

LØVENSKIOLD HANDEL VELGER RELEX FOR ØKT LØNNSOMHET OG REDUSERTE KOSTNADER

Løvenskiold Handel har inngått samarbeid med RELEX Solutions for å styrke planleggingen og styringen av sin forsyningskjede.

Oslo, 19. juni 2017. Løvenskiold Handel selger byggevarer gjennom Maxbo-kjeden som har en solid markedsposisjon med ca. 70 egneide og franchisedrevne byggevarehus og proffsentre. De ønsket en mer effektiv kjededrift, og samtidig kunne tilby innkjøpsstøtte til sine varehus. Hovedmålsettingen var en effektiv integrert løsning fra leverandør helt ut til varehusene. Dette ville gi varehusene et bedre beslutningsgrunnlag og en enklere prosess rundt varebestilling fra distribusjonslageret så vel som direkteleveranser fra leverandører. Etter en omfattende evalueringsprosess, falt valget på RELEX Solutions.

Implementering av RELEX vil foregå i to faser. I første fase genereres ordreforslag til Maxbo varehusene, deretter inkluderes innkjøpsprosessen inn til sentrallageret i fase to. Med det oppnår Løvenskiold Handel en integrert forsyningskjede, som vil gi økt varetilgjengelighet, samt bedre styring, kontroll og støtte for optimering i forsyningskjeden.

Jan Thore Brubak, Direktør for Utvikling og Vareforsyning i Løvenskiold Handel, ønsker å effektivisere manuelle bestillingsprosesser som i dag gjøres med håndterminal i hvert enkelt varehus. Prosessene rundt de automatiske ordreforslagene fra RELEX vil bli håndtert av Løvenskiolds sentrale innkjøpsteam. I tillegg til økt varetilgjengelighet, vil dette frigjøre tid til andre verdiskapende oppgaver. Våre medarbeidere i varehus vil nå i økt grad kunne fokusere på beholdningskontroll, aktiv kundebehandling og salgsfremmende tiltak for økt lønnsomhet.

Ida Myran, Business Manager i RELEX, er glad for at RELEX er Løvenskiold Handels foretrukne samarbeidspartner: «En felles plattform vil gi organisasjonen viktig styringsstøtte og beslutningsverktøy, og RELEX' avanserte kampanje- og sesongprognoser vil tilføre stor verdi for Løvenskiold Handel», sier hun.

Brubak er svært fornøyd med at implementeringsprosjektet nå er startet. «Vi søker alltid forbedring og nyskapning for selskapet og vi er sikre på at RELEX vil bidra med nettopp dette. Både RELEX-teamet og systemet er svært fremtidsfokusert, der innovasjon og stadig forbedring er viktige stikkord. Dette gjør oss trygge på at valget passer vår langsiktige strategi», avslutter Brubak.

Om Løvenskiold Handel

Løvenskiold Handel er Løvenskiold-konsernets største virksomhetsområde, og eier og driver bo- og byggevarekjeden MAXBO. Kjeden har en solid markedsposisjon med ca. 70 egneide og franchisedrevne byggevarehus og proffsentre, fordelt på konseptene MAXBO, MAXBO Stormarked og MAXBO Proff. MAXBO har sitt historiske utgangspunkt i byggevareutsalget som har holdt til på Vækerø siden 1973.

Løvenskiold Handels sentrale distribusjonsanlegg på Fossum i Bærum, betjener både egne og flere eksterne kjeder, og er blant Norges mest moderne og effektive lager, med et samlet lagerareal på 21.000 m².

Mer informasjon: <http://lovenskiold.no/lovenskiold-handel/>

Om RELEX Solutions

RELEX Solutions leverer imponerende resultater gjennom sine integrerte forsyningskjedeløsninger til detaljistkjeder, grossister og produsenter over hele verden.

Gjennom presise etterspørselsprognoser, automatisk varepåfylling, revolusjonerende space-planlegging og sortimentsoptimalisering, hjelper de sine samarbeidspartnere med bedre planlegging, mersalg og reduksjon av svinn og ukurans, også i forbindelse med store markedssvingninger, kampanjer og etterspørselsvariasjoner.

Med sin omfattende ekspertise og teknologi innen detaljhandel bygger de sterke, varige og prisvinnende partnerskap med sine kunder.

RELEX Solutions har kontorer i hele Europa og Nord-Amerika og opplever en raskt voksende kundegruppe bestående av internasjonale og ledende selskaper som Media Markt, WHSmith, Morrisons, AO.com, Coop Danmark og Rossmann.

Mer informasjon: www.relexsolutions.no