

# NYHETSBREV

## Nästa möte

Nästa möte med CeLIT är den 2 mars på Campus Helsingborg.

Mer information kommer!

Anmälan sker på [www.celit.nu](http://www.celit.nu)

## CeLIT

CeLIT, Centrum för Logistik och IT, vill öka konkurrenskraften genom nätverkande. Föreningen har medlemmar från både näringsliv, offentlig sektor och akademi. Genom regelbundna nätverksträffar vill man stärka regionens gemensamma attraktivitet och konkurrenskraft samtidigt som föreningens medlemmar kommer varandra närmre.

Bli medlem du också! -  
[www.celit.nu](http://www.celit.nu)

CeLIT, Campus Helsingborg  
Box 882, 251 08 Helsingborg  
[info@celit.nu](mailto:info@celit.nu)  
Tel. 0702-07 43 44



## YVES ROCHER

### Frukostmöte hos Yves Rocher

Måndagen den 2 februari var vi på besök hos Yves Rocher i deras nordiska huvudkontor, beläget i Helsingborg. Marianne och Mats berättade om företaget och deras logistikarbete. Yves Rocher startades upp 1959 i La Gacilly i Bretagne, Frankrike. Sen dess tillverkar de skönhetsprodukter med största respekt för naturen och växtriket.

Företaget har full kontroll över produkterna och de äger själva hela kedjan. I La Gacilly odlar man ekologiska växter som används till produkterna och ytterligare växter odlas runt om i världen där klimatet tillåter för dem. De har egna forskare, tillverkar produkterna själva och distribuerar dem själv. Företaget har de senaste tio åren fokuserat på att öka effektiviteten och få ner sina kostnader. Effektiviteten i lagret fick de upp genom att implementera röststyrd plockning och genom ett bonussystem motiverar de sina anställda att arbeta så effektivt som möjligt.

Yves Rocher säljer produkter genom butiker, postorder, e-handel och även en del genom home-party. De är starka inom postorder där fördelen är att de i förväg vet ungefär vilka produkter kunderna kommer att köpa, vilket är de produkter på kampanj eller förstasidorna. E-handeln däremot har gjort logistiken mer komplex eftersom kunden får en bredare syn på sortimentet. Yves Rocher kan därför inte på samma sätt räkna ut vad internetkunderna kommer beställa för produkter. Till skillnad från postordern har internetkunderna en större spridning i vilka artiklar som beställs.

Vi avslutade med att gå ner och titta på företagets plockhall och lager vilket var väldigt intressant att få se.

Tack till Marianne och Mats för ett trevligt frukostmöte!

/Cecilia Boklund