


Tio sätt att säkra tillgången på lagerartiklar trots krisande logistikkedjor

Din guide för optimerade inköp och
förbättrad tillgänglighet på lagerartiklar



Innehåll

| | |
|--|----|
| Utmaningen med störningar i försörjningskedjan | 2 |
| 1. Underlätta kommunikation med leverantörer | 3 |
| 2. Följ upp nyckeltal som indikerar lagerbrist | 5 |
| 3. Prognostisera efterfrågan bättre | 7 |
| 4. Ta bort perioder av bristande artiklar från era prognoser | 9 |
| 5. Identifiera och hantera kritiskt lager | 10 |
| 6. Fördela ert lager smartare | 12 |
| 7. Hantera fluktuerande ledtider | 14 |
| 8. Optimera ert nätverk av leverantörer | 15 |
| 9. Optimera transporter | 16 |
| 10. Automatiser mera | 17 |



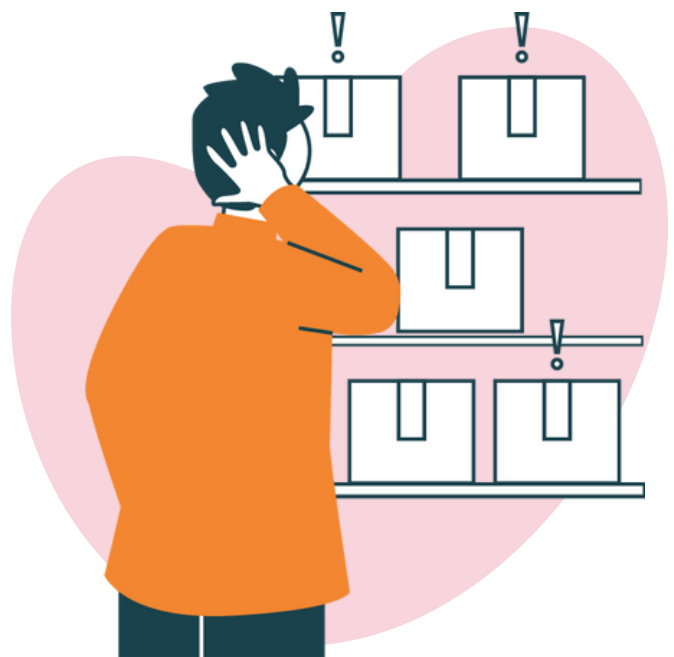
Utmaningen med störningar i försörjningskedjan

Försörjningskedjor världen över har de senaste åren gått igenom drastiska förändringar. Distribuerande företag har som följd fått stora utmaningar med att säkra tillgången på lagerartiklar.

Covid-19 pandemin medförde oundvikliga konsekvenser och påverkan på utbud och efterfrågan av produkter och lagerartiklar. Samtidigt efterföljde global containerbrist och omvärldshändelser som Brexit, handelskrig, skyddstullar och hot om stundande miljökatastrofer. Under 2022 bröt även ett krig ut i Ukraina och Europa har sett höjda bränslepriser och elkostnader.

Distribuerande företagen möter stora utmaningar med logistiska knutar och störningar på tillgången av lagerartiklar.

I den här guiden delar vi med oss av våra bästa tips för hur ni kan vidta åtgärder och förbättra er lagerplanering och säkra tillgång på lagerartiklar trots krisande logistikkedjor och utmanande efterfrågeprognoser.



1. Underlätta kommunikation med leverantörer

Vid hög brist på lagerartiklar finns det alltid en risk för anspänningar mellan beställare och leverantörer. När det dessutom är flera företag (inklusive era konkurrenter) som samtidigt strävar efter samma lagerartiklar och har samma utmaningar blir det än viktigare att bygga och vårda relationerna till era leverantörer.

En öppen och ärlig dialog om deras leveransförmåga är avgörande för att hantera flaskhalsar i försörjningskedjan. Ett sätt att vårda relationerna lite extra är att tänka sig för och be om rimliga lagervolymer enbart när ni är i behov av det, snarare än att beställa alla tillgängliga lagerartiklar.

För att bygga den kommunikationen till sina leverantörer förutsätts tre saker:

1. Tillförlitlig data
2. Regelbunden kommunikation
3. Transparens



Med **tillförlitlig data** kan ni ge era leverantörer bättre prognoser om framtida försäljning, vilket ger alla delar av logistikkedjan en bättre förutsättning att tillgodose behov och hantera orderbeställningar bättre. Med tillförlitlig data skapas även förutsättningar för en mer **regelbunden kommunikation** med era leverantörer.

I gengäld, kan ni få bättre insikter om leverantörernas pågående och framtida utmaningar som i sin tur kan påverka er tillgång på lagerartiklar så att det blir en **transparens** i er relation.

För att underlätta denna process kan ni skapa efterfrågeprognoser och löpande dela era beställningspunkter med berörda parter och ge en så tydlig bild av ert framtida behov som möjligt.

En efterfrågeprognos baseras på historiska försäljningsdata och hjälper er att bättre kunna förutsäga hur mycket ni kommer att sälja av en vara för att kunna köpa in rätt kvantitet, vid rätt tillfälle till rätt plats.

Om era leverantörer även kan ge potentiella ledtider för dessa lagerartiklar så kan de adderas till prognosen för att ge en ännu tydligare bild. Med all information på hand så är det sedan båda parter ansvar att komma överens om förväntningarna kan uppfyllas, och om inte, så vet ni i god tid vad ni kan ta för åtgärder.

Faktadrivna beslut minimerar risken för den tyvärr annars vanliga beställningen vid bristande tillgång på lagerartiklar "ge mig allt som jag brukar ha" eller "allt ni kan skicka".

Denna process ger en tydlig struktur och skapar en bättre dialog mellan leverantörer, där man baserat på fakta kan föra en löpande transparent dialog om sina behov och utmaningar.

2. Följ upp nyckeltal som indikerar lagerbrist

Har ni koll på vilka av era lagerartiklar som har hög risk att ta slut? När de kommer att ta slut? Och med hur många artiklar och under hur lång tid kommer ni att ha brist på lagerartiklarna?

Om ni sitter på svaren på dessa frågor så kan ni i god tid göra en handlingsplan för att motverka att det blir brist och fördela ut tillgängliga artiklar smartare. Vi kommer gå djupare in om fördelning av artiklar i punkt sex.

Nyckeltal som indikerar risk för lagerbrist:

- Dagar i lager – antal dagar kvar i lager innan artikeln tar slut.
- Bristtid – antal dagar till artikeln är slut i lager.
- Maximal bristtid – den längsta tidsperiod som artikeln kommer vara slut i lager
- Bristkvantitet – antalet artiklar som ni kommer att ha slut av i lager.
- Maximal bristkvantitet – högst antal artiklar som ni kommer att ha slut av i lager.



Dessa nyckeltal kan alla räknas ut och sammanställas i en 'risk of run out' rapport.

Ni skapar en 'risk of run out' rapport baserat på:

- Aktuella lagerartiklar (kom ihåg att även inkludera varor som har beställs och som är under transport)
- Efterfrågeprognoser
- Ledtider

Detta kommer att ge er datum för när era lagernivåer börjar falla till en viss nivå. Sätt till exempel upp varningar för när det bara är en dag, en vecka eller en månad av lagerartiklar kvar, baserat på lagerartikelns genomsnittliga försäljningscykel för att skapa marginal för att vidta åtgärder när de artikeln börjar ta slut.

För att ta extra försiktighetsåtgärder kan ni även inkludera säkerhetslagernivåer i era beräkningar så att man fortfarande en del av säkerhetslagret som marginal när det börjar ta slut på lagret.

EazyStock Risk of Run out



| Item | | Order details | | | | | | | |
|------------------------|--------------|---------------------------------|----------|-----------|--------------|--------------|----------|---------|----------|
| Item | Warehouse | Description | Supplier | 1st fcst. | ROR supplier | Purch. price | On order | Man. OQ | ROR thri |
| - P55013-000000-B01... | LANGHAM_PARK | CostaPrimoLatteGlass10oz(28c) | PAS501 | 21,361.61 | PAS501 | 0.61 £ | No order | 67739 | |
| - P420138-DIRFES-B0... | LANGHAM_PARK | Toughened Jubilee 20oz (57d) | PAS501 | 0.00 | PAS501 | 0.34 £ | No order | 50004 | |
| - P41412-CA0001-B01... | LANGHAM_PARK | Hiball 10oz (28c) CA | PAS501 | 41,299.14 | PAS501 | 0.23 £ | No order | 40099 | |
| - K70006-000000-B12... | LANGHAM_PARK | Titan Sauce Dish 3"(8cm) | CHA512 | 7,792.00 | CHA512 | 0.11 £ | Pending | | |
| - PSPM0104-0100-B01... | LANGHAM_PARK | Alliance Solid Black Straw | BSM501 | 10,088.00 | BSM501 | 0.76 £ | No order | 26189 | |
| - E90034-000000-B06... | LANGHAM_PARK | Pure White Latte Mug 12oz (34c) | LIN502 | 8,863.21 | LIN502 | 0.29 £ | No order | 14278 | |

3. Prognostisera efterfrågan bättre

Att skapa efterfrågeprognoser har blivit mer utmanande än tidigare. Till att börja med är det utmanande att basera prognoser på försäljningssiffror med otillförlitlig data. Under krisande tider förändras också konsumenternas beteenden och det blir svårt att förespå hur nya vanor påverkar behoven av lagerartiklar.

Med bristande historiska data och volatilitet i försäljningen så kan det lätt kännas hopplöst att göra prognoser men det finns ett antal steg och åtgärder ni kan vidta för att förbättra prognoserna:

Hitta lämplig historisk data

För det första, om ni kan, gå tillbaka i tiden i era rapporter för att leta om ni kan hitta någon försäljningsperiod som liknar den ni nu är i och använd istället den som utgångspunkt för er prognos.

Använd kvalitativ data

Det mest kritiska rådet för en bättre efterfrågeprognos är att inkludera kvalitativ data. Eftersom marknaden förändras i en dramatisk takt, så finns den mest uppdaterad informationen som ni behöver även hos ert säljteam, era kunder och fackorganisationer.



av alla företag upplever att
efterfrågeprognostisering är extremt utmanande
enligt en rapport av MHI och Deloitte

För en proaktiv dialog

Se till att inköps- och säljavdelningar samarbetar och jobbar nära varandra för att regelbundet byta insikter och hålla koll på efterfrågan för att tidigt kunna se tecken på ökade eller avvikande trender.

Samtidigt är det viktigt att ha en proaktiv dialog med era större kunder för att förutsekommande behov vilket även är avgörande för att upprätthålla goda relationer och en hälsosam lagerhållning.

Följ trender och säsongsvariation

Utmanande som det kan låta så försök hålla extra koll på lagerartiklar där efterfrågan är säsongsbetonade eller följer trender i en viss riktning.

Till exempel så kan efterfrågan på vissa artiklar öka på grund av en tillfällig marknadstrend, medan andra förblir varaktigt stabila eller minskar på grund av införandet av nya modeller eller produkter.

Det är också viktigt att identifiera vilka dessa artiklar är och justera prognoser för att få ut det mesta av försäljningstopparna och förhindra att bli sittande med ett överflödigt lager när försäljningstrenden avtar. Flagga dessa objekt och justera era prognoser därefter. Ni kan också bestämma att regelbundet kontrollera efterfrågan på de flaggade artiklarna och se hur resultatet möter prognosen, för att förhindra över- eller underlagring och förbättra framtida prognosers pricksäkerhet.

4. Ta bort perioder av bristande artiklar från era prognoser

Denna punkt är egentligen relaterad till vårt föregående tips om att skapa bättre efterfrågeprognoser. Men då det kan leda till förödande konsekvenser för din prognos om det inte tas i extra beaktning så utvecklar vi den även i en egen punkt.

Det kan finnas perioder där det är brist eller slutsålt av lagervara vilket påverkar era dagliga försäljningssiffror negativt. Ett vanligt misstag är att man glömmer ta bort denna negativa försäljningsperiod från sin prognos, vilket innebär att man basera den på felaktiga siffror.

Risken, förutom en felaktig prognos, är att ni fortsatt får brist på dessa varor eftersom den felaktiga prognosen gör att ni inte beställer in tillräckligt med lager. Ni står då ännu en gång med bristande lagervaror och förlorad försäljning! Om vi utgår från ett exempel på en period där ni enbart sålt 10 artiklar av en vara eftersom det var de enda tillgängliga artiklarna på lagret.

Den mer sanna siffran hade varit en försäljning på 200 artiklar om det funnits tillgängliga i lagret. Om ni baserar er prognos på 10 artiklar så finns risken att ni nästkommande period ännu en gång kommer ha lagerbrist på denna artikel och inte kunna nå den förväntade försäljningssiffran.

Lösningen är att flagga dessa perioder för uteslutning alternativt om ni har möjlighet att göra ett faktabaserat antagande om den förväntade försäljning så kan ni addera det till er prognos för att nästkommande beställning ska bli bättre optimerad.

5. Identifiera och hantera kritiskt lager

När tillgång är begränsad eller leverantörsledtider otillförlitliga är det viktigt att identifiera de artiklar som är mer kritiska för din verksamhet och arbeta fram en plan för att mildra riskerna för brist på dessa artiklar.

Tillverkande företag behöver analysera dess BOM (bill of material) och prioritera komponenter som riskerar hindra eller försena produktionen. Handlare och grossister behöver identifiera produkter som behövs i lager för att hålla viktiga kunder nöjda och intäkter stabila. Ni kan sedan se till att prioritera dessa över andra, genom att hålla extra koll på dess efterfrågan, lagernivåer och analysera ledtider mer frekvent.

De artiklar som är era mest lönsamma kan dock skilja sig från era kritiska artiklar men de kan vara lika viktigt att analysera och kontrollera dessa för få en tydlig bild över vilka artiklar ni ska prioritera.

Ett sätt att göra det på är att använda metoden ABC-analys. Genom att klassificera era artiklar så kan ni hitta optimala lagernivåer på alla artiklar och även ta i beaktning era kritiska och lönsamma artiklar.

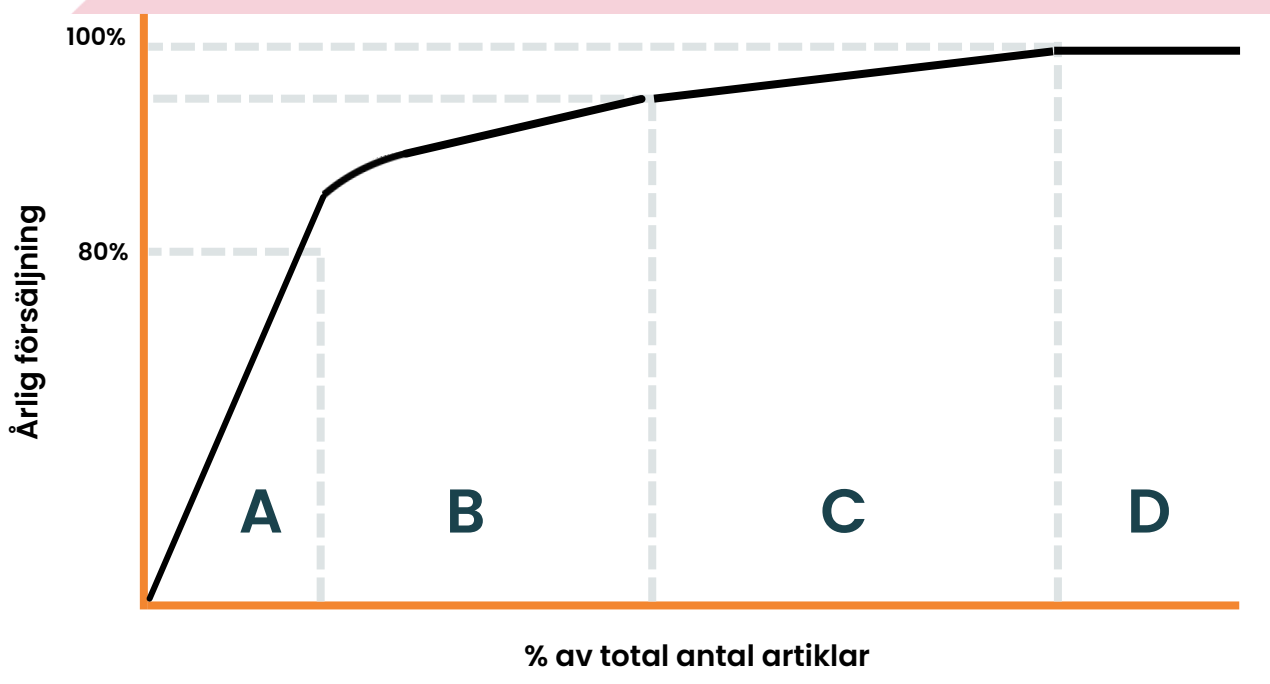


Klassificeringen sker genom att lägga in artiklar i A, B och C-klasser beroende på hur stort värde de tillför verksamheten. Baserat på detta kan olika lagerstrategier sättas för att till exempel prioritera tillgänglighet av A-artiklar (de som genererar mest vinst) över B och C-artiklar.

- A-klassens artiklar är väldigt viktiga för organisationen. På grund av hög efterfrågan kräver "A"-artiklarna återkommande värdeanalyser.
- B-klassens artiklar är viktiga, men något mindre viktiga än A-klassen. Dessa har oftast ett medelhögt värde och har varken hög eller låg beställningsfrekvens.
- C-klassens artiklar befinner sig ute i marginalen av verksamheten. Beställningsfrekvensen är låg och artiklarna är oftast dyra. C-klassens artiklar lagerhålls i väldigt låg kvantitet eller inte alls.

Att göra denna analys manuellt och även ta i beaktning de kritiska artiklarna tar tyvärr väldigt mycket tid och är resurskrävande. I lageroptimeringssystem kan ni enkelt ladda upp en lista med era kritiska artiklar i systemet så kommer det automatiskt hålla koll på dem och sätta individuella återanskaffningsparametrar.

När lagernivåerna på det sättet dynamiskt optimeras vet ni vilka artiklar ni bör investera i för att få maxim



6. Fördela ert lager smartare

När lagerförsörjningen störs är det viktigt att optimalt utnyttja alla lagerartiklar i din försörjningskedja. Här är några exempel på sätt som ni smartare kan fördela ert lager på.

Omfördelning mellan lagerställen

Det är inte ovanligt att man har för mycket av vissa varor på ett lager och brist på ett annat. Det är inte heller ovanligt att man rear ut sitt överlager i en region och köper in nytt i en annan region. Se till att istället omfördela artiklar så att ni nyttjar era lagerställen maximalt med hälsosamma lagernivåer på samtliga ställen.

Skapa flexibla nav- och ekersystem

Om ni har ett centrallager som fördelar artiklar till mindre regionala lager var extra noggrann med din lagerfördelning. Skicka bara ut de artiklar som varje lager behöver istället för att anta att de har efterfrågat korrekt mängd (de artiklar de vill ha). Att skapa prognoser för flera lagerställen kan leda till onödiga beställningar och för många varor i lager. Kombinera efterfrågan från alla ekrarna och skapa en central prognos, eller producera separata prognoser för varje eker (som tar hänsyn till lokala justeringar) och aggregera dem.

Prioritera din tillverkning

Om ni är en tillverkare, granska era materialräkningar så att ni kan fördela artiklarna smartare. Till exempel om en artikel används i flera färdiga varor kan ni behöva bestämma vilka av dessa varor som ska prioriteras

Använd en 'risk of run out' rapport för att hjälpa förstå era lagerbegränsningar och sedan kan ni bestämma vad ni ska göra med det som finns kvar.

Detta kan till exempel innebära att fördela ert lager mellan;

- kunder som erbjuder den högsta marginalen
- kunder som beställer de största volymerna
- kunder med kritiska tjänstenivåavtal (service-level agreement, SLA)

Oavsett hur ni väljer att fördela lagret glöm inte att kommunicera det med din säljavdelning och planeringsteamet. De kommer behöva förstå vilket lager de kommer att sakna, vad som kommer vara tillgänglig och även hur de optimalt ska använda upp kvarvarande lager.

Fördela ert lager smartare



7. Hantera fluktuerande ledtider

När leverantörernas ledtider ökar, ökar även risken för lagerbrist och missnöjda kunder. Det är därför extra viktigt att kunna hålla kolla på ledtider för att kunna agera och minimera effekterna av leveransstörningarna.

Ett sätt att uppnå detta är att få full insyn i era leverantörers ledtider för att göra beräkningar för beställningsparametrarna och löpande justera för att undvika leveransproblem på grund av orderförseningar.

Öka säkerhetslagret

Att öka säkerhetslagret är ett sätt att täcka längre ledtider eller plötsligt ökad efterfrågan. Det innebär också att ni binder upp mer lager så att öka sitt säkerhetslager bör ses som en tillfällig åtgärd och ni kan försöka minska lagernivåerna igen när tillgången på artikeln har åter stabiliserats.

Korta ner ordercykler

Om möjligt, beställ mindre men oftare. Kortare ordercykler hjälper er att hålla närmare koll på era lagernivåer och minska risken för brist om en stor lagerorder skulle bli försenad.

Variera leverantör

Hur vet ni vilken av alla leverantörer ni ska beställa från? Ofta kan ni få ett lägre enhetspris hos den återförsäljare med en högre minsta orderkvantitet och längre ledtider. Och vice versa. I tider av osäkerhet och med risk för brist på lagerartiklar så kan det vara klokare att betala något mer för kortare ledtider och säkra produkttillgången. Denna punkt utvecklas ytterligare i nästa kapitel.

8. Optimera ert nätverk av leverantörer

Många företag expanderar nu sitt nätverk av leverantörer för att balansera upp risker och flaskhalsar. Med detta kommer dock en ny utmaning; att förstå när man ska använda sig av vilken leverantör.

Olika återförsäljare kan ha, förutom varierande priser, olika ledtider och minsta orderkvantiteter, så det gäller att balansera upp enhetskostnad vs kvantitet och tillförlitlighet. Ibland kan det vara dyrare att köpa in stora kvantiteter som binder upp kapital, även om man får ett bättre enhetspris. Och ibland kan man behöva köpa ett mindre parti med snabbare leverans för att kunna leverera i tid till en viktig kund.

Här ställs inköpare och planerare inför att jämföra olika leverantörer baserat på dess ledtider, enhetspriser och minsta orderkvantitet. I lageroptimeringssystem kan ni få hjälp genom rekommendationer på den leverantör som kan leverera i tid för att möta era servicegradsmål på det mest effektiva sättet.

Om en vara löper risk att sälja slut kommer systemet att rekommendera en beställning från en leverantör med kortare ledtid, till den minsta möjliga kvantiteten. Resten av ordern kan sedan beställas från en leverantör med längre ledtider men lägre priser.

När tillgången på artiklar är osäker så sätts alla vanliga regler ur spel och de flesta företag behöver vara mer noggranna med att hitta den bästa möjliga balansen mellan rätt antal produkter, i rätt tid, till rätt pris. Det gäller då att använda partners strategiskt, om ni har en bred leverantörsbas måste ni kontinuerligt omvärdera den för att se till att ni får det bästa erbjudandet när det gäller enhetskostnader, leveranshastighet och pålitlighet.

9. Optimera transporter

Som en effekt av Covid-19 har många företag fått betydande leveransproblem och en global containerbrist har drastiskt höjt priserna på frakt.

En aspekt av lageroptimering som ofta glöms bort, är kostnaden för transporter. Nu när vi är mitt i en stundande containerbrist så blir det än viktigare att vi optimerar transporterna för att minimera kostnaderna och inte transporterar halvtomma containrar. Samtidigt är det också vanligt med minimumkrav (MOQ) på beställningar från leverantörer, vilket kan vara ytterligare en utmaning för inköpare.

Tyvärr är det vanligt att man går på magkänsla och låta slumpen avgöra vad som kommer skeppas över världshaven. Se till att när ni lägger en beställning som ligger under sin MOQ eller containerkapaciteten att även fylla upp det resterande utrymmet med en framtida förväntad efterfrågan på andra artiklar.

Basera den framtida förväntade efterfrågan på tillförlig data, så att ni slipper välja lagerartiklar manuellt vilket kan leda till överskottslager och att ni får brist på kritiska eller lönsamma artiklar. Gå tillbaka till ditt beställningsschema och kontrollera att ordern speglar din prognos.

I lageroptimering system kan ni efter att angett vilket ordervärde, volym eller vikt leverantören kräver få förslag på artiklar som ni kan lägga till för att uppnå minimikraven och samtidigt uppfylla framtida efterfrågan.



10. Automatisera mer

Att investeringar i teknik är avgörande för att hjälpa er hantera era försörjningskedjor under perioder med leveransstörningar. Digitalisering är inget nytt, varken för grossister, återförsäljare eller e-handlare. Som distributör eller handlare använder ni troligen ett affärssystem eller kanske en ehandelsplattform för att hantera lager och inköp och logistik. För att behålla konkurrenskraften behövs dock mer än så.

I takt med att marknaden kräver större produktutbud, snabbare leveranser och lägre priser behöver ni verktyg som arbetar dynamiskt, automatiserar processer och ger er en överblick över hela logistikkedjan i realtid, som en del i ett större nätverk.

Teknik ger en överblick över logistikkedjan

Leverantörer, distributörer och kunder är ofta del av en lång, komplex, multinationell logistikkedja där kontrollen är spridd över många olika händer, ofta i olika delar av världen. Detta gör det svårt och komplext att ha översikt över hela logistikkedjan och innebär en hög risk att någonting går fel. Med teknik så ökas transparensen både inom ert företag och till alla leverantörer i logistikkedjan och ni får en tydlig överblick på hela kedjan för att kunna agera snabbt och beslutsamt.

Teknik ökar effektiviteten

Spara värdefull tid genom att automatisera manuella uppgifter, och spara tid som kan ägnas åt strategi och innovation. Teknik automatiserar er dagliga todo-lista och larmar när ni behöver ta beslut. Ni behöver alltså inte spendera tid på att gå igenom orderrader utan kan fokusera på det som är viktigt.

Teknik möjliggör bättre relationer

Med effektiva processer kommer ert team att kunna frigöra mer tid till att kommunicera med kunder och leverantörer. Med teknik som ger er tillförlitlig data så kan ni ge leverantörer bättre prognoser vilket ger alla delar av logistikkedjan en bättre förutsättning att tillgodose behov och hantera orderbeställningar bättre. Med tillförlitlig data skapas även förutsättningar för att regelbunden och öppen kommunikation med era leverantörer. I osäkra tider är det än viktigare att underhålla och stärka relationer för att kunna lösa problem och möta förväntningar.

Tekniken hjälper att prioritera rätt och ta bättre beslut

Digitala logistikkedjor säkerställer transparens och förbättra er datakvalitet. Med korrekt och aktuell information kan beslut fattas baserat på fakta istället för på gissningar och magkänsla. Gör planer och beställningar baserade på fakta, vilket ökar träffsäkerheten och minskar huvudvärken.



Sammanfattning

Försörjningskedjor världen över har gått igenom drastiska förändringar de senaste åren. Effekterna av Covid-19, Brexit, gör att företag har stora utmaningar med att få tillgång på artiklar och svårigheter tillförlitliga efterfrågeprognoser.

Denna eGuide har gått igenom tio tips och beprövade hjälpmedel till planerare och inköpare på hur ni kan vidta åtgärder och göra förändringar som leder er i rätt riktning trots osäkra tider för tillgång på lagerartiklar. Dessa tips ska hjälpa er att:

- 1. Förbättra kvaliteten på era prognoser**
- 2. Prioritera och hantera specifika lagerartiklar**
- 3. Hantera fluktuerande ledtider**
- 4. Förbättra relationer till era leverantörer**

Beväpnade med dessa verktyg hoppas vi att ni kan arbeta mer proaktivt för att optimera inköp och säkra tillgången på lagerartiklar.

Det är värt att komma ihåg att många företag står inför samma utmaningar så om ni ligger steget före era konkurrenter i hur ni hanterar er logistikkedja så har ni ett försprång för att bygga snabbare tillväxt.



eazystock

Hantera inte bara ditt lager – **optimera det!**

Kom igång snabbt, prognostisera, optimera och beställ. Med EazyStock är det enkelt att ha rätt produkter på lager – i rätt tid.

[Boka en demo](#)