



FRILUFTSLAND

FRA DETAILFORRETNING TIL BUTIKSKÆDE

Friluftsland har været igennem seks års ”tour de force”. En lille detailforretning fik vokseværk, og i dag tæller kæden syv butikker. Niels Brun Knudsen, adm. Direktør og ejer, havde tre krav til SAP-systemet, som processen skulle funderes på. Han er en tilfredsmand, selvom vejen mod målet viste sig at have skarpe sving

Friluftsland er Danmarks førende kæde med speciale i friluftsudstyr. Her kan både ambitiøse trekkere og glade friluftsmennesker få tilfredsstillende deres behov for rygsække, soveposer, fodtøj, beklædning, kogegrej, telte – og masser af gode råd. Friluftsland lægger nemlig vægt på, at medarbejderne selv har været ude i naturen og prøve aktiviteterne af. Niels Brun Knudsen grundlagde Friluftsland for 26 år siden og måtte have et par sekunders betænkningstid, før han tog beslutningen om at udbygge til en detailkæde med SAP-systemet som fundament. ”Der har ind imellem været nogle udfordringer, jeg skulle forholde mig til, men i dag kan jeg uden at tøve sige, at jeg ville gøre det igen. Og at jeg også ville vælge SAP igen.”

Automatisk, intern fakturering

”Det er helt andre mekanismer, der gør sig gældende for en detailkæde sammenlignet med en enkelt lille forretning”, pointerer Niels Brun Knudsen, der blev tvunget til at tænke på helt nye måder i forbindelse med processen. ”Det er vigtigt at formulere helt præcist, hvad systemet skal kunne – og være 100 % fokuseret på at vælge en leverandør, der lever op til kravene. Vores første krav var, at vi ville have automatisk fakturering mellem vores selskaber. Friluftsland består af tre selskaber, som sælger til hhv. butikker og forbrugere. I en vis udstrækning sælger selskaberne de samme mærker og varer, men de deler også varelager. Derfor har vi hver dag behov for at fakturere mellem de enkelte selskaber og har helt fra begyndelsen af processen haft det krav, at såvel fakturering som bogføring skulle ske automatisk: Fordi det er vigtigt, at medarbejderne bruger deres tid på værdiskabende aktiviteter i stedet for administration”, understreger Niels Brun Knudsen.

”
Vi valgte SAP, fordi systemet er målrettet til detailhandlen og derfor gør det nemt at udvide en butikskæde både systemmæssigt og logistisk
”

VIRKSOMHED: Friluftsland

AKTIVITETER: Salg af friluftsudstyr til et aktivt udendørsliv

ANTAL ANSATTE: 46

Full-service webbutik

Friluftsland har gennem mange år haft et stort postordresalg, som produktet har vist sig velegnet til. ”Vi sælger kvalitetsprodukter, hvilket betyder en ret snæver kundekreds. Samtidig er der temmelig langt mellem vores butikker, selvom vi nu er oppe på syv. Derfor efterspørger kunderne i højere grad muligheden for at købe ind hjemme fra dagligstuen, så postordre har altid været en stor del af vores forretning. I dag sker langt det meste postordresalg via nettet, så et af vores grundlæggende krav til SAP-systemet var at sikre optimal integration af en webbutik med alle de funktioner og muligheder, som brugerne forventer i dag.”

SAP-platform specielt tilpasset detailhandleren

Friluftslands tredje krav var, at systemet skulle kunne tackle detailhandlerens komplekse opdeling af varesortimentet. ”Vi opererer med det, vi kalder modervarer og et antal børn” fortæller Niels Brun Knudsen og uddyber: ”Hvis en kunde f.eks. bestiller et par støvler i en butik eller på nettet, så går vi ud på lageret for at hente den. Men ude på lageret er der jo ikke én – men mange varianter i forskellige størrelser og farver. SAP-systemet er intelligent, når det drejer sig om handel med tøj og sko, der findes i et hav af underkategorier. Systemet har nemlig defineret en 5-cifret varekode på alle modervarer og suppleret denne kode med tre ekstra cifre, der definerer størrelse, farve osv. Denne facilitet var den væsentligste årsag til, at vi valgte SAP, og det har givet os overblik og en meget effektiv lagerstyring og –flow.”

Fremtidssikret løsning giver tryghed

Friluftsland har fået styr på både varer og kunder – og samtidig fremstår de syv butikker nu som en samlet kæde over for både leverandører og kunder. ”Ekspeditionen er blevet nemmere, og vores serviceniveau er øget væsentligt. Når kunden står i butikken og efterspørger et produkt, kan ekspedienten slå op i et realtidsopdateret varekatalog og straks sige, om varen kan skaffes hjem.” Niels Brun Knudsen har også erfaret, at processen har givet en masse afledte opgaver. ”I takt med udviklingen og implementeringen af systemet har vi været nødt til at kortlægge og definere nye arbejds- og forretningsgange. Både system og processer skal kunne leve i mange år, så hele vejen igennem har vi fokuseret på, at ligegyldig hvor ambitiøse og krævende vi blev i vores ønsker, så skulle systemet kunne leve op til det. Vi vil ikke investere i et nyt system igen om fem år, og samtidig har vores virksomhed en størrelse, der gør, at vi ikke vil være frontløber og døje med alle børnesygdommene. Den balance har været alfa og omega, og det giver tryghed at vide, at vi nu har et system, der gør det nemt at åbne de næste butikker”, slutter Niels Brun Knudsen.