

EFFEKTIV DISTRIBUTJON

Fakta

NorgesGruppen / september 2016

ASKO NORD på Minken utenfor Tromsø. FOTO: Robert Camillo



Effektiv distribusjon av dagligvarer er viktig for samfunnet. Lavere enhetskostnader demper for prisveksten, og samtidig nyter både engroskunder og forbrukere godt av hyppige leveranser, bredere sortiment og bedre holdbarhet.

Å gjøre distribusjonen så effektiv som mulig, er viktig for NorgesGruppen. Store deler av dette arbeidet skjer i ASKO, som utgjør engrosvirksomheten i NorgesGruppen og betjener dagligvarebutikker, servicehandel og storhusholdningskunder over hele landet. Foruten morselskapet, som også betjener Oslo og Akershus, består ASKO av 13 regionale selskap. Nærheten til markedene styrker samarbeidet med kundene.

Flere varer gjennom engrosleddet

NorgesGruppen har gjennom mange år vært en pådriver for å få flere varer over engrosleddet, det vil si å overta distribusjonen av varer fra leverandører som tidligere har gjort dette selv. I praksis betyr det at ASKO kan levere et bredt spenn av varer på én og samme bil. Kundene forholder seg kun til ett bestillingspunkt og én leveranse i stedet for å bestille varer fra flere leverandører og ta i mot like mange lastebiler. Distribusjonssystemet til ASKO håndterer hele varestrømmen, fra produsent til sluttkunde.

NorgesGruppen har økt engrosandelen betraktelig det siste tiåret. Ved siden av å forenkle hverdagen for kundene, har dette skapt klare gevinster for forbrukerne og samfunnet som helhet. Større engrosandel har gitt bedre tilgjengelighet og distribusjon av et bredere varesortiment til alle typer kunder i hele landet. Mindre leverandører har fått tilgang til et større distribusjonsnettverk,

og selv små butikker kan tilby et godt utvalg med høy service. Hyppigere leveranser har gitt kundene tilgang til flere varer med kort holdbarhet.

Styrker konkurranse

For kundenes konkurranseevne er det avgjørende at varene blir levert med god kvalitet, høy service og lave kostnader. ASKO arbeider for å sikre konkurransekraft langs hele verdikjeden og har forbedret produktiviteten innen lagerdrift med mer enn 30 prosent de siste ti årene. I praksis vil det si at ASKO håndterer 30 prosent mer volum gjennom lageret med samme ressursbruk som for ti år siden. De viktigste kildene til forbedringene har vært:

- Større andel av varestrømmen gir bedre utnyttelse av driftsmateriell og bygg
- Investeringer i nye driftsbygg, automatiserte lagerløsninger og effektive IT- og driftssystemer
- Investeringer i ansattes kompetanse gjennom ASKO-skolen

Produktivitetsforbedringene har vært viktige for å dempe effekten av den generelle kostnadsveksten og holde prisene til forbruker så lave som mulig. Ifølge SSB var for eksempel lønnsveksten i varehandelen vesentlig høyere enn prisøkningene i butikk i perioden 2003–2015. Effektivitetsveksten som har skjedd i distribusjonsleddet, har uten tvil bidratt til å holde prisveksten på mat nede..



ASKO har røtter tilbake til 1866 og har forsynt Norge med mat i 150 år.

FAKTA OM ASKO

ASKO er NorgesGruppens engrosvirksomhet og en av Norges største transportbedrifter.

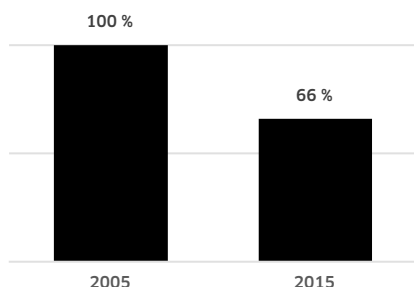
- 3.300 ansatte
- Morselskap ASKO NORGE AS
- 13 regionale ASKO-selskap
- 8 Storcash
- Sentrallager og terminal på Vestby
- 30 000 ulike varer
- 600 lastebiler på veien hver dag
- Omsatte for 55 mrd. kroner i 2015

> Les mer om prisutviklingen i faktaarket *Priser*



NorgesGruppen

ASKO har redusert ressursbruken per levert volum med 34 prosent fra 2005 til 2015,



Hyppe leveranser, bedre holdbarhet

ASKO har sitt sentrallager på Vestby i Akershus, hvor også et nytt sentrallager for kjølevarer vil så klart i 2016. Det vil øke leveringsevnen og gi bedre holdbarhet på ferskvarer, og dermed styrke NorgesGruppens kjeder på varene som betyr mest for forbrukernes valg av butikk. Det nye lageret blir helautomatisert, som innebærer at ingen trenger å ta i varene før de går på lastebilen. Avansert programvare sørger for at boksene med varer pakkes best mulig – som i spillet Tetris – for å utnytte lastekapasiteten maksimalt.

Økt engrosandel har gjort detaljhandelen og engrosvirksomheten mer integrert og har effektivisert samarbeidet virksomhetene mellom. Automatisk varesupplering er et godt eksempel på dette. Systemet NG-Flyt (se forklaring i høyre marg) gjør at butikkene foretar riktige bestillinger av varer gjennom året, og kan holde svinn nede. Mindre tomt i hyllene bidrar dessuten til butikkens lønnsomhet og gir mer fornøyde kunder.

Med flere varegrupper over ASKO sparer butikkene i tillegg kostnader på administrasjon og varepåfylling: Én bestilling, ett varemottak og én faktura er nok.

Tidsbruken til varepåfylling er ytterligere redusert ved at NorgesGruppen har overtatt ansvaret for all varepåfylling i butikk fra leverandørene. Gjennom NG-Flyt samarbeider ASKO og butikkene om å tilpasse vareleveransene etter definerte soner i butikken. Slike soneleveranser gir langt mer effektiv varepåfylling enn leveranser som er mer tilfeldig pakket.

Ambisjon om å bli klimanøytral

ASKO har som ambisjon å bli klimanøytral og satser deretter. Selskapet har redusert CO₂-utslippene per transportert varevolum med 48 prosent i perioden 2008–2015. Flere varer på samme bil har økt fyllingsgraden på hver bil og dermed kuttet i antall biler og medfølgende utslipp. ASKO satser videre ved å investere i transportmateriell med moderne motorteknologi og i lastebiler som benytter bioetanol, biogass og elektrisitet. Alle ASKO-selskapene investerer i tankanlegg tilrettelagt for fornybart biodrivstoff uten palmeolje.

Takket være investeringer i solcelleanlegg og berg- og jordvarme, samt gjenbruk av overskuddsenergi fra kjøl- og fryseanlegg, har ASKO også redusert energibruken i driftsbygningene med 31 prosent i perioden 2008–2015. ASKO har i tillegg investert i mer effektive styrings- og driftssystemer og generelle miljøtiltak som etterisolering.



ASKO satte Norges første elektriske lastebil i drift i 2016.

SPØRSMÅL & SVAR

Hva er NG-Flyt?

NG-Flyt er NorgesGruppens system for automatisk varesupplering, i praksis et system som bestiller varer automatisk basert på presise prognoser for mye kundene kjøper gjennom året. Det reduserer tidsbruk til varebestilling, gir færre feil og mindre tomt i hyllene.

Hva er soneleveranser?

Soneleveranser er vareleveranser som er best mulig tilpasset varenes plassering i butikken. Hver pall pakkes slik at det er kortest mulig vei til hyllene der varene skal plasseres. Resultatet er mer effektiv varepåfylling.

Er distribusjon over engros et krav fra NorgesGruppen?

Nei, mange lokale leverandører distribuerer og selger selv sine varer direkte til kundene. Grossistdistribusjon gir imidlertid effektiv og landsdekkende tilgang til markedet selv for små og mellomstore leverandører.

NorgesGruppens samfunnsrapport dokumenterer resultatene fra arbeidet med klima og miljø. Du finner den på norgesgruppen.no

Dette mener NorgesGruppen

- Flere varer gjennom engrosleddet og investeringer i bygg, lagerløsninger, IT og ansatte har forbedret produktiviteten i engrosvirksomheten de siste ti årene. Dette har bidratt til å dempe veksten i prisene ut mot forbruker.
- Det er realisert store gevinster fra å forbedre varestrømmen fra produsent via butikk til forbruker, men det er fortsatt rom for å skape forbedringer med mer effektiv emballasje.
- NorgesGruppen har en ambisjon om å bli klimanøytral og investerer i framtidsrettede transport- og energiløsninger for å nå ambisjonen.

