

## ”Professionell logistik är en överlevnadsfråga”

Det danska familjeföretaget Chris-Wine grundades 1973 av Erling Carl. Sedan dess har företaget utvecklats från ett enmansföretag till en expansiv koncern med marknadsbolag i samtliga nordiska länder samt egna produktionsanläggningar i Frankrike och Rumänien.

– Sedan 1985 äger vi Château de Seguin, i Bordeaux och för tio år sedan bildade vi Villa Bonna Terra i Rumänien, säger Patrik Stare, som är chef för det svenska marknadsbolaget Chris-Wine Sweden.

Den egna vinproduktionen är viktig, men Chris-Wines allra största omsättning kommer från import och handel med andra producenter världen över. Historiskt har en stor andel köpts i Sydamerika, bland annat från Chile och Argentina. Numera är även USA och Sydafrika viktiga leverantörsmarknader för Chris-Wine.

– Från alla dessa länder är ledtiderna långa, allt från tio till tretton veckor, vilket kräver framförhållning och noggrann planering av vår logistik så att vi varken får för mycket i lager eller bristande leveransförmåga, konstaterar Heli Karvonen, ansvarig för att Chris Wines inköps- och logistikprocesser fungerar som de ska. Ett utmanande arbete, som kräver täta kontakter med producenter, logistikpartners och kunder.

### Kvalitet, tillgänglighet och leveransförmåga

– Att hantera logistiken kring viner och andra alkoholdrycker är alltid en utmaning.

Att det svenska Systembolaget dessutom ställer höga krav på sina leverantörers kvalitet, tillgänglighet

och leveransförmåga gör utmaningen ännu större, säger Heli Karvonen och understryker att det mot den bakgrunden är en överlevnadsfråga att logistiken möter högt ställda krav på mängder av detaljer.

– Det räcker inte att leverera rätt vara i rätt tid och på rätt plats. Vi måste även säkerställa att varorna hanteras och levereras på ett korrekt sätt och att returhanteringen fungerar, säger Heli Karvonen.

– Systembolaget är vår i särklass största kund i Sverige och svarar för cirka 75 procent av vår omsättning. Att rankas högt i Systembolagets sortiment är livsviktigt för oss, men det förutsätter att vi alltid kan leverera och att vi gör det med hög leveransprecision, säger Patrik Stare.

### Mångårigt partnerskap

Redan 1995 när import- och grossistmonopolen avskaffades i Sverige så var Chris-Wine – dåvarande Edströms – en av de agenter som tog chansen att börja köpa in och sälja varorna själva. Lagen var då nystartat och en offensiv aktör.

– Lagen blev ett naturligt val för oss, de var hung-riga och hade kompetensen och resurserna. Mot slutet av nittiotalet dök det upp fler konkurrenter och vi testade under en period en av Lagenas branschkollegor, säger Patrik Stare med ett leende och tillägger:



*Patrik Stare, vd för Chris-Wine Sweden.*

– Det funkade helt enkelt inte. Vi märkte snabbt att de inte klarade våra höga krav så vi gick tillbaka till Lagena och har sedan dess haft ett bra samarbete som på senare tid har blivit mycket bra!

Patrik Stare understryker att Lagena har valts som partner på sina egna meriter. Att Lagena har nära kontakter med Systembolaget kan möjligen vara en indirekt fördel, menar han.

### **”God kommunikation mellan alla berörda”**

Vilka är då Lagenas styrkor? Både Heli Karvonen och Patrik Stare tycker att det är den professionella kompetensen inom dryckeslogistik och den höga kvaliteten som avgör. Att det dessutom finns en vilja till att diskutera och förbättra är ett extra plus.

– Viljan att verkligen lyssna på oss och att ha en dialog är jätteviktigt. Det gäller både i det vardagliga operativa samarbetet och i de samtal som vi för med Lagenas ledning. För mig är det jätteviktigt att kunna snacka direkt med ledningen och ha en otvungen dialog om förbättringar, speciallösningar, avtalsfrågor och annat, säger Patrik Stare.

Heli Karvonen instämmer och betonar att de ser samarbetet med Lagena, som ett partnerskap som kräver god kommunikation mellan alla berörda.

– Det goda samarbete som vi nu har med Lagena beror på att deras personal i sitt dagliga arbete sköter våra logistikflöden så pass väl och verkligen förstår hur viktig varje enskild produkt är för oss. Det handlar som så ofta om människor och om att förstå varandra, säger hon.

*Chris-Wine anlitar Lagena för lagring, produktion av expo-pallar samt distribution.*



*Heli Karvonen, logistik- och inköpsansvarig samt Patrik Stare, VD.*