



”Da vi er inde i en stor ekspansiv fase i udviklingen af vores koncern, er vi også interesseret i gradvist at øge udnyttelsen af den funktionalitet, som SAP-systemet tilbyder”, siger Anki Jansson, der er it-chef for Hemtex.

## HEMTEX STYRKER EFTERSPØRGSEL OG LAGERBEHOLDNING MED SAP FORECASTING & REPLENISHMENT

Hemtex er Nordens førende hjemmetekstilkæde med 220 butikker, hvor de fleste er ejet af Hemtexkoncernen og ca. 10 % af franchisevirksomheder. Under fælles varemærker sælger butikkerne indretningsprodukter til hjemmet med hovedvægten på hjemmetekstil. Med implementeringen af det avancerede system SAP Forecast & Replenishment kan man prognostisere og automatisere håndteringen af lagerbeholdning og -opfyldning på centrallageret. Inden for kort tid vil SAP Forecasting & Replenishment endda også kunne håndtere butikernes lagerbeholdning og -opfyldning.

### Behovet

Hemtex blev grundlagt i 1973 af 17 enkeltstående hjemmetekstilbutikker. Efter en tid blev Hemtex navnet på det grossistfirma med franchisebutikker, som ejedes af de enkelte iværksættere. År 2000/2001 blev en variant af SAP For Retail installeret i det daværende grossistfirma, og løsningen blev anvendt primært som et grossistsystem.

Kravene forandrede sig, da Hemtex i år 2006 købte størstedelen af franchisebutikkerne i Sverige og dermed overtog ansvaret for hele logistikkæden. Firmaets fokus lå i den første tid på at drive salg og at markedsføre butikkerne. Med tiden øgedes dog behovet for at tilpasse handelssystemet til virksomhedens nye indretning, særligt da man ikke prioriterede at opgradere systemet, men lod SAP For Retail fortsætte som grossistsystem. Det indebar, at Hemtex-systemsupporten ikke fungerede optimalt, og at firmaet ikke havde styr på udbud og lager ude i butikkerne.

### Løsningen

Hemtex besluttede, at det eksisterende system først skulle opgraderes. Efter en udbudsproces blev opgaven at implementere SAP Forecast & Replenishment; et avanceret system, som prognosticerer og automatiserer håndteringen af lagerbeholdning på centrallageret og opfyldningen i butikkerne. Systemet erstatter ofte



Hemtex er Nordens førende hjemmetekstilkæde med totalt 220 butikker (november 2008). 198 af butikkerne er ejet af Hemtex-koncernen og 22 af franchisevirksomheder.

Under fælles varemærker sælger butikkerne indretningsprodukter til hjemmet med hovedvægt på hjemmetekstil. Hemtex omsætter for 1,49 milliarder kroner. Antallet af ansatte er cirka 1275 samlet set for alle lande. Hemtex er siden den 6. oktober 2005 noteret på OMX Nordiske Børs Stockholm, Mid Cap.

### FORDELE

- Hemtex AB fik bedre systemsupport og øget kontrol i butikkerne.
- Flere transaktioner inden for samme system giver færre fejl.
- Optimeret lagerbeholdning med omkostningsbesparelser og kontrol over sortiment og lager.

tidligere manuelle bestillingsrutiner hos firmaer, som baserer sig på traditionel lagerføring ved hjælp af strekkodelæsere, og det kan integreres med egne udviklede løsninger eller løsninger fra anden tredjepartsleverandør.

Den tidligere SAP-installation omfattede økonomi-, logistik- og indkøbsmoduler. Første fase i den nye installation var at indføre SAP Forecast & Replenishment for basissortimentet (ca. 600 produkter) på centrallageret i Borås. Gennemførelsen blev et samarbejdsprojekt, og det blev leveret i år 2007 under budget og i overensstemmelse med tidsplanen. Nu kunne Hemtex på en meget tydeligere måde planlægge indkøbsvolumer og tidspunkter for indkøb af de vigtigste varer på centrallageret, og processen foregik automatisk og baseret på historik. Fordelene var en mere optimeret lagerbeholdning og reducerede omkostninger.

Erfaringerne fra den første fase var positive, og i 2008 gik man ind i anden fase, hvor målet var, at Hemtex skulle føre SAP helt ud i butikkerne for at håndtere butikslageret gennem et centralt system. Nu skulle retailsystemet fra SAP ændres fra et grossistsystem til en funktional detailhandelsløsning, hvilket var en stor udfordring. At indføre 220 butikker i 6 lande med lagersaldo i SAP, og endda på kort tid, kunne medføre en stor forretningsrisiko, hvis implementeringen mislykkedes. Systemet skulle samlet håndtere cirka 60.000 forskellige artikelvarianter, så Hemtex stod over for en stor forandringsproces.

### ”MÅLSÆTNINGEN ER, AT BUTIKSPERSONALET BLOT SKAL HELLIGE SIG SALG OG MINIMERE SAMT FORENKLE DERES TID TIL ADMINISTRATION”

Løsningen til at reducere forretningsrisikoen bestod i at lade butikkerne fortsætte arbejdet med det eksisterende Extenda-kassensystem og i stedet sammenkoble det med SAP for Retail, der blev koblet på i baggrunden. Konverteringen til den nye platform tog kun 2 uger, og det centrale system blev lukket ned på under en uge, for at konsulenthuset skulle kunne overføre alle data. Butikkerne var åbne, men i næsten en uge blev der ikke taget imod produkter i centrallagerets varemottagelse. Overføring og tilpasning af systemet blev påbegyndt i marts, og i september 2008 var lagerredogørelsen på plads ude i de 220 butikker.

### Resultatet

Indførelsen af SAP Forecasting & Replenishment indebærer, at Hemtex har fået bedre kontrol med samt højere omsætning ud fra standardsortimentet, som lagerstyres af centrallageret. Indførelsen af butikernes lagersaldo til SAP ERP Retail har lagt grundlaget for en bedre kontrol med butikernes lagersaldo, hvilket skaber gode forudsætninger for, at SAP Forecast & Replenishment automatisk kan fylde butikernes sortiment med den rette saldo på det rette tidspunkt.

### Fremtiden

Hemtex har besluttet at gå videre med at indføre SAP Forecasting & Replenishment til automatisk opfyldning af butikkerne samt at erstatte det nuværende backoffice-system med SAP In-Store MIM, hvilket indebærer, at butikkerne integreres helt med SAP ERP Retail.