

Business case (marknadstest) – EasyFill RotoShelf 1250/2 för mejerivaror.

Summering:

Detta dokument är uppbyggd på ett 26 veckor långt marknadstest av RotoShelf 1250/2 i två livsmedelsbutiker och på hyllorna som var monterade i kyldiskar stod primärt mjölk och yoghurt-produkter. Resultaten talar sitt tydliga språk:

- **Påfyllningstiden av varor minskades med 50%**
- **Svinn på grund av utgången datum minskade med hela 40%**
 - I regionen ökade svinnet på grund av utgången datum med 18% under perioden.
- **Försäljningen ökade med 7,4%**
- **Återbetalningstiden uppges till kortare än ett år**

Butikerna rapporterade även att hela kylkedjan förbättrades. Butikerna mätte med vilken frekvens de olika hyllorna behövde fyllas på och kunde konfigurera de individuellt anpassningsbara hyllorna för att passa det verkliga behovet av hyllyta. Detta betyder att personalen tar med rätt antal varor att fylla på och, i princip, inget behöver tas tillbaka till lagret. Detta påverkade även inköpen då butikerna inte behöver hålla samma mängd i lager utan kan planera för effektivare leveranser..

Fallstudiens bakgrund

På begäran av butikskedjan hålls deras namn och plats hemligt.

EasyFills återförsäljaren började tidigt våren 2015 att bearbeta de största livsmedelsbutikskedjorna i regionen för att introducera hyllsystemet RotoShelf på marknaden.

RotoShelf

RotoShelf är en patenterad innovation utvecklad av EasyFill AB (publ.) www.easyfill.se i Sverige. RotoShelf kommersiella kylskåp för drycker är i det närmaste att betrakta som standard i livsmedelsbutiker i Sverige och närmare 95% av samtliga 90 cm breda kylskåp för drycker har numer den smarta roterbara hyllinredningen.

Funktionen är enkel då hela hyllinredningen roteras för att ge tillgång till baksidan av hyllan vid påfyllning. Detta ger omedelbart Först in – Först ut utan extra hantering av varorna. Lutande hyllor med glidegenskaper ger även fördelen med självfrontade varor vilket ökar försäljningen och ger konsumenten en bättre översikt av produkterna.

RotoShelf skräddarsys för att passa i en specifik kyl- eller kyldiskmodell och allt designarbete och utveckling sker hos EasyFill i Skandinavien.

Som följd på succén från RotoShelf för kylskåp för dryck fann EasyFill även andra, mycket lämpliga tillämpningar för RotoShelf; kyldiskar och grunda kylrum, för en stor mängd kylda varor, inte bara dryck.

Butikstest

Efter inledande diskussioner med olika livsmedelsbutikskedjor och tillverkare av kyldiskar i regionen slöt EasyFills återförsäljare ett första avtal för att genomföra marknadstest.

Den första installationen omfattade två sektioner och genomfördes i samarbete med tillverkaren av kyldisken och övervakades av återförsäljaren och personal från EasyFill. Kyldisken med de två sektionerna RotoShelf 1250/2 placerades ut i en nyrenoverad butik i ett tätbefolkat område i utkanten av en större stad.

Produkterna som placerades på hyllorna var; Yoghurt, mjölkbaserade drycker och mindre förpackningar med exempelvis grädde. Se bild nedan.



Första butiken med två stycken RotoShelf 1250/2 sektioner

Den flexibilitet som 10 individuellt justerbara hyllor ger, jämfört med de vanliga 1250mm breda hyllorna blev uppenbart omgående då butiken kunde öka antalet hyllor i en av de roterbara enheterna där små produkter var placerade medan man kunde behålla 5 hyllor per enhet där produkterna krävde det. Att ha individuellt anpassningsbara hyllor gav också möjlighet att placera hyllorna med tätt mellanrum i höjd vilket begränsade för konsumenten att "gräva" i hyllan efter nyare produkter längre in på hyllan.

Det faktum att hyllorna är mindre till ytan än traditionella hyllor var först oroande för butiksledningen, men visade sig vara en fördel eftersom hela kylkedjan tillsammans med inköp och påfyllning förbättrades.

Att de mindre hyllorna skulle ge dessa fördelar hade ingen riktigt räknat med men det har visat sig vara väldigt värdefullt.

Testet övervakades av butikskedjans ledning och kort efter att testet var påbörjat började obestridbara data att rapporteras. All data har delats med EasyFill men bolagen har kommit överens om att inga uppgifter ska delas öppet då de innehåller känsliga uppgifter så som försäljningsdata, värden och marginaler för butiken.

För att få ytterligare material att väga och utvärdera beslutade butikskedjan att utrusta ytterligare en kyldisk i en annan butik. I denna kyldisk installerades tre stycken RotoShelf 1250/2 sektioner. Produkterna var bl.a. mjölk. Se bild nedan.



Second store with three RotoShelf 1250/2 units

Förutom att följa värden på försäljning och svinn mätte butikerna också påfyllningstider och hur ofta hyllorna behövde fyllas på. Detta gjordes på daglig basis för att kartlägga hur många hyllor som krävdes för varje individuell produkt och hur mycket personal som behövdes.

Intressant nog var det inte många av produkterna som behövde daglig påfyllning och i genomsnitt behövdes påfyllning endast varannan dag.

Lite data

De två butikerna minskade påfyllningstiden med 50% och i genomsnitt skedde påfyllning varannan dag. Den "extra" tiden som blev över kan nu användas till att hjälpa konsumenterna och/eller på sikt minska personalen. Värt att nämna är också att tack vare den snabbare påfyllningstiden så är kyldisken blockerad för påfyllning 50% kortare tid vilket underlättar för konsumenten.

Före installationen av RotoShelf var svinn p.g.a utgånet datum 5,5% av försäljningen. Vid en mätning efter 13 veckors test hade denna siffra minskat till 3,2% - en minskning med mer än 40%. Denna minskning visar sig direct på butikens resultat då värdet för svinnet delas mellan producenten och butiken.

Svinn p.g.a. utgånet datum i livsmedelsbutiker är en av de största källorna till svinn. Det är så illa att det nu lagstiftas emot det. I t.ex. Frankrike kan butiker som inte efterlever den nyinstiftade lagen bötfällas hart. Butikerna tillåts inte att kasta bort mat, om det inte säljs, utan det skall då skänkas bort till organisationer som hjälper t.ex. hemlösa. Överproduktion och mat som kastas bort är ett stort problem i västvärlden.

I tillägg till minskat svinn så ökade försäljningen med 7,4%. Med andra ord ökade butikens omsättning på dessa varor. Denna ökning härleds till det faktum att frontade produkter ökar försäljningen.

Så sammanfattningsvis; genom att installera RotoShelf har butikerna uppnått följande:

- 50% kortare påfyllningstid
- 7,4% ökad försäljning
- Förbättrat resultat tack vare en 40% reduktion av svinn på produkter med utgånet datum
- Bättre kontroll på kylkedjan och inköpen
- Denna avdelning i butiken gick från att vara sämst på produkthantering och svinn till att vara den bästa

Baserat på den insamlade datan, genomsnittlig arbetskostnad, värdet på svinnet och kundpris på RotoShelf har återbetalningstiden beräknas och presenteras nedan:

Återbetalningstid baserat endast på arbetskostnad:

| Återbetalningstid baserat på arbetstidsbesparing med RotoShelf | | |
|--|--------------------|---------------------|
| Kostnad att fylla på en kyldisk : (Alla värden i EUR) | Standard hyllor | RotoShelf 1250/2 |
| Arbetskostnad per timme inkl. sociala avgifter (Euro) | 25 | |
| Antal 1250 mm sektioner i beräkningen | 1 | |
| Antal påfyllningar i veckan i genomsnitt | 3,5 | |
| Tid det tar att fylla på 50% (minuter) | 35 | 17,5 |
| Kostnad för en påfyllning | 14,6 | 7,3 |
| Kostnad per vecka för påfyllning | 51,0 | 25,5 |
| Kostnad att fylla en sektion per år (52 veckor) | 2 654,2 | 1 327,1 |
| Besparing per sektion och år | 1 327,1 | |
| Kundpris per RotoShelf (exempel) | 1 000 | |
| Återbetalningstid (veckor) | 39,2 | |

Återbetalningstid baserat på minskat svinn:

| Återbetalningstid baserat på minskat svinn med RotoShelf | | |
|---|--------------------|---------------------|
| Nytta med RotoShelf: (Alla värden i EUR) | Standard hyllor | RotoShelf 1250/2 |
| Värde på årligt svinn | 14 700 | 11 300 |
| Minskning av svinn med RotoShelf (värde per 1250/2 sektion) | 1 133 | |
| Årlig resultatförbättring från användande av RotoShelf (per sektion) | 1 133 | |
| Kundpris per RotoShelf (exempel) | 1 000 | |
| Återbetalningstid (veckor) | 46 | |

* OBS: endast från de sju produkter som placerats på RotoShelf

Tabellen ovan kan kräva en förklaring:

- Siffrorna kommer från uppmätt data på de sju olika produkter som var placerade på RotoShelf hyllorna.
- Värde på årligt svinn: den givna informationen delades på antalet veckor testet pågått och multiplicerades därefter med 52 för att ge ett fullt år.
- Minskning av svinn med RotoShelf: skillnaden mellan de två värdena på raden Årlig minskning av svinn delas i tre för att ge värdet per sektion (tre sektioner i testet).

Värt att notera att trots kundpriset på 1000 euro är återbetalningstiden mycket kort och om besparingen i arbetstid, ökad försäljning och minskat svinn skulle sammanräknas blir återbetalningstiden signifikant lägre än de som uppges här.

Återbetalningstider:

- Besparing baserad på arbetstid; 39 veckors återbetalningstid
- Minskning av svinn; 46 veckors ROI återbetalningstid

Vilken butik skulle inte vilja dra nytta av dessa fördelar till en så kort återbetalningstid?