

ATRIA



Atria tog i bruk RELEX lösning för att uppnå effektivare och noggrannare prognostisering och planering av efterfrågan. Med hjälp av RELEX har Atria lyckats öka sin styrnoggrannhet med sex procentenheter.

Utmaningar och mål

LEVERANSKEDJAN FÖR KÖTTPRODUKTER är utmanande. Uppfödningen av djuren styr kött råvarornas anskaffningscykel och ledtiderna varierar från ca 18 veckor upp till 3 år. Kött råvaran utgör också den största delen av kostnaderna för slutprodukten, vilket innebär att noggrann och långsiktig planering är ett måste för att säkerställa bästa möjliga balans mellan tillgång på kött råvaror, produktionskapacitet och försäljning. I och med att slutprodukternas hållbarhet är kort, krävs också mycket noggranna prognoser på dagsnivå för att styra produktionen, garantera en hög tillgänglighet och minimera svinn.

Före Atria tog i bruk RELEX lösning, hade företaget byggt upp skraddarsydda system för prognostisering och planering på kort och på lång sikt.

Atria Oyj

Atria är en av de största leverantörerna av köttprodukter i Finland och ett av de ledande livsmedelsföretagen i Norden, Ryssland och Baltikum. I Atrias kundkrets ingår dagligvaruhandeln, storkök samt livsmedelsindustrin.

OMSÄTTNING € 1 411 miljoner

PERSONAL 4668

AFFÄRSSYSTEM Infor M3 (f.d. Movex) , som RELEX integrerades med

RELEX lösning används för prognostisering av alla de ca 1000 produkter som tillverkas i Finland

För Atria, såsom för de flesta andra livsmedelsleverantörer, utgjorde olika specialsituationer - kunddrivna kampanjer, detaljhandelns listningsbeslut, produktlanseringar samt säsongsbunden efterfrågan - den största utmaningen ur ett prognosperspektiv. Helhetsplaneringen komplicerades också av storköskundernas ibland väldigt höga efterfrågetoppar, speciellt då de sammanföll med säsonger.

ATRIA SATTE UPP FÖLJANDE MÅL för effektiviseringen av sin prognostiseringsprocess

- ▶ Kort- och långtidsprognostisering ska ingå i samma enhetliga process och genomföras i samma system.
- ▶ Effektivisering av prognostiseringen med hjälp av kvantitativa prognosmodeller.
- ▶ Bättre systemstöd för att hantera och analysera kampanjer, kundernas listningsbeslut och säsongsvolymer.

RELEX lösning och införande

EFTER ATT HA KARTLAGT FLERA OLIKA ALTERNATIV, valde Atria RELEX prognoslösning. Atrias direktör för styrning av leveranskedjan, Jaakko Takala, beskriver valet: "RELEX prognoslösning passade precis våra behov. Vi var speciellt nöjda med att systemet utgjorde en färdig helhet med genomtänkta och testade arbetsflöden för både prognostisering av basefterfrågan samt hanteringen av specialsituationer på ett användarvänligt sätt. Det var klart att vi med RELEX hjälp kunde öka planeringsnoggrannheten och dessutom göra processerna mera strömlinjeformade."

Med hjälp av RELEX statistiska prognosmodeller har Atria kunnat föra ned prognostiseringen på kundkedjenivå och samtidigt beakta de skillnader i leveransvolymer som uppstår under olika veckodagar. Prognoserna beräknas kontinuerligt på en kundkedja-produktnivå för ett och ett halvt år framåt. Genom att summera prognoserna till en planeringsgruppsnivå producerar man information för den långsiktiga materialplaneringen. Takala kommenterar: "De statistiska prognosmodellerna producerar noggrannare prognoser för den normala efterfrågan än vad människor klarar av."

Information om våra kunders planerade kampanjer och listningar läses direkt in i systemet med hjälp av automatiska dataöverföringsgränssnitt. "I tillägg till ett planeringsverktyg, fick vi i och med införandet av RELEX också ett datalager, där vi enkelt kan analysera kundernas tidigare kampanjer och deras inverkan på försäljningen. Detta ger oss värdefull information för planeringen av framtida kampan-

jer" fortsätter Takala. Vid styrningen av säsonger är tillgången till information om kundernas förhandsbeställningar och listningar ytterst väsentligt.

Efter att den tekniska implementeringen genomförts, flyttades planeringsprocessen över till RELEX system en kundgrupp i taget. "Implementeringen och integrationen utgjorde ingen större utmaning. Personligen var jag till och med lite överraskad över hur bra allting gick på basen av tidigare erfarenheter av IT-projekt" kommenterar Takala implementeringen.

RESULTAT

Prognosnoggrannheten har ökat med

6 procentenheter

Den volymvägda prognosnoggrannheten på veckonivå är

90%+

Andra uppnådda fördelar:

- ▶ Prognoserna håller en jämnare kvalitet. Tidigare orsakade enstaka stora prognosfel problem i produktionsplaneringen.
- ▶ Med hjälp av statistiska prognosmodeller har prognosprocessen blivit effektivare och Atria har kunnat föra ned prognostiseringen till kundkedjenivå, vilket stöder planeringen av kundspecifika kampanjer och hanteringen av kundkedjornas listningsbeslut.
- ▶ Med hjälp av systemet kan man smidigt analysera vilken effekt kampanjer och listningsbeslut haft på efterfrågan.
- ▶ Planeringen både på kort sikt samt på lång sikt byggs på samma prognoser och görs i samma system.
- ▶ Statistisk prognostisering frigör tid för planering av specialsituationer.

I samband med införandet av RELEX har prognostiseringen inom Atria centraliserats till ett kompetent planeringsteam. På detta sett har även processen utvecklats och blivit lättare att leda samt vidareutveckla.

Ett utvecklingsområde har varit att gå över till rullande planering, som också utgör grunden för säljbudgeten. "Noggranna prognoser på kundkedjenivå kommer att göra det möjligt för oss att snabbare bedöma hur vi ligger till i jämförelse med säljmålen och kunna rikta korrigerande åtgärder effektivare" kommenterar Teemu Pitkänen, försäljningsdirektör på Atria.