

Smartbox Group implementerer RELEX for å øke salg og øke effektiviteten globalt

Helsinki, november 2016. Smartbox Group, global markedsleder og Europas ledende leverandør av opplevelsesgaver, har valgt RELEX for planlegging og styring av sin forsyningskjede. Gjennom bedre prognostisering, automatisk varepåfylling, kampanjestyring og lageroptimering på butikknivå vil RELEX hjelpe Smartbox i sin globale vekst.

RELEX vil erstatte selskapets eksisterende prosesser og styrke vareforsyningen ved å håndtere risikoaspekt som har oppstått med de foreldende prosessene, oppnå høyre tilgjengelighet, redusere antall forsendelser, minske risikoen for lagerbrist, redusere lagre og forbedre kundetilfredsheten.

I tillegg til dette vil Smartbox få støtte med prognostisering og varepåfylling for både sesonger, store salgstopper som for eksempel jul, samt håndtere et stort antall utsalgssteder. Utover dette vil RELEX' kraftfulle analyser og rapporteringsfunksjoner støtte introduksjoner og avviklinger av sesongprodukter gjennom å styrke integrasjonen mellom detaljhandlernes salgssteder og Smartbox' flere distribusjonssentere.

Smartbox Group driver en omnikanal-virksomhet gjennom sine egne butikker og nettbutikker, og har mer enn 10 000 utsalgssteder i Europa inkludert Storbritannia, Belgia, Nederland, Frankrike, Spania, Italia, Tyskland, Danmark, Sverige og Sveits. Selskapet har vokst betydelig gjennom organisk tilvekst og oppkjøp, noe som har forårsaket en mer kompleks forsyningskjede.

Per Brogaard, Chief Operations Officer i Smartbox Group kommenterer: «Dette er første gang vi har implementert en løsning for planlegging og styring av forsyningskjeden. Da vi fortsetter vår internasjonale ekspansjon og organiske tilvekst innser vi verdien av hva en fleksibel og innovativ teknologi kan tilføre for å fremgangsrikt styre vår forsyningskjede. Ved å optimere effektiviteten i prognostiseringen og den automatiske varepåfyllingen kommer tilgjengeligheten til å øke på et internasjonalt nivå. Med tanke på hvordan vi utfører bestillinger på butikknivå og håndterer lageret, var det viktig for oss å implementere et system som lar oss beholde den sentrale kontrollen over forsyningskjedens planlegging, samtidig som vi kan få detaljrik informasjon på butikknivå og for alle våre salgssteder».

«Grunnen til at vi valgte RELEX fremfor andre leverandører var at RELEX tok seg tid til å virkelig forstå vår virksomhet og hvordan vi arbeider. RELEX hadde en genuin interesse av å arbeide sammen med oss for å skape en fungerende løsning som skulle kunne møte våre unike krav. Dessuten er RELEX SaaS modell fleksibel og har lav risiko, noe som er viktig for oss. Samtidig gir den minnebaserte beregningsteknologien farten og

effektiviteten som trengs ved databehandling for at vi raskt skal få tilgang til informasjonen om vår produktportefolio».

«Akkurat som andre selskap med kraftig global vekst blir håndteringen av forsyningskjeden mer krevende», sier Mikko Kärkkäinen, Group CEO i RELEX Solutions. «Ved å effektivisere butikkprosessene og anvende avansert teknologi, kan selskap som Smartbox øke synligheten i hele forsyningskjeden. Dette kommer til å påvirke positivt på den operative effektiviteten, salget og kundelojaliteten».

For mer informasjon:

RELEX Solutions

Karoline Wiig

Marketing Norway

Telefon: +47 99 22 98 29

Epost: karoline.wiig@relexsolutions.no

Om Smartbox Group

Smartbox Group er leverandør og global markedsleder av opplevelsesgaver. Selskapet driver sin virksomhet i ti land samt en e-handel og har en ledende markedsandel i Europa.

Les mer: www.smartbox.com

Om RELEX Solutions

RELEX Solutions er Europas raskest voksende leverandør av integrerte forsyningskjedeløsninger til detaljhandelen, grossister og produsenter.

Selskapet ble etablert i 2005 for å løse de tøffeste utfordringene knyttet til etterspørselsprognostisering, lageroptimalisering og automatisert varepåfylling ved bruk av avansert teknologi. I dag leverer RELEX In-Memory-baserte database resultater mer enn 100 ganger raskere enn tradisjonelle systemer.

Etter oppkjøpet av Galleria RTS i 2016, tilbyr RELEX også automatiserte, kundeorienterte løsninger for kategori-optimalisering, space, sortiment og clustering. Verden rundt har ledende retailere og leverandører tatt i bruk RELEX for å redusere varelagre og svinn, booste hylletilgjengeligheten, og øke salg og marginer.

RELEX Solutions har mer enn 230 ansatte globalt.

Les mer: www.relexsolutions.no