



SCORETT®

Pressmeddelande

Lindbaks butikssystem bidrar till Scorett-expansion

Stockholm, 16 oktober, 2007. Lindbak Retail Systems, som bland annat levererar system för inköpsplanering åt fackhandeln, har fått ett prestigefullt avtal med skokedjan Scorett. Från och med i höst tas Lindbaks system i drift hos alla butiker, kassor och på Scoretts huvudkontor.

Scorett växer så det knakar. Bara under de senaste åren har företaget vuxit med i genomsnitt 30 procent per år. För att kunna fortsätta växa år efter år har företaget investerat i ett nytt affärssystem från Lindbak Retail Systems – Lindbak Bridge.

– Vårt motto är rätt sko, vid rätt tidpunkt i rätt butik. Vår investering i Lindbaks system spelar en viktig roll för att uppnå ett sådant mål. Detta eftersom den ökade precision som systemet ger vid planering av inköp minskar lagerhållningen och därmed kapitalbindningen. Överskottet kan sedan användas för att delfinansiera vår fortsatta expansion, säger Ulf-Björn Rönn, projektledare kring nytt affärssystem på Scorett.

Idag består Scorett-kedjan av 56 butiker från Ystad i söder till Sundsvall i norr. Ett omfattande nätverk av butiker ställer stora krav på planering av vilket sortiment butikerna ska erbjuda sina kunder. Inte minst med tanke på att skomodeller i regel är ytterst tidsbundna.

– Precis som många andra modeinriktade företag erbjuder vi planerade realisationer på utgående modeller. Men vi vill i det allra längsta undvika realisationer som beror på att något har gått snett i vår inköpsplanering. Genom att införa Lindbaks system skapar vi de bästa förutsättningarna för att undvika detta, säger Ulf-Björn Rönn.

– Skobranschen har ofta långa planeringscykler och behöver ett kraftfullt stöd för sin planering. Vi erbjuder ett system som klarar av att hantera hela kedjan, det vill säga alltifrån budgetering och sortimentsplanering, fram till själva inköpet, bevakning av leveranser och fördelning till butik, säger Lars Lundblad, Sverige-VD på Lindbak Retail Systems.

Genom Lindbaks system kan Scorett exempelvis använda olika fördelningsmetoder som beräknar hur stort lager butikerna har, vilka modeller som säljer mest och vilka som inte säljer i några större volymer. Utifrån denna information kan Scorett avgöra vilken tilldelning olika butiker ska få av kommande leveranser av liknande skomodeller. Eftersom även väderleken påverkar vilka skor som efterfrågas tar Lindbaks system hänsyn till faktorer som väder och vind utifrån SMHI:s väderprognoser.

Införandet av Lindbaks system pågår för fullt. Från och med i höst ska systemet vara i drift på huvudkontoret, i alla butiker och i samtliga kassor. I Scoretts fall levererar Lindbak en version av Bridge som är anpassad till skobranschen, men systemet är användbart för stora delar av fackhandeln.

– Så gott som alla verksamheter med längre eller kortare planeringscykler inom fackhandeln kan dra stor nytta av vårt system. Det vill säga systemet kan även användas av det lilla snabbväxande klädföretaget lika väl som av stora kedjor, säger Lars Lundblad.

En avgörande faktor för att Scorett valde just Lindbaks system är dess höga flexibilitet. Det vill säga systemet klarar smidigt att hantera ökade informationsmängder i takt med att Scoretts verksamhet växer. Förutom en fortsatt snabb expansion i Sverige räknar Scorett även med att etablera butiker i övriga Norden. Exakt när detta ska ske är inte klart.

– Genom vår satsning på Lindbak har vi bäddat för en nordisk expansion av verksamheten. Därför känns det verkligen som att vi har gjort en investering för framtiden, säger Ulf-Björn Rönn.

För mer information kontakta:

Lars Lundblad, Sverige-VD på Lindbak Retail Systems
Tel: 0278-64 21 00
Mobil: 070-60 69 400
E-post: lars.lundblad@lindbak.se

Ulf-Björn Rönn, projektledare kring nytt affärssystem på Scorett
Tel: 0340-69 00 59
E-post: ulf-bjorn@scorett.se

Om Lindbak Retail Systems:

I slutet av 2006 köpte den norska LindbakGruppen det svenska företaget Sigma Datorex. I samband med förvärvet bytte bolaget namn till Lindbak Retail Systems och utgör idag den svenska verksamheten för LindbakGruppens dotterbolag Lindbak Retail Systems A/S.

Lindbak Retail Systems har omkring 100 anställda, varav cirka 25 personer arbetar inom den svenska verksamheten. Företagets lösningar finns installerat i mer än 3 000 butiker, 7 000 kassterminaler och ett 100-tal huvudkontor. Bland kunderna märks kända varumärken såsom Coop, 7-Eleven, MQ, GANT, Filippa K, Gina Tricot och Intersport. Läs mer om företaget på: www.lindbak.se

Om Lindbak Bridge:

Lindbak Bridge är ett affärssystem för fackhandel. Lösningen används idag i över 700 butiker i tioalet länder. Systemet syftar till att:

- Effektivisera budgetprocess, sortiments- och inköpsplanering
- Optimera allokering och fördelning av varor till butik
- Förbättra analys och utvärdering av inköp, försäljning och sortiment
- Förenkla och effektivisera försäljning i butik
- Stödja lojalitetsprogram och kundklubbar