

Case Suomalainen Kirjakauppa:

Effektivare butikspåfyllning och bättre tillgänglighet i hyllan

Suomalainen Kirjakauppa, den ledande bokhandelskedjan i Finland, har utnyttjat larmgränser som stöd för varupåfyllningen i sina butiker redan i över tio år.

År 2007 satte företaget som mål att avsevärt effektivera varupåfyllningen i butikerna för att ge butikspersonalen mera tid för försäljning och kundbetjäning. För att uppnå detta mål, behövdes en ny lösning för varupåfyllningen.

Efter att ha utvärderat flera alternativ, valde Suomalainen Kirjakauppa, genom kartläggnings- och pilotfaser, RELEX som sin samarbetspartner i utvecklingen av varupåfyllningen i butikerna.

Centrala utmaningar

- Stor omsättning av sortimentet
- Butiker av olika typ och storlek
- Hanteringen av säsongförsäljningen – julsäsongen utgör 20 % av den årliga försäljningen
- Beaktandet av butikernas hyllexponeringskrav i varupåfyllningen

Målsättningar

- Effektiverat arbete i butikerna och mera fokus på kundservice
- Förbättrad tillgänglighet i hyllan
- Minskat lagervärde
- Lägre logistikkostnader

Orsaker till valet av RELEX som partner

- En lämplig och kostnadseffektiv lösning för varupåfyllningen, som lämpar sig för hanteringen av ett väldigt stort antal artiklar
- Företagets kunnande om varupåfyllning inom specialvaruhandeln
- Företagets genuina intresse för att utveckla kundens affärsverksamhet

Suomalainen Kirjakauppa i korthet:

- Rautakirja Oy:s dotterbolag, en del av Sanoma-koncernen
- Omsättning år 2008 124 miljoner €
- 62 butiker
- 700 anställda

”RELEX har stor kunskap om varupåfyllningsprocessens och specialvaruhandelns särdrag.”

*Pekka Kuurne,
Logistikchef, Suomalainen Kirjakauppa*

Resultat

- Kontorsartiklarnas och de andra materialens tillgänglighet i hyllan har ökat från 91 % till 98 %,
- Pappershandeln lageromsättning har ökat med 16 %
- En enda person sköter varupåfyllningen för 600 000 kombinationer av artiklar och butiker
- Butiksarbetet har effektiviserats eftersom personalen inte längre behöver lägga ner tid på att göra beställningar



Bakgrund

Suomalainen Kirjakauppa tog sina första steg mot automatiserad butikspåfyllning redan i mitten av 90-talet. Varupåfyllningslösningen som togs i bruk då byggde på larmgränser och motsvarade inte längre företagets behov tio år senare. Företagets logistikchef Pekka Kuurne konstaterar: ”Vår dåvarande lösning gav inte tillräckligt bra resultat eftersom butikerna fortfarande måste hantera beställningar manuellt, speciellt i samband med säsonger och kampanjer. Dessutom var tillgängligheten i hyllan och lagervärdena i butikerna inte på en tillfredsställande nivå.” Som en del av en mer omfattande utveckling av affärsverksamheten, ville man fokusera butikspersonalens arbetsinsats i allt högre grad på försäljning och kundbetjäning.

Kartläggning och pilot före systembeslut

Förnyandet av butikernas varupåfyllningsprocess inleddes med ett kartläggningsprojekt som genomfördes av RELEX. Kartläggningsprojektet resulterade i en beskrivning av utgångsläget samt en tillförlitlig uppskattning av de resultat som Suomalainen Kirjakauppa kunde förvänta sig av utvecklingen av butikspåfyllningen. Kartläggningen genomfördes med hjälp av en simuleringsmodell, som på basen av Suomalainen Kirjakauppas egna systemdata visade hur den nya processen skulle komma att fungera i praktiken. Enligt Pekka Kuurne resulterade kartläggningen dels i en bra bild av varupåfyllningsprocessens utgångsläge och dess utvecklingspotential, dels i konkreta förslag på vilka prognos- och varupåfyllningsmodeller företaget skulle använda.

Kartläggningen åtföljdes av en pilot omfattande tre butiker. I piloten togs den varupåfyllningsprocess som definierats i kartläggningsprojektet i bruk med hjälp av varupåfyllningssystemet RELEX Processor. Både inverkan på butikernas nyckeltal och responsen från butikerna var positiva.

Systemet i bruk snabbare än planerat

Efter den lyckade piloten var det lätt för Suomalainen Kirjakauppa att inleda ett mer omfattande ibruktagningsprojekt tillsammans med RELEX. Ibruktagnandet delades upp i två faser, som båda omfattade cirka 30 butiker. Den första fasen av ibruktagnandet löpte så väl att Suomalainen Kirjakauppa beslöt sig för att tidigarelägga den andra

fasen med över fyra månader. På så sätt näst intill halverades tiden som man ursprungligen hade reserverat för ibruktagnandet.

Lyckad julhandel

En av de centrala målsättningarna för den nya butikspåfyllningslösningen var att framgångsrikt automatisera varupåfyllningen i samband med julhandeln. RELEX Processor -systemets prognosmodeller tar automatiskt efterfrågans säsongkaraktär i beaktande. Därtill skapades en helt ny prognosmodell för de svårprognostiserade nya produkterna. På så sätt kunde varupåfyllningen automatiseras utan att tumma på tillgängligheten.

Konkreta resultat snabbt

Enligt Pekka Kuurne ledde ibruktagnandet av RELEX' lösning till mätbara resultat från första början. Tillgängligheten i hyllan förbättrades med hela 7 procentenheter samtidigt som lageromsättningen ökade med 16 %. Samtidigt har tiden som används på beställande i butikerna minimerats – beställandets automationsgrad steg genast till 98 % för de artiklar som ingår i butikernas sortiment. Idag sköts alla butikers varupåfyllning av en enda logistikplanerare, som granskar beställningsförslagen.

RELEX som partner

Pekka Kuurne rekommenderar RELEX som partner i utvecklingen av varupåfyllningsprocessen. ”RELEX har stor kunskap om varupåfyllningsprocessens och specialvaruhandelns särdrag. Därmed är det naturligt att deras varupåfyllningslösning lämpar sig väl för våra behov. Beslutsfattandet underlättades av RELEX' servicehelhet som är uppdelad i faser, vilket gör det möjligt att gå framåt på ett logiskt sätt, ett steg i taget. Dessutom har RELEX' genuina intresse för utvecklandet av kundens affärsverksamhet syns även efter projektet – den aktiva utvecklingen och samarbetet har fortsatt”, summerar Kuurne.