

LUMENE

SKRÄDDARSYDDA LÖSNINGAR ÖVERTYGADE LUMENE



RELEX har tillsammans med Lumene utvecklat Lumenes försäljningsprognoser och hjälpt dem effektivisera sälj- och verksamhetsplaneringen. Lumene har nu ett heltäckande verktyg för säljplanering som hjälpt dem att avsevärt förbättra flera områden i verksamheten. Med RELEX lösning har Lumene bland annat ökat synligheten inom leveranskedjan och förbättrat förmågan att planera och styra kampanjer.

Bakgrunden och målet med samarbetet

LUMENE HADE SOM MÅL att kombinera planeringen av efterfrågan med den heltäckande verksamhetsplaneringen, för att mer effektivt stöda produktionen och leveranskedjan. Målet var också att förbättra synligheten inom hela leveranskedjan, ett mål som RELEX lösning snabbt uppfyllde.

”Vi började med att utveckla våra processer för sälj- och verksamhetsplaneringen redan 2013 och det fungerade väldigt bra på våra huvudmarknader. För att nå de uppsatta målen vi hade för planeringsprocessen insåg vi ändå att vi också måste uppdatera planeringssystemet. Det gamla systemet var föråldrat och vi kände att RELEX kunde erbjuda oss exakt det vi behövde,” säger Elina Haavisto, Head of Business Control and Planning på Lumene.

Lumene

Finlands ledande tillverkare av hudvårdsprodukter och kosmetika

GRUNDAT 1948

ÖVER 500 ANSTÄLLDA

RUNT HÄLFTEN AV OMSÄTTNINGEN kommer från Finland, resten från USA, Ryssland och Skandinavien

PRODUKTIONEN OCH CENTRALLAGRET finns i Finland, övriga lager finns i Ryssland och USA

PRODUKTSORTIMENTET består av över 1 700 artiklar i olika livscykel faser (år 2014)

LUMENE
FINLAND

Lumene förväntade sig inte att RELEX direkt skulle erbjuda alla de funktioner som krävdes, men då det blev klart att systemet fungerade som en utmärkt plattform för vidareutveckling av lösningar, insåg Lumene att RELEX flexibelt kunde anpassas enligt de egna behoven och kraven.

För att skapa långsiktig synlighet inom produktion och leveranskedjan, samt hantera långa ledtider, planerar Lumene sin försäljning 16 månader i förväg. RELEX lösning ger Lumene mer flexibilitet och gör det möjligt att bland annat definiera produkt- och kundspecifika parametrar samt tidsbegränsningar i planeringen. På det här sättet kan försäljningsprognoserna anpassas och hanteras mer flexibelt och enhetligt samt ta i beaktande ledtider och lagertillgänglighet.

I det nya systemet förbättrades både styrningen av kundspecifika produktsortiment och hanteringen av produkter i olika livcykelfaser avsevärt. Även integrationen av säljplaneringen med produktionsplaneringen och MRP (i SAP R/3) utvecklades och automatiserades under projektets gång

RELEX uppfyllde målen

PROJEKTETS FÖRSTA FAS började i september 2014 med fokus på Lumenes verksamhet i Finland, Sverige, USA och hela distributionsmarknaden. Lumene genomförde projektet tillsammans med Cutrin, ett företag med professionella hårvårdsprodukter, som ingår i samma koncern. Lumene och Cutrin har liknande verksamhetsmodeller och systemarkitektur, vilket gjorde att RELEX flexibla system och projektmodell lätt kunde tillämpas för de båda organisationerna i ett och samma projekt. Resultatet gav organisationerna ett eget system som baseras på samma grundprinciper, trots att systemet ändå bygger på verksamheternas enskilda krav.

Lumenes projekt krävde flera skräddarsydda systemutvecklingar och nya funktioner. I början av 2015 testades systemet och integrationen intensivt, även slutanvändarna utbildades. Den slutliga utrullningen skedde under mars 2015.

”RELEX är en otroligt flexibel och användarvänlig lösning,” säger Lumenes Project Manager Lipe Tammivaara. ”Projektet implementerades inom både den uppsatta tidsramen och budgeten. Vårt samarbete med RELEX projektgrupp fungerade otroligt bra under hela projektets gång.”

“ Det var fantastiskt att se hur RELEX-teamet lyssnade på oss och förstod våra behov. Vi uppnådde praktiskt taget alla våra mål med endast några få kompromisser.

Elina Haavisto
Head of Business Control and Planning, Lumene

De snabba resultaten överraskade Lumene

LUMENE HAR NU ETT HELTÄCKANDE VERKTYG för säljplanering. Den data som läggs in och laddas ner från systemet synkroniseras dagligen och försäkras på så sätt att rätt information effektivt kan överföras till rapporteringssystemet. På det här sättet kan informationen användas vid försäljning och planering av efterfrågan, vilket ökat synligheten i hela leveranskedjan. Lumene kan nu enkelt ta fram siffror och klargöra riktlinjer samt kampanjer för sina intressenter, vilket utmärker sig både i form av produktkvalitet och värde.

I likhet med många andra tillverkare av dagligvaror, är Lumenes försäljning mycket kampanjdriven. De kundansvariga har en central roll i planeringen av kampanjerna. I det gamla planeringssystemet var det svårt att planera tidtabeller och att göra ändringar i kampanjerna. Dessutom fanns det också risk för fel. Under projektets gång utvecklade RELEX ett skräddarsytt system för att möta Lumenes behov gällande planering av kampanjer. ”Kontinuerlig utveckling av RELEX system för att möta den individuella kundens behov är en av de grundläggande delarna i våra kundsamarbeten.” säger Tuomo Pesonen, COO på RELEX.

“ RELEX är en otroligt flexibel och användarvänlig lösning. Projektet implementerades inom projektets tidsram och budget. Vårt samarbete med RELEX projektgrupp fungerade otroligt bra under hela projektet.

Lipe Tammivaara
Project Manager, Lumene

Följande steg

LUMENE ÄR MYCKET NÖJDA med både RELEX lösning och den smidiga implementeringen som kunde anpassas enligt företagets behov. ”Vi hade en klar vision över hur vi ville utveckla vår planering.” säger Elina Haavisto. ”Det hjälpte oss i våra målsättningar och våra beslut. Det var fantastiskt att se hur RELEX-teamet lyssnade på oss och förstod våra behov. Vi uppnådde praktiskt taget alla våra mål med endast några få kompromisser.” säger hon.

Implementeringen av RELEX lösning inom både säljplanering och varupåfyllning pågår nu i Lumenes ryska dotterbolag med målet att slutföra projektet i oktober 2015. Lumene kommer att fortsätta förbättra synligheten och kontinuiteten inom sin verksamhetsplanering i hela leveranskedjan. Målet är också att automatisera rutiner och tidskrävande arbetsuppgifter samt att effektivisera de interna processerna ännu mer än tidigare.