

KICKS ser över sina IT-system och väljer RELEX för varuförsörjning

RELEX ska förbättra tillgängligheten, minska lagernivåerna och vässa den strategiska planeringen.

Stockholm, 6 februari, 2018. KICKS, Nordens ledande kosmetik- och skönhetskedja har valt att samarbeta med RELEX för att ta varuförsörjningen till en ny nivå. RELEX lösning kommer att stödja kedjans e-handel och 250 butiker runt om i Sverige, Norge och Finland.

KICKS, som hanterar omkring 25 000 produktplatser och omsätter närmare 2 951 MSEK, använde tidigare sig av affärssystemets verktyg för prognostisering och varuförsörjning. När företaget granskade sina IT-system och ersatte affärssystemet med ett nytt, valde de att även ta in en speciallösning med fokus på prognostisering och varupåfyllning. RELEX kunde presentera en tydlig plan över implementering och utrullning, något som KICKS letade efter.

”RELEX imponerade med både sin teknologi och sina experter inom detaljhandelsplanering,” säger Katarina Pörn, Supply Chain Manager på KICKS. ”RELEX har gett oss ett effektivt verktyg för att kunna prognostisera kampanjer, säsonger och nya produktlanseringar. Vi kan prognostisera separat för butiker och för e-handeln, samt uppskatta prognosavvikelser, med liten risk för oväntade överraskningar i flödet.”

”RELEX kommer även att möjliggöra en långtidsplanering som vi tidigare inte haft möjlighet till. Detta kommer att säkerställa att våra leverantörer bättre kan möta våra behov samt hjälpa oss att upprätthålla en hög kundnöjdhet.”

KICKS’ huvudsakliga mål med projektet, är att öka försäljningen genom att försäkra en högre tillgänglighet i butikerna, samtidigt som lagernivåerna minskas för att frigöra kapital som i sin tur kan användas för återinvesteringar i affärsutvecklingen.

Mikael Wiklund, Sales Manager på RELEX, förväntar sig snabba resultat. ”RELEX’s lösningar har bevisat sig ge snabb inverkan,” säger han. ”Våra kunder gillar att de kan automatisera sina processer och integrera sin expertis i systemet för att anpassa systemet till just deras verksamhet. Systemet kan snabbt skapa rapporter och flaggar undantagssituationer, vilket sparar planerarna tid och möjliggör att de kan fokusera på de arbetsuppgifter som verkligen kräver deras kunskap och erfarenhet – det har bevisat sig vara en effektiv metod för att uppnå resultat som ger avkastning på investeringen inom loppet av bara några veckor, inte månader.”

För mer information:

Niclas Lindfors

Marketing and Communications, RELEX Solutions

Telefon: +358 400 660 556

Epost: niclas.lindfors@relexsolutions.com**Om KICKS**

KICKS är Nordens ledande skönhetskedja som erbjuder ett helhetskoncept inom makeup, doft, hudvård och hårvård. Med välutbildade skönhetsexperter i 250 butiker i Sverige, Norge och Finland och en modern omnikanalslösning, där fysisk butik och e-handeln är integrerat, erbjuder KICKS personliga och inspirerande skönhetsjänster och runt 25 000 produkter från 300 varumärken. KICKS är en del av Axel Johnson-koncernen.

Mer information: www.kicks.se**Om RELEX**

RELEX Solutions stödjer detaljhandelsföretag i att förbättra deras konkurrenskraft genom lokal sortimentsstyrning, effektiv varuplacering, noggranna prognoser och varupåfyllning, och optimerad personalplanering. Våra SaaS-lösningar ger snabb avkastning på investeringen och kan användas både som enskilda lösningar eller tillsammans, för att skapa en integrerad helhetslösning för detaljhandeln och leveransvarukedjans planering. Detta möjliggör för samordnat arbete mellan organisationens olika funktioner i detaljhandelns viktigaste processer: handeln, försörjningskedjan och butiksverksamheten. RELEX solutions har kontor runt omkring Europa och Nordamerika, och har valts av flera ledande företag, så som Coop Danmark, Granngården, Mio, Rossmann och WHSmith.

Mer information: www.relexsolutions.com