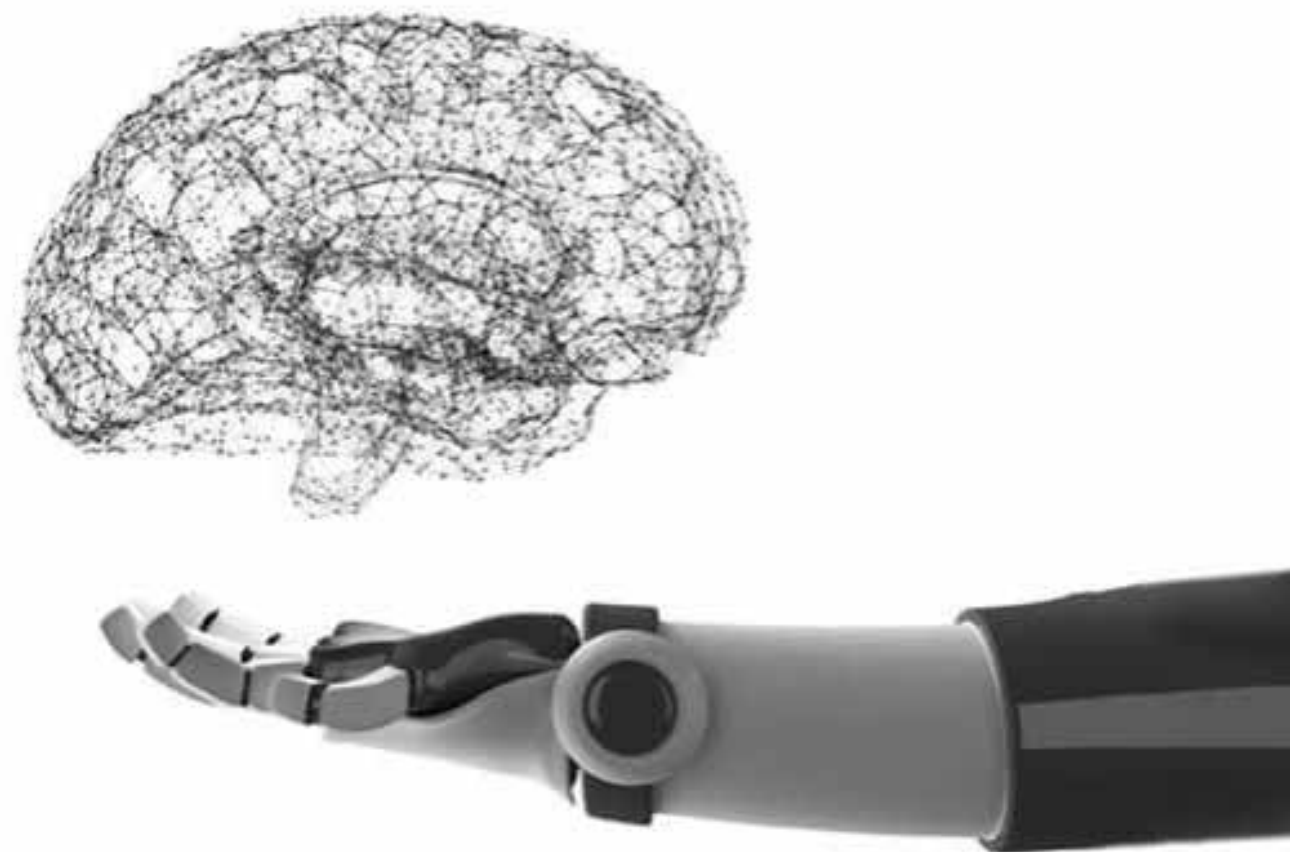


SÅDAN GØR DE BEDSTE

I 2020 er lagerstyring dit mest effektive ledelsesværktøj. Læs om, hvad de dygtigste gør. Hvor du sætter ind, hvad du bør have styr på, og hvad du skal vide for at øge din bundlinje 2-3 gange i løbet af 12 måneder.



SUPPLY CHAIN PLANNING, SUPPLY CHAIN MANAGEMENT ... LAGERSTYRINGEN ER BLEVET DIN VIGTIGSTE KONKURRENCEPARAMETER.

Tiden til at forecaste og træffe beslutninger har aldrig været så kort som i dag. Ved du, hvor de kritiske elementer er i jeres end-to-end supply chain execution? Hvor godt har du linket jeres logistik med jeres kundetilfredshed? Har du den nødvendige information?

Der er ingen nem vej til succes. Vi ville ønske, at vi blot kunne give dig en bloggerliste med "10 gode råd til succes med lagerstyringsprojekter". Det kan vi ikke – det ville være useriøst. IT-projekter og især IT-projekter med fokus på lagerstyring er komplekse. De kræver tid, omtanke og planlægning. Det kan hurtigt gå for stærkt – det skal det ikke. Det handler ikke om at gøre det hurtigt. Det handler om at gøre det rigtigt.

Viden og råd i denne e-bog kommer fra vores over 30 års erfaring med teknologier, systemer og applikationer, med lagerstyring, processer, workflows og forretningssystemer – og med værdiskabende løsninger til virksomheder.

VIL DU VIDE, HVAD DER ADSKILLER DE BEDSTE FRA DE MIDDELMÅDIGE?

I denne e-bog fortæller vi dig:

Hvad de bedste blandt dine konkurrenter har fokus på lige nu.

Hvilke begreber, du skal sætte dig ind i, og hvilke trends, der påvirker branchen.

Hvordan du kommer i gang, får adgang til mulighederne og hvor du selv skal sætte ind.

Hvad det koster ... hvad din ROI er, og hvor hurtigt du kan se forandringen på bundlinjen.

God læselyst!

SÅDAN GØR DE BEDSTE

De bedste virksomheder bruger aktivt lagerstyring som ledelsværktøj og har gjort det i en del år. For lageret er dér, hvor den største likviditet er bundet. Og det er det område, hvor de ser den største mulighed for at forbedre kundetilfredshed, markedsandel, effektivitet og bundlinje.

Her sætter de dygtige virksomheder ind på lagerstyringen:

De bedste virksomheder er allerede stærke på hele forsyningskæden (SCM) og især:

- kundeservice
- logistikomkostninger
- told, internationale handelsomkostninger og handelsaftaler

Det gør de gennem en effektiv lagerstyringsløsning og gennem implementering af de mest hensigtsmæssige processer og workflows. Så alt dét ER på plads i disse virksomheder. Deres tre store fokusområder er:

SYNLIGHED OG PRÆCISION I FYSISKE OG ONLINE BUTIKKER

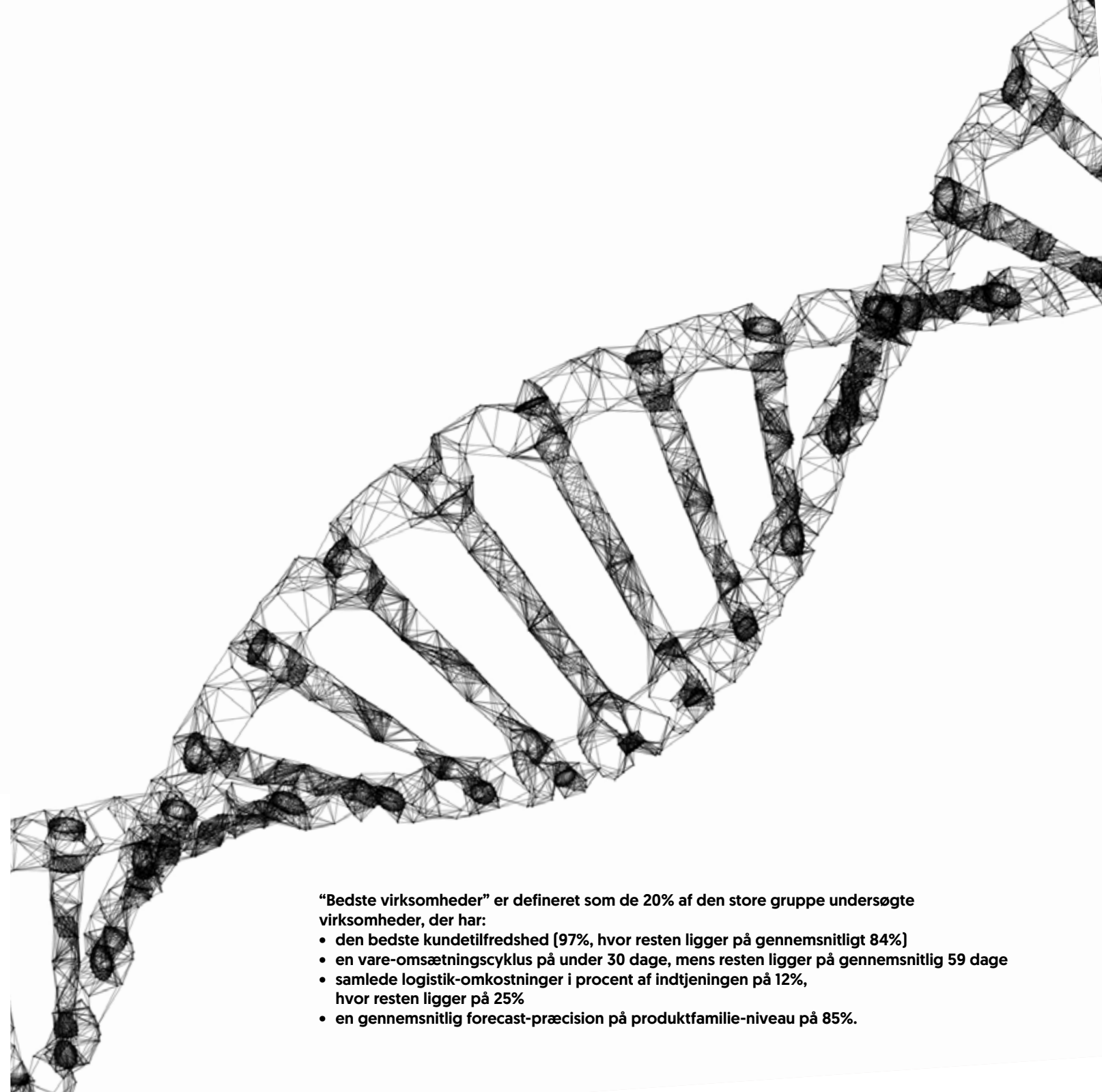
De dygtigste virksomheder arbejder med teknologiske forbedringer, der optimerer styringen af lagerbeholdningen både på fysiske og virtuelle salgssteder, og som understøtter strakslevering til punkter i forsyningskæden, lige før der er akut brug for en given vare.

ENDNU BEDRE DIREKTE-TIL-FORBRUGEREN LEVERING

De bedste virksomheder prioriterer alle forbedringer af præcision og akkuratelse, der kan formindske fejl på alle lagerets enheder. Der fokuseres også på større synlighed på samtlige lokationer, så kunderne får bedre service med mindst mulig lagerbeholdning.

BEDRE INDSIGT I BEHOVSPROGNOSER

De bedste virksomheder arbejder meget med forudsigelighed på lagerbeholdning på samtlige fysiske og virtuelle salgssteder. AI og behovsprognoser ned på lokationsniveau forbedrer udrulning af produkter og lagerets effektivitet.



“Bedste virksomheder” er defineret som de 20% af den store gruppe undersøgte virksomheder, der har:

- den bedste kundetilfredshed [97%, hvor resten ligger på gennemsnitligt 84%]
- en vare-omsætningscyklus på under 30 dage, mens resten ligger på gennemsnitlig 59 dage
- samlede logistik-omkostninger i procent af indtjeningen på 12%, hvor resten ligger på 25%
- en gennemsnitlig forecast-præcision på produktfamilie-niveau på 85%.

5 CITATER OM LAGERSTYRING PÅ TOPNIVEAU FRA PER STEEN JENSEN, CEO, ADDVISION A/S

Mindre danske virksomheder kan sagtens tage alle de 5 best practices til sig – de er meget praktisk anvendelige. Komplexitetsniveauet for hvert område er naturligvis lavere i en lille virksomhed end i en stor, men det er helt klart en god måde at tænke på. Gør det, for konkurrenceparametrene har ændret sig markant.



Forvent, at din webshop lukker op for nye markeder. Sørg for at de bagvedliggende systemer kan håndtere det med fx evnen til at analysere kundeadfærd, trafik og produktforespørgsler, samt pluk af mange små ordrer. Brug gerne disse 5 best practices til at komme i gang.



Arbejder du med lagerstyring eller leder du en handelsvirksomhed, skal du vide, at lagerstyringen nu er alfa og omega i forhold til at imødegå markedets største udfordringer. Det er krævende nødvendigt at have styr på disciplinen, hvis du ønsker virksomhedens fremtidige overlevelse. Virksomhederne er nødt til at anskue handelsrelationerne anderledes end før.



Det er ved at være slut med at definere sig selv som enten BTB eller BTC. I fremtiden bliver man BTE – Business To Everyone.



Markederne er fuldstændig autonome, også i Danmark. Kunderne scanner aktivt nettet for at finde de varer, de vil have, søger produktinfo mv, og de handler på kryds og tværs af landegrænser og forretningsdefinitioner. Især utålmodigheden hos kunderne påvirker handelen. Selv om mange ser efter lave priser, er den største konkurrenceparameter at have varen på lager. Kunderne finder det salgssted, der kan levere med det samme – forhandler, outlet med bredt vareudvalg eller, stadigt oftere: direkte hos producenten. Med hård konkurrence på fragtmarkedet og meget lave fragtpreiser, kan stort set alle tilbyde at levere fra dag til dag. Hvis de vil, og hvis de har styr på lageret.

5 BEST PRACTICES, DER HJÆLPER INTERNATIONALE VIRKSOMHEDER MED AT OPNÅ TOPRESULTATER



VURDÉR LEVERINGSKÆDEN BEGGE VEJE FOR AT FINDE MULIGHEDER TIL AT ØGE FORTJENESTEN

Kig på den potentielle kapacitet i din egen virksomhed og udpeg områder, der skal fungere på en ny måde for at leve op til de nye markedskrav. Gennemfør samme øvelse for leverandørerne i din kæde.



100% FOKUS PÅ EFTERSPØRGSELSKRAVENE

Visualisér opgaven som ”levér varen til kunden næste dag, uanset hvor i verden, de bor – eller risikér at miste ordren.”

Hold fokus på gennemsigtighed og forecast: De bedste virksomheder har en meget gennemsigtig proces, hvor alle – kunder, partnere, forhandlere, leverandører – tydeligt kan se, om en vare er tilgængelig og hvordan den sendes videre. De bedste virksomheder bruger nøgletal for produkter/kunder til deres forecasts, og de er langt bedre til forecasts end deres konkurrenter.



GENTÆNK OG OMDAN DIN B2C OG B2B FORSYNINGSKÆDE, SÅ DEN OPFYLDER ALLES BEHOV

Kig på, hvordan forsyningskæden skal fungere i fremtiden for bedst at passe til kapaciteten og efterspørgselskravene, som du allerede har identificeret. Kig på delleveringer, pluk, fragt og processer og flows. Kig på begrænsninger og stresspunkter i forhold til den hurtige leveringsproces.



VÆR FORBEREDT PÅ AT FORBEDRE HELE TIDEN

Du skal hele tiden forbedre dig. Mål på alt, mål hver dag og over perioder, kig på omkostninger, kundetilfredshed, hastighed i processerne og brug resultaterne til at videreudvikle dine processer og systemer.



KOMBINÉR EFTERSPØRGSELSPROCESSEN MED INTEGREREDE SYSTEMER

Prioritér at linke alle interne og eksterne systemer for at forbedre logistikfunktionaliteten og imødekomme sammensmeltningen af B2B og B2C-forretningerne på en profitabel måde. Alle punkter i forsyningskæden skal være repræsenteret i et helhedssystem. Prioritér også at kunne splitte/samle ordrer og styre hastigheden og omkostningerne i processen, så fx flere underleverandører kan delleverer til en ordre, hvorefter den samles i transit – eller at underleverandører leverer direkte til kunden. Fokus på kundeoplevelsen, så slutkunden blot oplever en hurtig, smart og enkel købsproces med god kommunikation og et elegant interface, uagtet kompleksiteten i de processer, der ligger til grund for at oplevelsen lykkes.

3 AKTUELLE SUPPLY CHAIN-PARADIGMESKIFT, DU SKAL TAGE STILLING TIL

De bedste virksomheder – måske dine konkurrenter – er allerede i gang. For de teknologiske muligheder er genvejen til at drømme de forretningsmæssige ambitioner større. Og realisere dem.

STANDARDLØSNINGER

Virksomheder skal flytte fokus fra tilpasninger i det uendelige på deres on-prem løsninger (løsninger, der køres on premise på lokale servere). I stedet skal de se på, hvordan standardløsninger kan konfigureres, så de støtter virksomhedens mål – og hvordan virksomhedens processer kan justeres, så de udnytter teknologiske muligheder.

Virksomhederne skal være mere åbne for de ofte sky-baserede standardløsninger. Ja, en on-prem løsning giver dig mulighed for at tilpasse din løsning til din virksomhed og dine eksisterende forretningsmål. Men har du tænkt langt nok? Er dine mål ambitiøse nok til at sikre virksomhedens succes, virksomhedens overlevelse?

Hvis du er i tvivl, så skal du vide, at de konfigurerbare standardløsninger i dag indeholder markedsrelevante best practices og er både tilpasset og tunet til teknologien.

De udfordrer dig til at ændre nogle af dine processer, så de matcher teknologiens muligheder bedre.

Det løfter din forretning og dine mål ind i fremtiden og er en af de hurtigst voksende trends inden for Supply Chain Management.

AI - KUNSTIG INTELLIGENS

Allerede nu bruger andre virksomheder AI til at identificere og forme efterspørgsel.

AI er en af de største trends, som – brugt rigtigt – mærkbart kan forbedre din supply chain planning.

Er du i tvivl om, hvad man gør? Et oplagt område er at forbedre data-inputtet med andet end blot historiske data.

Se disse to aktuelle eksempler fra større virksomheder på næste side:



**STANDARD-LØSNINGER.
AI DATA INPUT.
ACCEPT AF SKYEN**

EX 1: Mobil app, der bruger AI-algoritmer til at analysere kundens hudpleje-behov via en analyse af uploadet billede, personlige data og best practices fra eksperter. Den foreslår produkter – og indsamler samtidigt information om kundens købsadfærd til at forudsige efterspørgslen på bestemte produkter.

EX 2: En digital smags-identifikator, der matcher forbrugere med madvarer. Gennem direkte interaktion med kunden indsamles oplysninger, der får app'en til bedre at forstå kundens præferencer .. og kan gøre disse præferencer tilgængelige for alle virksomhedens spillere i hele supply chainen til både at forudsige og skabe efterspørgsel.

Trenden er her. Teknologien er her. Det handler nu om ledelsens og virksomhedens risikovillighed over for et helt nyt område. Inden du igangsætter en større og mere gennemgribende investering, kan du afprøve AI og dets fordele gennem et pilotprojekt. Her kan du i en sandkasse se de mulige fordele for din virksomhed.

SKYENS LØSNINGER

Flere af dine konkurrenter og en lang række andre virksomheder er allerede i gang med sky-baserede løsninger, og derfor skal du snart begynde at overveje jeres næste skridt i den retning.

En sky-baseret standardløsning giver fordele, der handler om langt hurtigere implementeringshastighed, opgraderingsomkostninger, der er lave/gratis, løsningens livscyklus og muligheden for at udnytte og lære af best practices, der er indarbejdet i løsningen.

Der sker et paradigmeskift. Fra on-prem tanke-sættet, hvor man synes, at systemet skal tilpasses virksomhedens specifikke processer og behov for at kunne virke. Og så til sky-løsningen, hvor man udnytter muligheden for at lære af de bedste og indarbejde det i virksomheden.

LAGERSTYRING SOM LEDELSESVÆRKTØJ

Online lagerstyring er forretningsmæssigt alt andet end kedelig. Det er den hurtigste og sikreste metode til at forbedre bundlinjen. Markant.

Kan du som virksomhedsejer eller CEO sætte fokus på optimering af lagerets processer, bliver din virksomhed belønnet ekstremt hurtigt.

Den nødvendige investering i forbedringer er tjent ind på 6 til 12 måneder.

Effekten og den økonomiske gevinst mærkes fra dag ét. Af alle.

Virksomheder, der har fået skarp lagerstyring, præsenterer nu regnskaber, hvor overskuddet alene af den grund er vokset med mellem 50% og 300% i løbet af få år.

Hvor kigger man efter fremdrift, hvis vækst og ekspansion ikke er enkel? Hvad med indad? Hvad med dér, hvor den største likviditet er bundet?

Som ledelse er du nødt til at leve op til skarpe krav om fx sporbarhed i produktionen helt ned på varenummer, have mulighed for at forecaste ned på ugebasis og på salgseventbasis og mange andre datadrevne opgaver. Der skal registreres uendeligt meget og detaljeret. Automatisering, trådløse enheder, scannere, RFID, strejkodeløsninger, voice-løsninger er en nødvendighed.

De eksponentielt eskalerende krav fra især kunder – men som følge deraf også fra samarbejdspartnere - gør, at du er nødt til at ændre dit og medarbejdernes tankesæt, og virksomhedens processer ... og målsætninger. Virksomheden skal kunne skaleres i takt med markedsudsvingene. Lagerstyring skal ind på ledelsesgangen.

I 2020 SKAL DU HAVE STYR PÅ:

- **LEVERINGSSIKKERHED**
- **LEVERINGSHASTIGHED**
- **DE RIGTIGE VARER**

Hvis din virksomhed ikke skal halte bagefter resten af markedet. De krav kan ikke klares manuelt af selv den mest serviceorienterede medarbejder.

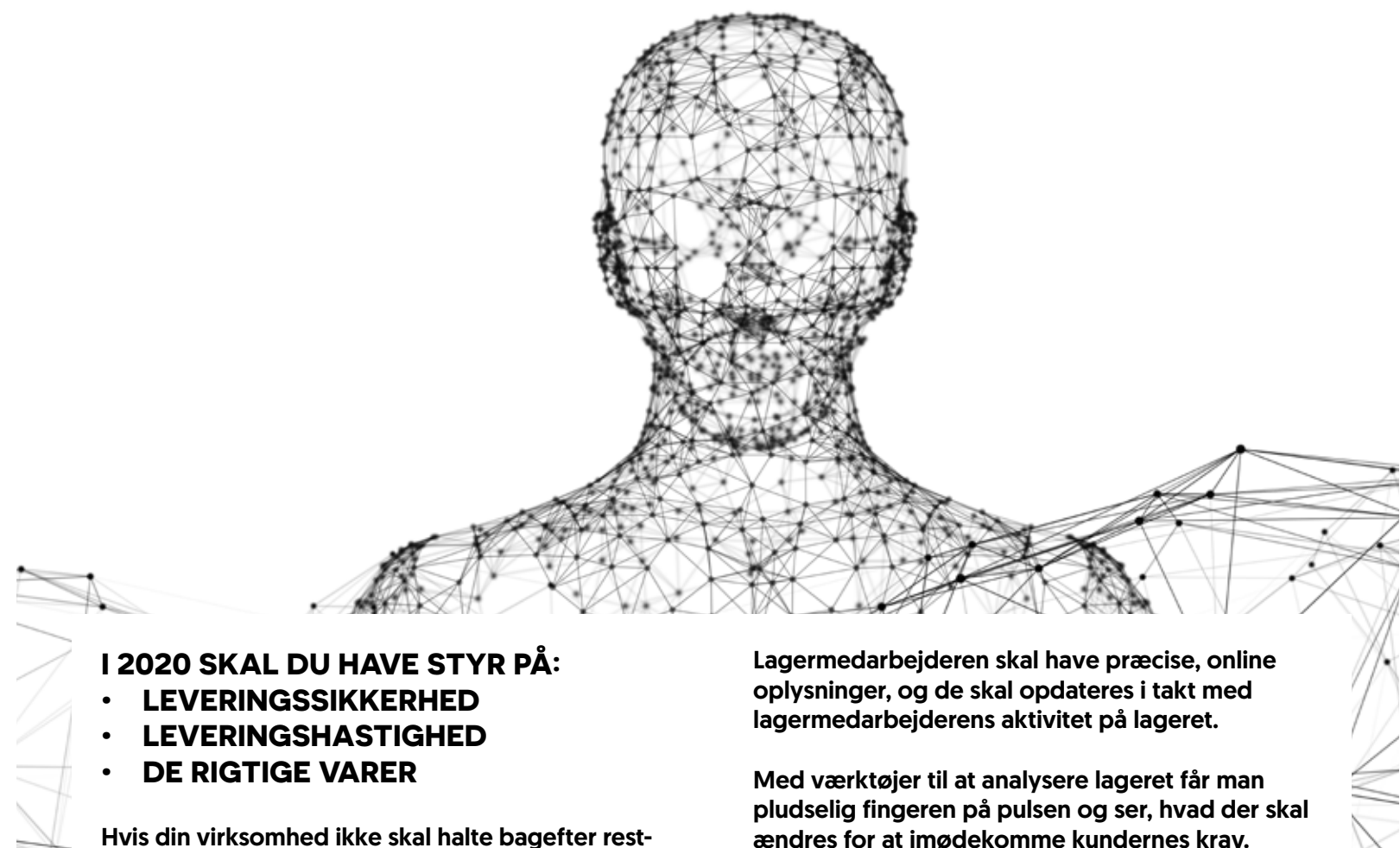
Din virksomhed er tvunget til at være struktureret og bevidst om systemer og processer. Og i 2020 handler det også om at optimere dem i både virksomheden og i hele forsyningskæden – producenten, agenten, importøren og distributøren. Især processerne er alfa og omega. Når man har styr på alle dele af processerne, kan man forbedre og automatisere dem. Med automatiserede processer kan én medarbejder fx med sekunders varsel gå én runde på lageret og plukke mange kunders ordrer på samme tid (multipluk).

Lagermedarbejderen skal have præcise, online oplysninger, og de skal opdateres i takt med lagermedarbejderens aktivitet på lageret.

Med værktøjer til at analysere lageret får man pludselig fingeren på pulsen og ser, hvad der skal ændres for at imødekomme kundernes krav.

Proces-indblikket giver virksomheden frihed og handlekraft. Man er meget bedre gearret til at skalere sin Supply Chain – og bedre rustet til op- og nedture i branchen og verden.

Virksomheden kan hurtigt opdage små tendenser, reagere hensigtsmæssigt og opnå økonomisk fordele af ændringer i markedet, i stedet for at halse efter. Man slipper for at ligge inde med stort lager – i stedet har man det rigtige på lager. Leveringssikkerhed, leveringshastighed, og de rigtige varer – det sikrer virksomhedens fremtid.



SÅDAN FORBEREDER DU LAGER-DIGITALISERING

- Kig på virksomhedens processer – ærligt. Hvordan er de i dag? Hvordan arbejder virksomheden med lager, ordrer og salg; hvad er arbejdsprocesserne, hvordan modtages ordrerne. Se, hvad der kan optimeres og måles på. Hvordan kunne processerne blive, helt ideelt?

- Kig på mennesker. Hvem er dine medarbejdere? Hvad kan de? Hvad skal de lære? Lyt til deres input, de arbejder på eller med lageret hver dag og ved, hvor skoene trykker.

- Kig på det fysiske – hvor står varerne? Hvordan kommer man til dem? Er det indrettet, så man kan overskue det? Eller huske, hvor ting står? Vurder, om pladsen udnyttes optimalt og fleksibelt nok. Skal det gøres anderledes?

- Kig på status quo – hvor mange varenumre er der? Hvilket antal varer opererer I med? Hvordan er datagrundlaget – er det tip-top eller mangler der f.eks. mange varenumre? Er der et overblik, er der kun et varenummer, men intet brugbart antal? Er der svind? Er der dårlig leveringskvalitet?

- Tal om det ønskede scenarie. Lyt til mange input fra mange kilder, det er ikke sikkert, at du og dine kolleger kender alle muligheder i dag. Vær sikker på, at dine udvalgte IT-partnere har dyb indsigt i området og kan fungere som dygtige sparringspartnere på området.

- Få lavet en ROI-beregning, før du beslutter dig. De kan laves præcist og med meget stor detaljeringsgrad.

- Dan en arbejdsgruppe af ledelse og medarbejdere, hvor I tager fælles ansvar for den nye vej frem. Måske er din virksomhed ikke så omstillingsparat? Tager ledelsen så meget ejerskab på projektet, at det smitter af i organisationen? Det kan en arbejdsgruppe være med til at håndtere.

- Dit økonomistyringssystem er grundlaget for en god online lagerstyringsløsning. Tjek lige, hvor gammelt det er, om du er nødt til at opgradere/udskifte.

- Først nu begynder du at overveje, hvilket system, der er det rigtige for jer. Det er til gengæld hurtigt gjort nu.

SKAL DU TIL AT DIGITALISERE DIN LAGERSTYRING? GLEM TEKNOLOGI – KIG PÅ PROCESSER

Den største fælde, du kan falde i, er at kigge på teknologien, før du kigger på din virksomhed og medarbejderne. Sammenlign det med at lære at køre bil, før du køber én. Der er utroligt mange parametre, der afgør din succes – og de handler ikke om bilen.

FÆLDER

- Du tror, at det er klarer hurtigt: Nej, du bliver overrasket over, hvor meget projektet omfatter

- Du tænker kun i system og hardware. Det er også vigtigt – men begrænser du dig til det, kan projektet nemt blive meget dyrt – og en fiasko...

- Du vil klare dig uden rådgivning eller accepterer dårlig rådgivning = sandsynlighed for fiasko

- Du glemmer, at forandringer involverer medarbejdere. Mange medarbejdere bliver helt enkelt bange for de nye ting – betyder en smart hånd-scanner, at jeg er ved at blive fyret?

- Du lader projektet køre i ledelsesgruppen, for "de er dygtige og klarer det selv". Du er NØDT til at inddrage mennesker, processer og organisationen, hvis du altså vil have succes.

- Du lader kun projektet omfatte virksomheden. Nej! Husk, det er en forandringsproces. Den skal sandsynligvis også involvere dine leverandører, forhandlere og producenter – der måske er nødt til at sætte strekkodelabels på produktet for at dit system spiller.

UMIDDELBARE FORDELE

- Du kan med det samme måle din fornyede effektivitet

- Du kan med det samme yde bedre service til dine kunder og samarbejdspartnere i leverandørkæden

- Du får bedre bundlinje og større effektivitet med samme antal medarbejdere

- Investeringen, selv i et omfattende projekt, er oftest tjent ind på 6-12 måneder

Er du ved at miste pusten, før du er kommet i gang? Du er ikke den første. Det er ikke en enkel proces. Fordi det kræver meget forarbejde at omstille til digital lagerstyring, er det vigtigt at have den rigtige, erfarne IT-partner med undervejs.

ARGH! AUTOMATISERING. DIGITALISERING. BLIVER JEG FYRET? ET KIG PÅ FREMTIDEN FOR LAGERCHEFEN OG LAGERMEDARBEJDEREN.

Udviklingen i logistik og lagerstyring kaldes den 4. industrielle revolution.

Nogen siger, at den medfører tab af hver 3. arbejdsplads på lageret.

Andre siger, at der bliver brug for flere medarbejdere ... men med lidt andre skills end i dag.

Helt sikkert er det, at robot-apokalypsen ikke er her endnu ... og hos de steder, der er længst fremme, og HAR robotter, der sidder mennesker ved siden af robotterne og samarbejder – og styrer.

Hvad betyder det for så for medarbejderne, når lageret bliver digitaliseret og automatiseret?

Selvfølgelig bliver man en smule bekymret, når ens daglige arbejdsplads står over for store forandringer ... Bliver jeg nu fyret?

Nej – ikke nødvendigvis, i hvert fald. Det er de kedelige ineffektive rutiner, der først bliver automatiserede, og lagermedarbejderens job bliver mere afvekslende.

Her får du råd til, hvordan du får succes på lageret fremover.

DU VED, HVOR SKOEN TRYKKER

En succesrig digitalisering af lageret kræver, at man forbedrer og automatiserer processerne og arbejdsgangene. Du ved – bedre end nogen – hvordan det foregår i dag. Vær selv en del af automatiseringen. Kig på din hverdag, og tænk "Hvis alt var muligt". Identificér både de fysiske og digitale arbejdsgange, og kom med forslag til, hvad der kunne trænge til forbedringer. Dét, der tager lang tid. Dét, der kan gøres smartere. Dét, der gør, at kunderne får varerne senere, end de egentlig kunne.

VÆK FRA SILOTÆNKNINGEN

Dét er ikke "dem og os". Det er kun "os". Dét, der foregår i virksomhedens andre afdelinger, påvirker hverdagen på lageret ... ligesom andre afdelinger bliver påvirket af jeres handlinger. Noget af det vigtigste i de kommende år er at komme helt væk fra silotænkningen. Hele organisationen er med til at forme kundeoplevelsen, og det er kunderne – og deres oplevelse – der afgør, om virksomheden er profitabel og vokser, eller må skære ned. Find ud af, hvordan interaktionerne med de andre afdelinger påvirker lagerets præstationer. Køber de for meget ind? Husker de at informere om salgs-tiltag, der pludselig giver langt flere ordrer?

RÆK HÅNDEN UD

til de andre afdelinger. Invitér dem til at se, hvordan lageret fungerer. Utroligt mange ved faktisk ikke, hvordan lagerets dagligdag er, og så er det sværere at forstå, hvordan handlinger og beslutninger påvirker slutresultatet. Vis frem, forklar processerne helt ned i detaljen og snak sammen. Lyt til deres forslag om, hvordan I kan interagere smartere.

INCENTIVE-TANKEGANG

Kampen om online-kunderne foregår på lageret. Den hurtigste, den bedste, den med den rigtige vare på lager vinder slaget. Selv om I er gode, selv om I har fået bedre styr på processerne, så kan det være svært at holde dampen oppe. Man kan blive lidt magelig. Og i den sammenhæng fryder forandring. Uden, at I behøver at presse citronen så hårdt som Amazon – så find på incentives til at gøre lageret hurtigere, mere fleksibelt og mere præcist.

VÆR I FRONT PÅ TEKNOLOGIEN

I 2020 forventes det, at halvdelen af arbejdsstyrken er millenials. De er ikke begejstrede for papirdrevne processer og gammeldags computerskærme. Til gengæld er de vokset op med – og er derfor megaskarpe på – de mobile teknologier. De lærer hurtigt den type hardware og den associerede teknologi at kende. Det formindsker tiden, før de er klar til være produktive. Gør dig selv den tjeneste at holde dig selv lige så skarp som dem.

FORBERED DIG PÅ EN MERE DYNAMISK DAGLIGDAG

Lageret går fra omkostningscenter til vækstcenter. Kunderne og varerne kommer fra alle mulige kanaler og virksomheder. Varerne er i konstant bevægelse. Flere og flere får indblik i, præcis hvor en vare er på et givet tidspunkt. Det går hurtigere og det skal være fleksibelt. Mere end nogensinde før. Det er grunden til, at dit lager skal automatiseres, så du kan sende kundens ordrer straks ... og hjælpe din virksomhed med at vinde kampen om kunderne

FORSTÅ DATA

Der kommer en større efterspørgsel efter mennesker, der både forstår lageret og kan fortolke og behandle data om kunderne. Kan du det i forvejen? Ellers overvej at videreuddanne dig på netop dette område.

HANDELSVIRKSOMHED? LAGERSTYRINGEN ER DIT STÆRKESTE LEDELSESVÆRKTØJ. OG DIN VIGTIGSTE KONKURRENCEPARAMETER.

Dine konkurrenter har det. Du kan ikke følge med uden det. Og du får en langt smukkere bundlinje, når du kommer i gang. Du ved, at du er nødt til at få online, automatiseret lagerstyring. Men investeringen er måske lovlig stor? Så lad os fortælle dig fire fakta om økonomien i at få digitaliseret dit lager.

KAN VI FORUDSIGE DIN ROI INDEN DU GÅR I GANG ?

Ja – vi kan rent faktisk fortælle dig, hvornår din investering er tjent hjem igen. Og hvor stor din ROI bliver efterfølgende. Du får regnestykket og forudsætningerne for målopfyldelse, inden du træffer din beslutning.

TYPISK ROI TIDSRAMME: UNDER 1 ÅR

Vores kunder har alle tjent deres investering i en lagerstyringsløsning ind på 6-12 måneder. Der er tale om rigtig mange kunder. Vi har samlet vores resultater og erfaringer gennem mere end 20 år.

DET KOSTER MEGET MINDRE, END DU TROR

Priserne på lagerstyringsløsninger er faldet drastisk ... til næsten blot 10% af, hvad de kostede før. Investerings buy-in er fra ca. 100-200k i 2020.

MARKANT BUNDLINJEVÆKST PÅ 12-24 MÅNEDER

Som du kan se, tjener du hurtigt din investering hjem. Men hvad så? Tja – ADDvisions kunder oplever en tydelig vækst på bundlinjen i årene efter. Hos nogle af dem er det en fordobling eller 3-dobling.



**DEN GODE NYHED: DU HAR RÅD.
TJEK LIGE BUY-IN OG ROI HER**

DISTRIBUTED INVENTORY FLOW FORECAST. MEGET SVÆRERE END SALGSFORECAST. DU ER NØDT TIL AT LÆRE DET ALLIGEVEL.

At lave salgsforecasts er komplekst. Forhandlere, grossister og brand-ansvarlige har kæmpet med præcisionen lige siden starten. Langt mere detaljeret, præcist og strategisk interessant er Distributed Inventory Flow Forecast – DIFF. Et begreb, du skal kende og forstå problematikken omkring.

Kundeadfærd er ikke videnskabelig. På trods af udviklingen i algoritmer og statistikker og på trods af fremskridtene i dataindsamling og kunstig intelligens (AI), rammer man bare ikke altid plet.

e-handelens lynhurtige vækst har forværret udfordringerne. Eksempelvis er forecasts helt ned på lagerenheder pr. lokation blevet mere og mere nødvendigt – og rigtigt svært.



“KUNDERNE ER IKKE RATIONELLE.
DE OPFØRER SIG IKKE, SÅ DU KAN
MÅLE DET VIDENSKABELIGT.

FORECAST-ANALYSER

BESKRIVENDE ANALYSE
med vurderinger baseret på produkt-attributer, er det basale forecastniveau.

BASALT

FORUDSIGENDE ANALYSE
bruger mere komplekse algoritmer for bedre at kunne forudsige resultaterne – men er ret sjældent integreret i realtid. Med realtidsintegrering er forudsigende analyse et virkelig godt værktøj.

ET GODT FUNDAMENT

FOREBYGGENDE ANALYSE
Supply Chain Planning, der giver forslag til, hvordan man helt undgår problematiske situationer. Det bedste niveau af forecast, som de stærkeste virksomheder fokuserer på.

FREMTIDEN

UDFORDRINGERNE

Her er udfordringerne, når du skal forecaste salget på enkelte varer i din e-handel. Og en del af dem har også relevans, når du planlægger salget i butikker og andre fysiske kanaler.

STATISTISKE FORECASTS ER BASEREDE PÅ HISTORISKE DATA

Derfor tilgodeser de ikke i tilstrækkelig grad de tilfældige faktorer, der påvirker fremtidig efterspørgsel. Det er især aktuelt i onlinealg, hvor der er brug for data helt ned på produktniveau. De fleste må nøjes med at analysere mønstre og skabe helt basale forecasts baseret på historisk salg.

MANGLENDE FORSTÅELSE FOR INTERNE SAMMENHÆNGE OG SAMARBEJDE
Aktiviteter, der påvirker efterspørgslen er ofte ikke synlige eller koordinerede internt i virksomheden. Produktintroduktioner, salgsinitiativer og andre virksomhedsaktiviteter kommer ofte som en stor overraskelse for dem, der planlægger indkøb til at dække efterspørgslen.

FORBRUGERNES ONLINE KØBSADFÆRD ER FUNDERET PÅ EN RÆKKE FAKTORER, DER IKKE ER VIDENSKABELIGE
De opfører sig ikke rationelt, og du har svært ved at måle og konkludere på basis af deres handlinger. Men du er nødt til det.



UDFORDRINGERNE ... DER ER FLERE

VIRKSOMHEDER ER LANGSOMME TIL AT UDVIKLE OG UDNytte DIGITALISERING
Derfor er salgs- og lagerprocesserne fragmenterede. Det medfører forsinkelser, manglende tilpasning mellem varer og efterspørgsel, og overskud eller underskud på lageret.

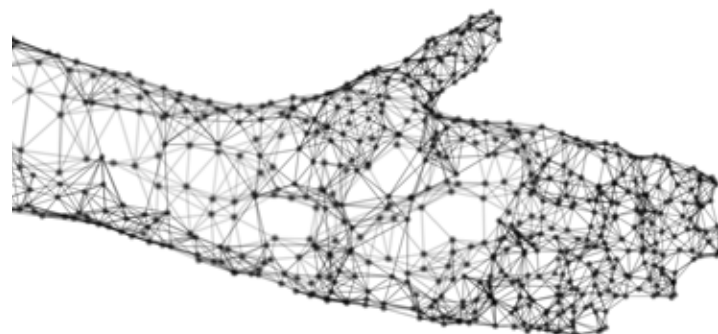
DATASTYRING OG DATAANALYSE ER ALT FOR OFTE "OFFLINE ARBEJDE"
Realtidsdata er slet ikke integreret tilstrækkeligt i salgsforecast-processen. At forecaste salget på enhedsniveau er mere komplekst end at forecaste på produktkategori-niveau, som er det, man er vant til i forhold til butikker og andre forhandler-kanaler.

PÅVIRKNINGER, DER IKKE EVALUERES
Reklame og andre salgsinitiativer påvirker online-købene mærkbart, men de evalueres ikke ordentligt og bruges ikke i forecasts. Fx kan introduktion af nye produkter, lyn-udsalg, nedsatte priser, køb-én-få-én-gratis, mængderabatter, reklamer og posts på sociale medier påvirke salget øjeblikkeligt. Det fænomen står i stærk kontrast til de traditionelle forecast-planer og metoder, der forsøger at forudsige efterspørgsel på makroniveau og i forløb på 30 og 90 dage.

FORECAST-PERIODER ER FOR LANGE
Markederne forandrer sig lynhurtigt i e-handelsverdenen. Traditionelle salgsforecast foregår månedligt og træffer beslutninger 3-4 måneder ud i tiden. I online-verdenen er der brug for lagerstyring minimum på ugebasis med beslutninger for de næste 2-4 uger.

UDFORDRINGERNES FREKVENS
Ovennævnte problemer er ikke en gang imellem, det er hver uge. Medmindre online salgsforecastene får et separat fokus, adskilt fra den traditionelle efterspørgselsplanlægning, vil fejlene i forecasts få en alvorlig indflydelse på omkostninger, salgsindtægter, og i det hele taget hele virksomhedens økonomi.

LØSNINGERNE



Hvis du skal imødegå udfordringerne, skal du kigge på 2 områder: Processer og teknologi.

PROCESSER

Her får du tre essentielle komponenter i at transformere salgsforecast, så de er tunet til e-handel:

- 1. KORTERE HORISONTER FOR FORECASTS**
Salgsforecast-processen skal ændres, så den inkluderer genopfyldning af varer til butikker, til kunder og varer til online ordrer. De opererer med forskellige tidshorisonter, og kræver begge effektive salgsforecasts. Måske kan det månedlige forecast bevares for de traditionelle kanaler, men der skal etableres en kortere forecast-proces for opfyldelse af online ordrer.
- 2. INTEGRERE MARKETINGAKTIVITETER**
Processen skal give næsten real-time synlighed og skal integrere forskellige påvirkende faktorer som fx nye produkter, lyn-udsalg, rabatter osv. Alle elementer skal ligge i en ugentlig kalender og være synlige for alle, der er involverede i planlægning af efterspørgsel eller salgsforecast.

3. TRÆF BESLUTNINGER HURTIGT – OG LIDT INSTINKTIVT

I e-handel foregår alting ca. 5 gange hurtigere end i de traditionelle salgskanaler. Det betyder, at tilbundsgående analyser og detaljer ikke skal ligge til grund for alle beslutninger eller valg. Som et citat fra en dygtig spiller siger: "vi træffer e-handels beslutninger baseret på følelser, og retfærdiggør dem senere med logik." Det er selvfølgelig en risikobetonet adfærd, men også en adfærd, der er nødt til at have høj prioritet i online-verdenen. Ikke mindst for at opbygge en erfaringshistorik på et helt nyt område.

TEKNOLOGI

Teknologierne udvikler sig konstant og langt hurtigere end virksomheder og de fleste mennesker kan følge med til, og bruge korrekt. Al er den seneste i række af kvantespring med utroligt potentiale for at planlægge både gentagende og periodiske handlinger. Der findes mange andre nye teknologier, der også muliggør forbedringer i salgsforecasts.

RELEVANT SOFTWARE

Virksomheden skal holde fokus på relevant software, der giver et højt niveau af præcision i salgsforecast i forhandlerledet, engrosledet og i brand-segmenterne.

AVANCEREDE ALGORITMER

Virksomheden skal stadig inddrage avancerede algoritmer til fx lager- og omsætningsanalyser og kundeforfølgelse.

DETALJERING PÅ ENHEDSNIVEAU

Virksomheden skal sikre, at lagerløsningen opererer helt ned på enhedsniveau koblet med lokation og kan tilpasses til flere samtidige efterspørgselsgenererende events.

VELKOMMEN TIL STANDARDLØSNINGERNE. DET ER 2020. TÆNK KONFIGURERING AF PROCESSER I STEDET FOR TILPASNING AF PROGRAM

Du kan ikke undvære teknologien. Og du kan lige så godt gå ind på nyeste niveau og få fordelene af afprøvede processer, billigt buy-in og hurtig ROI

Udviklingen af økonomistyringssystemer, virksomhedssystemer og lagerstyringssystemer er gået fra proprietære systemer – med eller uden tilknytning til Microsofts platform og med alle mulige tilpasninger og skræddersyede løsninger – til standardløsninger i skyen.

Her i 2020 har standardløsningen fået en ny og meget positiv klang. For den er væsentlig mere gennemtænkt og omfattende end de skræddersyede løsninger. Ikke fordi disse har været dårlige – men fordi årene er blevet brugt på at indsamle best practices og information om workflows og processer.

Det hele er blevet samlet i løsninger, der opdateres og opgraderes automatisk – og som indeholder alt, du har behov for til at drive en succesrig virksomhed.

LAGERSTYRING OG AI ... I EN STANDARDLØSNING

Du kan ikke længere få tilpasset programmet i Dynamics 365 Business Central. Jo, det kan du faktisk godt alligevel med udvalget af app's og muligheden for at tilrette via extensions. I dag kommer du dog meget længere med en standardløsning end for bare 2 år siden og derfor ser vi et faldende behov for specialtilpasninger.

Så du har heller ikke brug for at rette til. I stedet kan din virksomhed lære af de bedste og slippe for at opfinde den dybe tallerken, når I kickstarter strømliningen af arbejdsprocesserne i de forskellige afdelinger.

Det får en særlig stor effekt på lageret. Standardløsningen er nemlig så tæt integreret med tillægs-applikationerne til lagerstyring, så du får glæde af den indbyggede kunstige intelligens.

Det betyder, at du nu for et lavt buy-in eksempelvis får adgang til at:

- Automatisere din forsyningskæde
- Gøre forsyningskæden sikker
- Optimere lagerniveauerne
- Forudse, hvornår og hvad der skal genopfyldes
- Nøjes med at købe det, der er behov for, med dynamisk opdaterede lagerniveauer
- Undgå tabt salg, og reducere mankoer
- Vedligeholde den korrekte lagermængde gennem automatisk beregning af lagerbeholdninger, leveringstider og genbestilling-spunkter
- Foreslå erstatninger, når de ønskede varer ikke er på lager
- Maksimere rentabiliteten
- Undgå overflødige eller falske indkøb gennem godkendelsesarbejds gange.
- Sælge smartere, og give en bedre kundeservice
- Levere værdi ved alle kontaktpunkter
- Prioritere kundeemner på basis af omsætningspotentialer.
- Holde styr på alle kundeinteraktioner, og få vejledning til det bedste opsalg og krydssalg og muligheder for fornyelse gennem hele salgscyklussen
- Øge salgseffektiviteten
- Levere enestående kundeservice

Teknologien, systemerne, softwareløsninger og hardware er der nu og kan håndtere kravene, når du vil anvende lagerstyring som en del af dine ledelseværktøjer.

Med standardløsninger som Microsoft 365 Business Central i skyen (eller Microsoft Dynamics C5 og NAV) og en state-of-the-art lagerstyringsløsning får mindre virksomheder samme teknologi og samme muligheder, som de helt store virksomheder kører med.

Til en brøkdel af prisen.

HVAD VIL DU MED DIN LAGERSTYRING? HVOR HURTIGT VIL DU I GANG MED AT TRÆFFE KLOGE BESLUTNINGER PÅ DET RIGTIGE TIDSPUNKT?

Bogen her er gratis – og det er også gratis og uforpligtende at få råd.
I hvert fald hos ADDvision.

Kampen om kunderne bliver hårdere og hårdere. Kunder er i dag, mere end nogensinde, utålmodige og illoyale. Online-markedet presser alle. Du er tvunget til at tilbyde kunderne det samme, som de andre spillere, og gerne mere til. Jo hurtigere, du er med, jo større chance har du for at vinde kunderne og markedet. Online automatiseret lagerstyring er derfor noget, du som virksomhedssejer eller CEO er nødt til at forholde dig til.

At implementere lagerstyring fra scratch eller at ændre på virksomhedens lagerstyringsprocesser kan virke som en stor og uoverskuelig opgave.

Vi ville også lyve, hvis vi påstod, det var gjort i et snuptag. Heldigvis kan det gøres smidigere og på kortere tid, end du kan forestille dig.

Ring på 44 53 03 33 eller skriv til psj@addvision.dk, og tal med Per Steen Jensen, CEO i ADDvision.

Aftal et uforpligtende møde. Så finder du ud af, hvad der gør dig skarpest og mest effektiv på lagerstyring ... og i ledelsen af din virksomhed.

NÅR DU SAMARBEJDER MED ADDVISION

Tid. Tillid. Ekspertise.
Det er det, vi gerne vil give vores kunder.
Friheden og mulighederne ved mere tid.

Tilliden til, at løsninger fungerer optimalt – at du kan regne med os og få fat i os, når du har brug for det.

Og ekspertise. Vi kan ikke alt – men vi er vaskeægte eksperter i vores forretningsområder.

I et samarbejde med os møder du mennesker, der er i spidsen på de teknologiske områder, og som samtidigt hylder nogle lidt gammeldags dyder. Ansvar, punktlighed og service er grundpillerne i vores virksomhed og vores forhold til kunderne. Fokus, engagement og respekt præger vores daglige samarbejde med dig, kunden. Vi har arbejdet med IT hele vores karriere og er ære-kære og stolte af det. Ikke blot på egne vegne, men også på vores kunders.



ADDvision a/s Tlf.: +45 44 53 03 33
Kantatevej 26B info@addvision.dk
DK-2730 Herlev addvision.dk