

Transmeri – en fallstudie

Oy Transmeri AB tillverkar, importerar och marknadsför välkända konsumentvaror såsom Chanel, Clinique, Weetabix, Roundup och OFF! i Finland och Baltikum. Transmeri är ett finskt familjeföretag med en lång erfarenhet av framgångsrika produktlanseringar och skapande av framstående marknadspositioner. År 2011 var omsättningen cirka 46 miljoner Euro. Företaget har ca 190 anställda.

Utmaningen och målen

Transmeris största utmaning var att skapa tillförlitliga säljprognoser. Prognosnoggrannheten varierade kraftigt och prognoserna gjordes till stor del helt manuellt. Prognostiseringsprocessen var arbetsdryg och prognosfelen skapade extra arbete och tröghet i leveranskedjan. Detta, i sin tur, ledde till onödiga fördröjningar i produktionen.

Transmeri ställde som mål att öka prognosnoggrannheten och samtidigt automatisera processen så långt som möjligt, för att frigöra personalens tid för andra uppgifter. Inom inköp var målet att optimera säkerhetslagren för de slutprodukter och förpackningsmaterial som köps in samt att öka effektiviteten i anskaffningsprocessen genom att introducera automatiska orderförslag.

Lösningen

I samband med att RELEX lösning togs i bruk skapades också en ny process för sälj- och verksamhetsplanering. Genom att angripa både system och processer som en helhet, har Transmeri blivit avsevärt bättre på att prognostisera försäljningen. I praktiken byggdes både en ny prognosprocess, som bygger på matematisk prognostisering, och en ny modell för att beräkna orderförslag.

I systemintegrationen med Transmeris affärssystem utnyttjades Acanos SAP-standardpaket. Detta gjorde det möjligt att genomföra integrationen snabbt, trots projektets omfattning.

Projektets viktigaste resultat var rationaliseringen av arbetssätt inom hela företaget. En central förutsättning för detta var att förändringen förankrats hos personalen.

Transmeri

“RELEX system skapar enormt bra prognoser. Det är helt enkelt inte möjligt för en människa att skapa prognoser med en så hög noggrannhet och så snabbt, utan systemstöd.

Pasi Berggen
Produktions- och logistikdirektör
Transmeri Oy

Resultat

Transmeri tog RELEX prognosystem i bruk i juni 2012. Redan under de första månaderna kunde Transmeri se fördelarna med det nya systemet i form av smidigare arbetsprocesser, en mera effektiv användning av personalens tid, samt i form av en ökad prognosnoggrannhet.

- RELEX prognosystem tillhandahåller ett utmärkt stöd för säljplanering och stöder den eftersträvade ansvarsuppdelningen mellan logistik och marknadsföring.
- Transmeri har konstaterat att systemet utgör ett väldigt flexibelt verktyg.
- De genomförda processförändringarna har resulterat i en markant högre prognosnoggrannhet samtidigt som endast en mycket liten andel av prognoserna behöver justeras manuellt. Detta medför ett bättre resultat och ger medarbetare tid över för viktigare uppgifter.
- 95 % av prognoserna skapas helt matematiskt.
- Noggrannheten för de matematiska prognoserna är 10 procentenheter högre än för de prognoser som justeras manuellt.

Kunden är nöjd med implementeringen av RELEX lösning

”RELEX system skapar enormt bra prognoser. Det är helt enkelt inte möjligt för en människa att skapa prognoser med en så hög noggrannhet och så snabbt, utan systemstöd. En viktig orsak till den förbättrade prognosnoggrannheten är också att personalen verkligen ställt sig bakom förändringen”, berättar Pasi Berggren, produktions- och logistikdirektör vid Transmeri.