



KUNDCASE **ARVID NORDQVIST**

”Kompetens gör skillnad”

När Peter Dannqvist våren 2008 tog jobbet som högste ansvarige för Arvid Nordquists logistik och produktion var ambitionen att styra upp, integrera och renodla flödena i verksamheten. Så blev det också.

– Vi hade gått från en divisionsuppdelad verksamhet och hade en spretig logistikstruktur med en brokig skara logistik- och transportpartners, olika IT-system och varierande arbetssätt i försörjningskedjan. Dessutom gjordes en översyn av alla lager, med målet att minska kapitalbindningen, förklarar han.

Ett första steg blev att säga upp alla logistik- och transportavtal för att därefter skapa en enklare struktur som är skalbar och därmed bidra till att stödja Arvid Nordquists fortsatta nordiska tillväxt.

– Våra flöden hanterades tidigare av flera olika partners trots att de hade samma mottagare. Det skapade onödigt dubbelarbete och många kontaktytor.

Ambitionen för Arvid Nordquist är att så långt det är möjligt arbeta med få partners i hela Norden – vilket gäller även inom affärsområdet vin och öl.

Bra service och hög kvalitet

Peter Dannqvist beskriver samarbetet med Lagena som ett gott partnerskap där dialogen är rak och tydlig och Lagena är tillmötesgående.

– Jag är väldigt nöjd med det samarbete som vi har med Lagena. De förstår våra krav, har en bra kundservice och levererar en hög kvalitet till Systembolaget, grossister och restauranger, vilket ju är det allra viktigaste för oss. En viktig ambition inför framtiden är dock att vi lyckas hitta en väl fungerande nordisk totallösning, säger han och tillägger med en finurlig blick att det förhopp-

ningsvis blir tillsammans med Lagena, även i framtiden.

Möjligheten att det faktiskt blir på det sättet har ökat drastiskt med Lagenas nya ägare, JF Hillebrand, en globalt verksam aktör inom området dryckesdistribution. Lagena förvärvades i oktober 2010, och sedan i början av 2011 pågår ett intensivt arbete med sikte på att ta en ledande position även på den nordiska marknaden. Det var inte möjligt med den tidigare ägaren Systembolaget, som genom sitt ägardirektiv från staten inte hade rätt att konkurrera utanför Sverige eller med kompletterande produkter i samma flöde.

Specialistkompetens ger konkurrensfördel

Peter Dannqvist säger att det är avgörande att Lagena fortsätter att utvecklas och hela tiden stärker sin specialistkompetens och utvecklingsförmåga inom dryckeslogistik. Han understryker att kompetens gör skillnad och ger Lagena en unikit och styrka på marknaden. Ända sedan han tillträdde som logistikdirektör i Arvid Nordqvist har han drivit ett förbättringsarbete tillsammans med Lagena – ett arbete som nu har burit frukt.

– Tillsammans har vi utvecklat vårt samarbete på ett mycket bra sätt de senaste två åren. Bland annat har vi fått ett effektivare orderflöde där vi får en mycket bättre kontroll och uppföljning. Vårt utvecklingsarbete med Lagena har fungerat kanonbra! Nu har vi lite arbete kvar att göra bland annat att få till ett EDI-flöde i våra inboundflöden, så att vi säkerställer att vi får bättre koll



Peter Dannqvist

på vad som har levererats och inte gör något onödigt administrativt arbete.

Proaktiva partners

Peter Dannqvist vill även se en proaktiv utveckling från sina partners. Att de kommer med spontana förbättringsförslag som bidrar till både ökad kvalitet, servicegrad och kostnadseffektivitet. Ett exempel är hur leveranserna sker till företagets restaurangkunder.

– Framöver vill vi förbättra och utveckla vår distribution av vin, öl och kaffe till våra restaurangkunder. Här ser jag en fantastisk möjlighet för Lagena att stärka sin roll, om de kan skapa en lösning som är kostnadseffektiv och pålitlig.

Han nämner även miljölogistik som ett viktigt utvecklingsområde för alla logistikpartners, bland annat mot bakgrund av att Arvid Nordquist arbetar mycket systematiskt med sitt miljöarbete och är miljöcertifierade enligt ISO 140001.

– För oss är det avgörande att effektivisera och minimera vår miljöpåverkan i varje del i varuförsörjningskedjan. När vi valde logistikpartner var det viktigt att hitta en aktör med samma konsekventa och långsiktiga syn på miljöarbete som vi själva. Lagenas kontinuerliga arbete med ständiga förbättringar ger konkreta resultat i form av minskad miljöbelastning och lägre kostnader, säger Peter Dannqvist.

Om Arvid Nordqvist H.A.B.

Arvid Nordquist H.A.B. är ett nordiskt handelshus som säljer kaffe, mat, öl och vin till dagligvaruhandel, restauranger och systembolag.

Företaget grundades 1884 och är idag ett familjeföretag i tredje generationen. Verksamheten bedrivs i Sverige, Finland, Norge och Danmark och har cirka 160 medarbetare och omsätter 1,6 miljarder kronor.

En av de största importörerna av vin och öl

Arvid Nordquist H.A.B. har under åren utvecklats till en av de största importörerna av vin och öl i Sverige och Norden.

I det omfattande sortimentet finns bland annat välkända varumärken som Dopff, Chateau Musar, KWV, Bollinger och Fuller's.

Kort om Lagena

Lagena är sedan starten 1995 den marknadsledande aktören inom området distribution av alkoholhaltiga drycker.

Navet i vår verksamhet är vårt 28 000 kvadratmeter stora distributionscenter i Jordbro söder om Stockholm. Vi har ca 150 anställda, hanterar 9 miljoner kolli per år och omsätter 370 MSEK (2010).

Sedan 2010 ägs Lagena Distribution AB av den internationella dryckesdistributören JF Hillebrand.

www.lagena.se

Lagena Distribution AB

Armaturvägen 4, Jordbro Företagspark

Box 2073, S-136 02 Haninge

Tel: +46 (0) 8 - 500 666 00, Fax: +46 (0) 8 - 500 666 16

www.lagena.se

