

# Effektivare varupåfyllning

## Utmaning

Rautakesko är Finlands ledande och Europas femte största företag i järnhandelsbranschen. Rautakesko har under 2000-talet utvecklats till en internationell expert inom järnhandel. Samtidigt har företagets varuflöden blivit mera komplexa och behovet av en effektiv materialstyrning har ökat kraftigt.

Inköpsansvaret vid den finska partihandeln var tidigare uppdelat efter varukategori, vilket försvårade en utveckling av varupåfyllningsprocessen. Detta tillsammans med ett otillräckligt systemstöd ledde till att varupåfyllningsprocessen inte var tillräckligt effektiv.

Rautakeskos målsättning var att höja varupåfyllningens automationsgrad samt att öka precisionen i lagerstyrningen. En del av målsättningen var också att minska lagervärdet och att säkerställa en god tillgänglighet.

## Lösning

För att uppnå en effektivare styrning av materialflödet startade Rautakesko ett internationellt projekt med syfte att omstrukturera processerna för varupåfyllning både vid företagets centrallager och i dess butiker.

Som en del av projektet tog Rautakesko i bruk RELEX lösning för automatisk varupåfyllning. Man jämförde olika leverantörer, men det var RELEX gedigna kunskaper om parti- och detaljhandels processer tillsammans med dess förmåga att ta fram lösningar som verkligen stödjer affärsverksamhet som avgjorde.

På grund av projektets omfattning, har det delats upp i flera delar. Projektet inleddes i slutet av år 2008 med en omstrukturering av varupåfyllningsprocessen vid Rautakeskos finska partihandel.



Olli Salmivaara  
Logistikdirektör, Rautakesko



## Utgångsläget

Varupåfyllningen vid Rautakeskos finska partihandel sköttes tidigare av de produktansvariga. Uppdelning av inköpsansvaret enligt varukategori syntes också i användningen av stödverktyg: såväl Excel och SAP som Logistisar användes.

Rautakeskos logistikdirektör Olli Salmivaara konstaterar om utgångsläget: "Det decentraliserade inköpsansvaret och ett otillräckligt systemstöd gav upphov till en situation där varupåfyllningen krävde en massa tid samtidigt som resultaten, speciellt lageromsättningen, inte motsvarade förväntningarna. Det var också svårt att vidareutveckla varupåfyllningsprocessen och det stod klart att inga verkliga framsteg längre kunde uppnås med de gamla verksamhetsmodellerna och verktygen."

## Kartläggning som stöd för beslutsfattandet

Det första steget i förnyandet av Rautakeskos varupåfyllningsprocess utgjordes av ett kartläggningsprojekt som genomfördes av RELEX. Projektet resulterade i en tillförlitlig uppskattning av de resultat som Rautakesko kunde förvänta sig av omstruktureringen.

Olli Salmivaara lovordar projektet:

"Kartläggningen gav oss en tydlig bild av vår process i utgångsläget, dess svaga punkter och möjligheterna att effektivisera den. Eftersom vi redan tidigare utnyttjat orderautomatik för inköp, ville vi ha konkreta fakta på de ytterligare fördelar som det nya systemet och den nya processen skulle tillföra. För kartläggningen skapades en simuleringsmodell, som på basen av vår egna data visade hur den nya processen skulle komma att fungera i praktiken. Med hjälp av kartläggningen kunde vi säkerställa att omstruktureringen verkligen skulle leda till de resultat vi ville uppnå."

## Resultat

### Betydande organisationsförändring

Som en väsentlig del av omstruktureringen av varupåfyllningsprocessen beslutade man vid Rautakesko att centralisera inköpsansvaret till ett team.

"I och med den nya varupåfyllningslösningen, RELEX Processor, blev det möjligt att centralisera inköpsansvaret. Centraliseringen sågs som en möjlighet att öka kunnandet hos det team som ansvarar för varupåfyllningen och att förbättra effektiviteten. Diskussioner med RELEX andra kunder förstärkte vår uppfattning om fördelarna med att centralisera", konstaterar Olli Salmivaara.

### Lösningen i bruk inom utsatt tid

Då varupåfyllningssystemet RELEX Processor togs i bruk, integrerades lösningen med Rautakeskos affärssystem

**"I och med den nya varupåfyllningslösningen, RELEX Processor, blev det möjligt att centralisera inköpsansvaret. Centraliseringen sågs som en möjlighet att öka kunnandet hos det team som ansvarar för varupåfyllningen och att förbättra effektiviteten."**

Olli Salmivaara  
Logistikdirektör, Rautakesko

SAP R/3. Integrationen löpte smidigt och RELEX Processor var i produktionsbruk inom tre månader. Hela ibrucktagandet tog sex månader.

## **Snabba resultat**

Konkreta resultat nåddes redan från första början och även automatiseringen av varupåfyllningen tog fart på allvar då alla medarbetare blivit bekanta med den nya organisationsmodellen. Rautakesko kunde snabbt automatisera en stor del av inköpsbeställningarna – cirka 90 % av orderraderna beställs idag automatiskt.

Salmivaara kommenterar: "Ibrucktagandet av RELEX' modell för samordnade beställningar hjälpte oss att ytterligare höja effektiviteten. En del av våra leverantörers volymer är mycket små, vilket tidigare ledde till att det gick orimligt mycket tid till att pussla ihop beställningar för att fylla en transportenhet eller uppnå en fastställd minimiorderkvantitet. Nu definierar systemet den rätta ordermängden och ordertidpunkten oavsett vilka restriktioner vi har kommit överens om med leverantören."

Omstrukturering av varupåfyllningsprocessen syns både som ökad effektivitet och som förbättrade resultat.

"Numera kräver varupåfylln ingen avsevärt mindre personal. Samtidigt syns den förbättrade styrprecisionen som sänkta lagernivåer. Detta är viktigt eftersom dagens utmanande ekonomiska läge påverkar byggbranschen kraftigt, vilket gjort att frigörandet av bundet kapital och förebyggandet av lagernedskrivningar idag betonas i ännu högre grad än tidigare" berättar Olli Salmivaara.

## **Återbetalningstid på ett par månader**

Enligt Olli Salmivaara handlar omstruktureringen av Rautakeskos varupåfyllningsprocess inte enbart om att införa ett nytt system, utan om en heltäckande utveckling av affärsverksamheten.

"RELEX har skött båda delarna av sin uppgift exemplariskt – tekniskt sett har lösningen fungerat väl. Samtidigt har vi haft en fortgående kontakt med RELEX experter gällande utvecklingen av verksamheten", kommenterar Salmivaara.

Rautakesko påminner om att utvecklingen av affärsverksamheten inte får glömmas bort under försämrade ekonomiska tider. Det är dock viktigt att välja rätt utvecklingsprojekt och att dimensionera projektet enligt företagets resurser.

"Återbetalningstiden på det här utvecklingsprojektet räknas i månader, inte år. Centrala förutsättningar för framgång har varit att målsättningarna motsvarat affärsverksamhetens behov samt ett lyckat val av samarbetspartner. Vi ser med tillit fram emot att i nästa fas av projektet ta itu med detaljhandelns varupåfyllning", konstaterar Olli Salmivaara.