



# ”Lägre kostnader, bättre kundservice och ökad vinst”

**Rexinus är namnet på det bolag som äger detaljhandelskedjorna Barnens Hus och Babyland. I samarbete med Sonat gjordes en översyn av de båda detaljistkedjornas varuförsörjning. Arbetet resulterade i en åtgärdslista, som fullt genomförd ökar Rexinus bruttovinst med 20 Mkr och reducerar kostnaderna med mer än det dubbla.**

Rexinus vd Rolf Ericsson fick jobbet delvis av en slump via granne i hemstaden Gävle, som var delägare i Barnens hus-kedjan.

– Genom min granne fick jag kontakt med Rexinus och uppdraget att se över verksamheten och förbättra finansieringen av en framtida tillväxt. Jag insåg snabbt att detta var en bransch som hade stått still sedan 1970-talet. Lönsamheten var god och butikerna stora men det fanns en stor potential för professionalisering och inte minst ett utrymme för att konsolidera och bygga en större och effektivare kedja, säger Rolf Ericsson.

## Den ledande barn- och babykedjan i Norden

Efter en tid insåg Rolf Ericsson att Barnens Hus var en för liten aktör att bli ett känt varumärke i hela Sverige. Kontakter togs med Babyland som var en bra match både produktmässigt och geografiskt.

– Barnens Hus fanns i princip i Stockholm och norrut. Babyland dominerade i södra Sverige. Efter en ganska lång och bölig förvärvsprocess så slogs verksamheterna ihop och samlades i Rexinus AB. Därefter inledde Rolf Ericsson samtal med norska Reflex - som äger rättigheterna till de norska varumärkena och koncepten ”Barnas Hus”, ”Reflex” och ”Fru Lyng”. Efter en ganska kort process förvärvade Reflex A/S en tredjedel av Rexinus. Drygt ett år senare klev det Ikea-finansierade investimentbolaget Alipes in som ny huvudägare i Reflex, med ambition att bygga den ledande baby- och barnkedjan i Norden.

## Dålig lönsamhet och ineffektiva affärsprocesser

– Med nya kapitalstarka ägare blev det naturligt att gå igenom våra affärsprocesser i grunden, hitta samordningsfördelar och överhuvudtaget organisera vår varuförsörjning på ett mer effektivt sätt. Jag fick tips om Sonat och ringde till vd Kjell Rundqvist, berättar Rolf Ericsson.

Både Barnens hus och Babyland hade en otillräcklig lönsamhet, omoderna affärsprocesser och saknade i princip helt samordning i försörjningsflödet. Både ägarna och företagsledningen såg att en mer professionell logistik och varuförsörjning var ett akut behov.

– Tillsammans med Sonat kunde vi snabbt konstatera att vårt sortiment var för omfattande, att vi hade för många leverantörer, för många artiklar och att det saknades en tydlig ansvarsfördelning och samordning av inköp, logistikflöden, lager och försäljning.

Med Sonat startades därför ett förbättringsprojekt med målet att identifiera förbättringar i hela varuflödet - från sortimentsutveckling och inköp till försäljning i butik. Arbetet resulterade i ett stort antal förbättringsförslag som fullt genomförda ökar bruttovinsten med 20 miljoner kronor och reducerar kostnaderna med ca 44 miljoner. ■



## Om Rexinius

Babyland har 11 butiker runt om i Sverige som säljer babyprodukter för barn i åldrarna 0-3 . Barnens Hus har 18 butiker som säljer barnartiklar, babyprodukter och leksaker till barn i åldern 0-10 år. Båda kedjorna ägs av Rexinius AB som ingår i Reflex A/S, som är Skandinaviens ledande detaljistkedja för barn- och babyprodukter.

## Utmaningen

- Kedjorna Barnens Hus och Babyland utmärktes av låg effektivitet, dålig intern samordning och en bristfällig varuförsörjning.

## Lösningen

- En strategisk förstudie identifierade förbättringsmöjligheter inom huvudområdena Sortiment, Inköp, Logistik och Försäljning.
- Från Sonats sida bemannades projektet av en ansvarig person som ansvarade för förbättrings- och utvecklingsarbetet inom respektive delområde.
- Ett antal pilotprojekt startades upp och fokuserade på vissa specifika produktkategorier, exempelvis nappflaskor och barnvagnar. Utifrån arbetet med de olika kategorierna skapades en metodik för analys och genomförande av förbättringsåtgärder.
- Detaljerade handlingsplaner utformades enligt nedan för att utveckla delområdena: Sortiment, Inköp, Logistik och Försäljning.

## Resultaten

- Sonats utvecklingsinsats resulterade i ett stort antal förbättringsförslag inom delområdena Sortiment, Inköp, Logistik och Försäljning, som fullt genomförda ökar bruttovinsten med 20 miljoner kronor och reducerar kostnaderna med ca 44 miljoner.

## Mer information

[www.sonat.se](http://www.sonat.se)

### Stockholm

Gamla Brogatan 26  
111 21 Stockholm  
Tel: 08-20 27 40  
Fax: 08-20 27 42

### Örebro

Fabriksgatan 24, 4 tr  
702 23 Örebro  
Tel: 08-20 27 40  
Fax: 019-10 63 20

### Norrköping

Södra Grytsgatan 4  
601 86 Norrköping  
Tel: 08-20 27 40  
Fax: 011-24 68 70