

## ”Rätt information spar pengar”



**De flesta** detaljhandelsföretag har tillgång till en

stor mängd information som aldrig utnyttjas. Informationen omfattar alltifrån kassatransaktioner (såsom exempelvis försäljningar, återköp och rabatter) till lagertransaktioner (exempelvis in- och utleveranser och varuförflyttningar). Genom att analysera och använda denna information på rätt sätt kan företagen både spara pengar och ligga steget före, något som är extra viktigt nu i lågkonjunkturen.



**Mats Tärning.**

Handeln gör idag stora nedskärningar och slimmar bland annat IT-avdelningarna till följd av lågkonjunkturen. Genom att utnyttja de uppgifter som finns, skulle svängningarna som konjunkturen orsakar kunna jämnas ut. Med rätt beslutsstödsunderlag finns en möjlighet att se effekterna av uppsägningarna och bedöma om man säger upp rätt personer. Nu är det dags att detaljhandeln blir öppen för att ta in de kompetenser som finns ute på marknaden.

Man kan få uppfattningen att detaljhandelsbranschen är väldigt kortsiktig. Det som prioriteras i en högkonjunktur är exempelvis utlandsetableringar, e-handel och öppnande av nya butiker, medan det genomförs besparingar och nedskärningar när tiderna blir sämre.

I stället för att enbart göra besparingar och dra ned på personalen skulle handeln kunna fokusera mer på de bitar som faktiskt går bra. Här finns stor potential, men då gäller det samtidigt att handeln vet vad den ska göra med informationen.

**Verksamheten** måste dessutom förstå vilka möjligheter som finns i informationen. Med extern hjälp kan handeln lära sig att använda informationen på ett optimalt sätt. På så vis kan företagen få ordning och reda, samtidigt som de sparar pengar.

Informationen kan ge svar på frågor som rör internt svinn och gör det möjligt att upptäcka potentiella svinnpunkter i hela kedjan. Det kan exempelvis handla om slarv och bristande rutiner, oärligt beteende hos personalen och skadat gods. Frågor som var och varför problemet uppstår, hur utbredd det är samt vilka områden som går bra är sådant som beslutsstödet kan svara på.

**En vanlig missuppfattning** bland detaljhandelsföretagen är att det krävs mycket jobb att sammanställa och analysera uppgifterna. Genom att lägga ut den tjänsten på externa företag till ganska låga kostnader, något som ofta återbetalar sig inom ett halvår.

Om de uppgifter som finns tas till vara och används på rätt sätt kan det ge nya möjligheter och ge upphov till många aha-upplevelser. Och om verksamheten lär sig hur informationen ska användas nu, kommer den att stå bättre rustad sen när konjunkturen vänder.

**MATS TÄRNING**  
Vd Bizintel