

LUMENE

RELEX' FLEXIBLES SCM-SYSTEM ÜBERZEUGT LUMENE



RELEX konnte Lumene helfen, Absatzprognosen zu verbessern und die Prozesseffizienz seiner Absatz- und Vertriebsplanung (S&OP) zu steigern. Diese Partnerschaft brachte Lumene ein vielseitiges Werkzeug für die Absatzplanung, das bemerkenswerte Fortschritte in zahlreichen Bereichen erzielt hat – z. B. mehr Prozesstransparenz und verbesserte Kampagnenvorbereitung.

Ausgangspunkt und Ziele

LUMENES ZIEL war, die Nachfrageplanung für Produktion und Lieferkette effizienter mit der gesamten Unternehmensplanung zu integrieren. Die Implementierung der RELEX-Lösung war zudem Teil eines Projektes, um die Transparenz in der Lieferkette verbessern.

„Die Weiterentwicklung unseres S&OP-Prozesses hatte in 2013 begonnen und lief in all unseren Hauptmärkten gut. Wir kamen jedoch an einen Punkt, an dem ein Upgrade unseres Planungssystems erforderlich war, um die Ziele unseres Planungsprozesses zu erreichen. Das alte System war am Ende seines Lebenszyklus und wir hatten das Gefühl, dass RELEX uns genau das bieten konnte, was wir brauchten“, so Elina Haavisto, Head of Business Control and Planning bei Lumene.

Lumene

Führender Hersteller von Hautpflege- und Kosmetikprodukten in Finnland

GEGRÜNDET 1948

ÜBER 500 MITARBEITER

CA. DIE HÄLFTE DES UMSATZES stammt aus Finnland, der Rest aus den USA, Russland und Skandinavien

PRODUKTION UND ZENTRALLAGER in Finnland, zusätzliche Lager in Russland und den USA

SORTIMENT: über 1700 Produktlinien in verschiedenen Lebenszyklusphasen (Stand: 2014)

LUMENE
FINLAND

Lumene erwartete nicht, dass RELEX alle erforderlichen Funktionalitäten „out of the box“ liefern würde. Doch das System schien eine exzellente Plattform für die fortlaufende Entwicklung zu bieten. Zudem erkannte Lumene schnell, dass RELEX bereit war, sein System weiter zu entwickeln, um alle Anforderungen zu erfüllen.

Um langfristig Überblick zu bewahren und die langen Vorlaufzeiten in Produktion und Supply Chain zu bewältigen, plant Lumene seinen Vertrieb 16 Monate im Voraus. RELEX bietet Lumene mehr Flexibilität und hilft z. B. produkt- oder kundenspezifische Planungsparameter und Zeitrahmen zu definieren. So werden die Vertriebsprognosen im Rahmen gegebener Lieferzeiten und Lagerverfügbarkeiten flexibler verwaltet und besser koordiniert.

Mit der neuen Lösung hat sich das Management von kundenspezifischen Sortimenten und Produkten in verschiedenen Lebenszyklusphasen deutlich verbessert. Auch die Integration von Vertriebsplänen, Produktionsplanung und MRP (in SAP R/3) ist während des Projektes entwickelt und automatisiert worden.

RELEX-Implementierung erreichte alle Ziele

DIE ERSTE PROJEKTPHASE begann im September 2014 mit den Betrieben in Finnland, Schweden, den USA und mit den Distributionsmärkten. Lumene setzte das Projekt gemeinsam mit Cutrin um, einem Haarpflegeunternehmen desselben Konzerns.

Lumene und Cutrin haben ähnliche Betriebsmodelle und Systemarchitekturen. RELEX' agiles System und Projektmodell ermöglichten eine reibungslose Implementierung beider Lösungen in einem Projekt. Sie basieren auf gleichen Prinzipien, sind aber betriebspezifisch konfiguriert.

Das Lumene-Projekt erforderte viel maßgeschneiderte Systementwicklung und die Erstellung neuer Funktionalitäten. Anfang 2015 waren das System und die Integrationen bereit für intensives Testen und Anwendertrainings. Der Go-live fand im März 2015 statt.

„RELEX ist eine unglaublich flexible und benutzerfreundliche Lösung“, sagt Lumenes Projektmanagerin, Lise Tammivaara. „Das Projekt wurde pünktlich und ohne Budgetüberschreitung umgesetzt. Unsere Partnerschaft mit dem RELEX-Projektteam funktionierte während des gesamten Projektes hervorragend.“

“ Das stets offene Ohr des RELEX-Teams und sein Verständnis unserer Bedürfnisse waren außergewöhnlich. Wir haben fast alle unsere Ziele erreicht, mit nur kleinen Kompromissen.

Elina Haavisto
Head of Business Control and Planning, Lumene

Schnelle Resultate überraschten Lumene

LUMENE VERFÜGT nun über ein umfassendes Tool für die Vertriebsplanung. Die Dateien, die von und zu RELEX übertragen werden, werden täglich synchronisiert. So sind die jeweils aktuellsten Daten im Berichtssystem und können in der Bedarfsplanung und im Vertrieb effizient genutzt werden. Die Transparenz in der gesamten Lieferkette hat sich erhöht. Zahlen sind leicht zugänglich und alle Stakeholder können die Basis- und Kampagnenprognosen sowohl in Mengen als auch in Werten einsehen.

Wie bei vielen FMCG-Herstellern (Fast Moving Consumer Goods) ist Lumenes Umsatz stark von Kampagnen getrieben. In deren Planung spielen Key Account Manager eine zentrale Rolle. Im alten System waren die Terminierung und Änderungen fehleranfällig und kompliziert. Während des Projektes passte RELEX seine Kampagnenplanung an Lumenes spezielle Anforderungen an. „Die kontinuierliche Entwicklung der RELEX-Lösung für die spezifischen Bedürfnisse individueller Kunden ist ein zentraler Bestandteil unseres Angebots“, erklärt Tuomo Pesonen, COO bei RELEX.

“ RELEX ist eine unglaublich flexible und benutzerfreundliche Lösung. Das Projekt wurde pünktlich und ohne Budgetüberschreitung umgesetzt. Unsere Partnerschaft mit dem RELEX-Projektteam funktionierte hervorragend.

Lise Tammivaara
Projektmanagerin, Lumene

Nächste Schritte

LUMENE IST SEHR ZUFRIEDEN mit der RELEX-Lösung und dem agilen Implementierungsprozess. „Wir hatten eine klare Vision, wie wir unsere Planung entwickeln wollten“, sagt Elina Haavisto. „Das hat uns bei der Entscheidungsfindung und Zielsetzung geholfen. Das stets offene Ohr des RELEX-Teams und sein Verständnis unserer Bedürfnisse waren außergewöhnlich. Wir haben fast alle unsere Ziele erreicht, mit nur kleinen Kompromissen“, schließt Haavisto.

Die Implementierung der Tools für die Vertriebsplanung und den Lagernachschub wird gerade in Lumenes russischem Tochterunternehmen vorgenommen, der Go-live ist für Oktober 2015 geplant. In den kommenden Monaten will Lumene die Transparenz seiner Betriebsplanung in der ganzen Kette weiter verbessern. Zudem sollen repetitive und arbeitsintensive Aufgaben automatisiert und Prozesse weiter optimiert werden.