans. Die Integration wurde mit Hilfe von Acandos Standard-SAP-Interface durchgeführt.

Im Dezember 2012 begann Altia seine Arbeit mit RELEX, zuerst in Finnland und Schweden. Binnen eines Monats startete die Implementierung mit Produkten zweier Hersteller. Innerhalb der nächsten drei Monate folgte der Rest des Sortiments, sowohl eigene Marken als auch solche von Zulieferern.

Im Januar 2014 wurde RELEX in Estland und später im selben Jahr in Dänemark und Lettland eingeführt.

„RELEX ist ein flexibler Partner für Prognostizierung und Supply Chain-Planung,“ so Altias Projektmanager Jussi Hy-

värinen. „RELEX fügt sich gut in die SAP-Umgebung ein, weswegen die Zusammenführung der Systeme schnell und effizient ablief.“

### Resultate:

Altia empfindet die Nutzung von RELEX als äußerst positiv sowohl die Benutzerfreundlichkeit als auch die Ergebnisse betreffend. Während des ersten Jahres:

- ▶ verbesserte sich die Prognosegenauigkeit in Finnland um durchschnittlich 9 Prozentpunkte
- ▶ reduzierten sich Sicherheitsbestände beträchtlich
- ▶ gingen Produktausverkäufe signifikant zurück
- ▶ RELEX' integriertes Reportingtool bietet nahezu in Echtzeit flexiblen Überblick über die Geschäftslage der Unternehmensgruppe auf jedem beliebigen Level (Filiale/Abteilung/Lagerhaus/Konzern etc.).

Altia profitiert besonders beim Ausnahmenmanagement von der Nutzung des RELEX-Systems: Basisprognosen und Beschaffungsvorschläge werden für alle Produkte automatisch kalkuliert. Darüber hinaus kann RELEX jedoch so konfiguriert werden, dass es sich bei der Datenanalyse auf Ausnahmen konzentriert. Ausnahmesituationen, bspw. Nachfragespitzen oder die Nachfrage bei besonderen Aktionen, markiert das System automatisch je nach nutzerdefiniertem Grenzwert. Dies vereinfacht und strafft das Ausnahmenmanagement unter Berücksichtigung der Unternehmensziele.

Das Feedback der Endnutzer zum RELEX-System war gut. Altias Nutzer freut besonders, dass sich die Benutzeroberfläche in RELEX so einfach und flexibel anpassen lässt. Sie müssen nicht alle Ansichten oder Reports sehen, die der Administrator definiert oder präkonfiguriert hat.

„Früher war die konzernweite Datensammlung und -analyse eine Herausforderung, die viel Zeit in Anspruch nahm“, so Altias Projektleiter Lauri Helin. „Das RELEX-System sammelt Informationen schnell und auf allen gewünschten Ebenen, sodass wir automatisierte Berichte für verschiedene Anforderungen erstellen können. So kann man zum Beispiel die Verkaufsprognosen verschiedener Länder einzeln, im Ganzen oder auf verschiedenen Ebenen darstellen.“

Künftig wird die Nutzung der RELEX-Nachfrageprognostizierung nach Norwegen und auf Altias Cognac-Handel ausgeweitet.

**RELEX LIEFERT ERGEBNISSE.** Unsere Kunden reduzieren typischerweise ihre Bestände um 30 %, erhöhen die Verfügbarkeit auf 98 % und mehr, reduzieren den Verderb um bis zu 40 % und steigern ihren Profit. Wir bieten ein risikoarmes Modell mit vereinbarten Kosten und ohne Kopplungsgeschäfte. Unser Geheimnis? Bahnbrechende Technologie in der Handelsplanung, die historische Daten in Echtzeit analysiert und Sie bei der Planung unterstützt; Nachfrageprognosen, Supply Chain-Analysen, automatische Disposition und vieles mehr. Sprechen Sie uns an! ▶ [info@relexsolutions.de](mailto:info@relexsolutions.de)