

## Framgångsrika kunder.



**CITY GROSS**



**EKO**  
Alltid en bra affär

Det är nu 82 år sedan Mikael Bergendahl startade agenturen i Hässleholm för Margarinbolaget Svea. Idag är BergendahlsGruppen en etablerad parti- och detaljhandelskedja i Sydsverige som sedan 70-talet framgångsrikt berdriver verksamhet genom såväl helägda som fristående butiker. BergendahlsGruppen är en av få dagligvaruaktören i Sverige som tillåter helt egna butiksp profiler och värnar om de fria handlarna. Koncernen omsätter drygt 5 miljarder kronor och har ca 2000 anställda varav drygt 275 arbetar i Hässleholm. För att understödja företagets pågående expansion med fokus på detaljhandeln, valde man 2001 att implementera SAP for Retail – ett standardsystem för handelsföretag.



## **"SAP FOR RETAIL" – EN TRYGG BASPLATTFORM FÖR FRAMTIDA EXPANSION**

Sedan 2001 har det familjeägda företaget genomgått en kraftig expansion. Antalet köpmannaägda butiker har under denna tid dubblats och finns idag över hela Sverige från Abisko i norr till Ystad i söder. Parallellt med detta har de helägda butikskedjorna (AG, City Gross och EKO) vuxit både till antalet och geografiskt. Inom ramarna för EKO har man utvecklat ett specialbutiks-koncept som komplement till de helägda dagligvarubutikerna AG och City Gross. Idag finns ett tiotal EKO-butiker som totalt står för ca 20 procent av företagets detaljhandelsomsättning.

- Verksamhet är idag koncentrerad till Sydsverige där vår marknadsandel är 10 procent. Målsättningen är dock långsiktigt att mer systematiskt täcka in även Västsverige upp mot Stockholm/Mälardalen, säger Spiros Mylonopoulos, VD för Bergendahls Gruppen sedan 1983, som via hustru Elisabeth Bergendahl-Mylonopoulos representerar tredje generationen i det anrika familjeföretaget grundat 1922.

Och nog har man lyckats alltid. Inte minst i Stockholmsregionen där man i september 2004 tog över ett grossistuppdrag från Axfood till ett 80-tal Vivo butiker motsvarande ett nominellt värde av 1,5 miljarder kronor. Sedan 2003 finns dessutom både City Gross och EKO butikerna representerade i denna region.

För att understödja företagets pågående expansion och stärka dess position på detaljhandelsmarknaden där konkurrensen från bl.a. internationella detaljhandelsjättar hårdnat i takt med att



Jens Gleisner, IT-chef Bergendahls Gruppen AB

lågprisbutiker etablerats runt om i landet, fattade styrelsen 1998 beslutet att utökat IT-stödet för denna del av affärsverksamheten.

- Målbilden var klar, vi skulle fokusera våra resurser på utvecklandet av kärnverksamheten istället för IT, vilket i praktiken innebar att vi ville ersätta våra egenutvecklade system. Utvärdering av standardsystem med bättre förutsättningar för den nya kravbilden med detaljhandeln i fokus genomfördes. Valet föll på SAPs branschlösning - "SAP for Retail" säger Jens Gleisner, IT-chef på BergendahlsGruppen.

- Vi valde SAP främst baserat på att det är en finansiellt stabil leverantör, med ett standardsystem för handel. Ett annat skäl var flera bra internationella detaljhandelsreferenser såsom COOP och Carrefour. Tillsammans med övriga detaljhandels kunder kan vi långsiktigt både driva den kontinuerliga utvecklingen av lösningen med SAP och även dela de centrala kostnaderna för detta, säger Spiros.

- Drygt ett och ett halvt år har passerat sedan vi tog "SAP for Retail" i bruk. Vi känner oss fortfarande trygga i att detta är IT-plattformen som ska stödja BergendahlsGruppen i vår framtida expansion, även om mycket återstår att göra, kommenterar Jens.

I dag använder företaget SAP for Retail främst för ekonomi, försäljning och distribution samt inköp.

Genom att samordna distribution av varor från flera olika producenter till en och samma butik kan företaget minska kostnaderna både i leverantörs och slutkundsledet. Ca 45 procent av alla leveranser till de helägda dagligvarubutikerna går idag från Bergendahls eget centrallager i Hässleholm, vilket motsvarar ca 15 000 lagerförda artiklar.

- SAPs system hanterar idag all kategoristyrning i form av artikel- och sortimentsplanering. Därutöver arbetar 155 personer i företagets lagerlokal, på totalt ca 20 000 m<sup>2</sup>, med att pallvis sammanställa butiksleveranser med hjälp av plocklistor genererade i SAPs system, kommenterar Jens.

All fakturering samordnas via Bergendahls oavsett om varorna levereras direkt från producenten eller via Bergendahls central-lager, vilket även det administreras i SAP for Retail. Totalt omfattar denna process ca 400 000 fakturor om året.

- Med inköp om knappt 3-4 miljarder kronor om året kan ett mer utvecklat IT-stöd för inköp, prognos- och orderhantering innebära stora kostnadsbesparingar. För närvarande ligger dock vårt fokus på att inom ramarna för internredovisningen ta fram effektiva rapporter för lönsamhetsuppföljning som stödjer strategiska nyckeltal för verksamheten, säger Spiros.

### Önskemål inför framtiden

Målsättningen är att lösningen på sikt ska omfatta hela varuflödet mellan butik, grossist och leverantör. Andra önskemål är ett integrerat stöd i affärssystemet för lojalitetsprogram mot konsument och för en mer professionell kundhantering via företagets kundservice centra som idag sysselsätter tio personer.

Genom att integrera stöd för kampanjer, marknadsundersökningar och analyser direkt i affärssystemet, skulle kartlagda köpmönster kunna användas som direkta prognosinstrument i inköpsprocessen.

- Med ett sådant instrument skulle vi kunna arbeta med kortare prognostider som baserar sig på en mer aktuell efterfråga och samtidigt bidrar till en ökad lageromsättningshastighet, avslutar Jens.

#### Faktaruta

<b>Antal anställda:</b>	<b>ca 2000</b>
<b>Omsättning:</b>	<b>5 miljarder kronor (2003/2004)</b>
<b>Antal SAP-användare:</b>	<b>140</b>
<b>SAP-lösning:</b>	<b>SAP for Retail</b>
<b>Partner:</b>	<b>IBM Sverige AB</b>