

Pressmeddelande 2015-12-08

## Splitgrid lanserar innovativ programvara för retailbranschen

Höga risker, dålig likviditet och låg lönsamhet är problem som handeln dagligen brottas med. Nya programvaran Splitgrid möjliggör automatiserade betalningar och ersätter leverantören direkt när butiken säljer varan, en lösning som ökar säkerheten och lägger grunden för nya avtalsformer.

Splitgrid startade 2014 med en tydlig affärsidé: att lösa problemet med höga risker för leverantörer och likviditetsbrist för återförsäljare. Man riktar sig framför allt mot leverantörer och varumärkesbutiker som säljer sällanköpsvaror som kläder, skor och sportutrustning.

Splitgrids grundare Göran Eriksson ser ett tydligt behov av tjänsten:

- Många leverantörer har problem med att de inte får betalt för levererade varor om butiken har likviditetsproblem på grund av stora lager och omkostnader. Med Splitgrid kan man erbjuda leverantörer säkerheten att de får betalt direkt vid försäljningen av varje vara.

Alternativet idag är ofta förskottsbetalningar som finansieras med banklån, något som kan vara svårt för till exempel en nystartad butik. Manuell fördelning av betalningarna förekommer också, men det är tidskrävande och framför allt saknas tryggheten för leverantören.

- Med Splitgrid installerat i kassasystemet skapas en trygghet i affären som är bra för alla parter. Splitgrid innebär ökad säkerhet för leverantören som tryggt kan fortsätta leverera varor, och ge butikerna en längre kredittid. Tjänsten ger även leverantören möjlighet att öka sin distribution rejält genom att leverera varor till nya, oprövade butiksaktörer och få ersättning direkt när varan säljs till slutkund. Butiksaktören kan i sin tur öka varuexponeringen i butiken utan att äventyra likviditet och drift, förklarar Göran Eriksson som ägnar sin tid fullt ut åt att utveckla och sälja det innovativa gränssnittet mellan leverantörer och återförsäljare.

Programvaran integreras enkelt i befintligt eller nytt butiksdatasystem. Splitgrid har redan flera kunder som står i startgroparna för att sätta igång med systemet, som testats i butik under ett års tid hos både butiker och varumärken, berättar Göran Eriksson.

- Vi har fått oerhört positiv respons på Splitgrid, både från leverantörer och från butikskedjor. Det är helt uppenbart en tjänst som saknas i utbudet idag.

### Om Splitgrid

Splitgrid är en integrerad programvara som automatiskt fördelar betalningar i kassasystemet mellan leverantör och butik, omedelbart vid transaktionen. Splitgrid ger leverantören möjlighet att öka sin distribution genom att leverera varor till butiksaktörer och få ersättning direkt när varan säljs till slutkund. Butiksaktören kan i sin tur öka varuexponeringen i butiken utan att äventyra likviditet och drift. Med Splitgrid kan även fastighetsägare och finansbolag få löpande betalt för uthyrning av butikslokaler. Splitgrid installeras enkelt i befintligt kassasystem. Splitgrid AB drivs av Göran Eriksson med erfarenhet från bl.a. Pax Scandinavia AB och Awesome Rags, tillsammans med Erik Nygren, styrelseordförande, och Jonas Forsman, CTO.

### Kontakt

Göran Eriksson, VD Splitgrid. Tel: (+46)701-528 208. Epost:  
goran.eriksson@splitgrid.com [www.splitgrid.com](http://www.splitgrid.com)