

Självutvärdering: Hur mår ditt lager?

Ta pulsen på lagret med hjälp av våra 13 frågor för att identifiera hur effektiv din lagerstrategi är och tips på förändringar som kan göra ditt lager bättre optimerat.



Innehåll

Ta pulsen på ditt lager!	3
1. Kan du bryta ner ditt operativa lager i omsättningslager, överlager och inkurant lager?	4
2. Har du en plan för att reducera överlager och inkurant lager?	6
3. Vilken är den aktuella servicegraden eller fyllnadsgraden på varje enskilt lagerställe?	7
4. Vilken är lagerstrategin i att nå balans mellan hög servicegrad och kostnadseffektiv lagernivå?	9
5. Hur exakta är dina efterfrågeprognoser?	11
6. Hur ofta uppdateras efterfrågeprognoser i ditt affärssystem?	15
7. Hur beräknar du nivån för säkerhetslagret?	16
8. Uppdaterar du beräkningarna för säkerhetslagret regelbundet?	17
9. Hur bestämmer du den optimala orderfrekvensen?	18
10. Hur bestämmer du orderkvantiteter?	20
11. Beräknar du orderkvantiteter och orderfrekvenser regelbundet?	24
12. Har du konkreta planer för att göra dig av med överflödigt och inkurant lager?	25
13. Har du enhetliga processer i alla delar av din logistikkedja?	27
Diagnos: Få hjälp att optimera inköp och lager?	28

Ta pulsen på ditt lager!

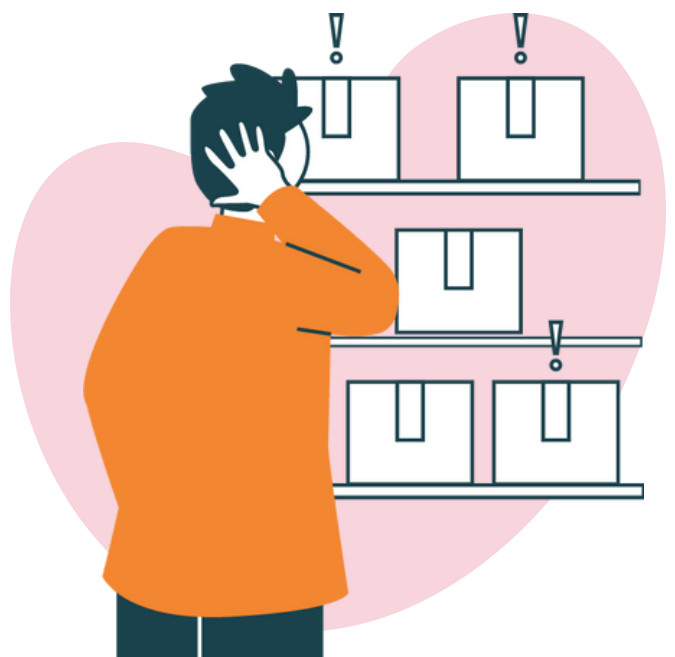
Att ha rätt produkter på rätt plats är avgörande för alla distribuerande företag. Har du inte en produkt i lager riskerar du att din kund vänder sig till en konkurrent. Sitter du å andra sidan på kostsamma överlager kan det blir svårt att växa tillräckligt snabbt eller konkurrera när marknaden pressar priserna.

Det är ofta många personer inblandade i lagerhantering. Ekonomichefen vill troligen sänka lagernivåerna för att minimera det bundna kapitalet, försäljningschefen är främst intresserad av att det ska finnas tillräckligt med lager för att garantera snabba leveranser och IT-chefen har sannolikt synpunkter på tillhörande system och infrastruktur.

Sanningen är att alla har rätt och ett väl optimerat lager har precis så mycket du behöver för att uppnå dina mål för servicegrad, men inte mer.

Så hur mår egentligen ditt lager?

Den här guiden innehåller 13 frågor som hjälper dig identifiera hur effektiv din lagerstrategi är och ge dig tips på förändringar som kan göra ditt lager bättre optimerat.

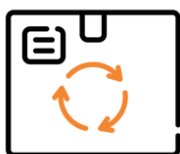


Kategorisera lagret



1. Kan du bryta ner ditt **operativa lager** i omsättningslager, överlager och inkurant lager?

Lagret kan delas upp i tre kategorier:



Omsättningslager

Lagret du planerar sälja baserat på dina efterfrågeprognoser



Överlager

När lagernivåerna är högre än efterfrågan



Inkurant lager

Lager som inte har haft någon efterfrågan under en längre period, oftast 12 månader eller mer

Genom att förstå hur lagret är distribuerat mellan dessa tre kategorier får du en övergripande förståelse för hur ditt lager mår. I en perfekt värld har du endast omsättningslager för att kunna möta efterfrågan.

Överlager och inkurant lager orsakas oftast av:

- Bristande efterfrågeprognoser.
- Ineffektiva inköpsprocesser.
- Att man inte tar hänsyn till produkternas livscykler och därmed varierande efterfrågemönster.

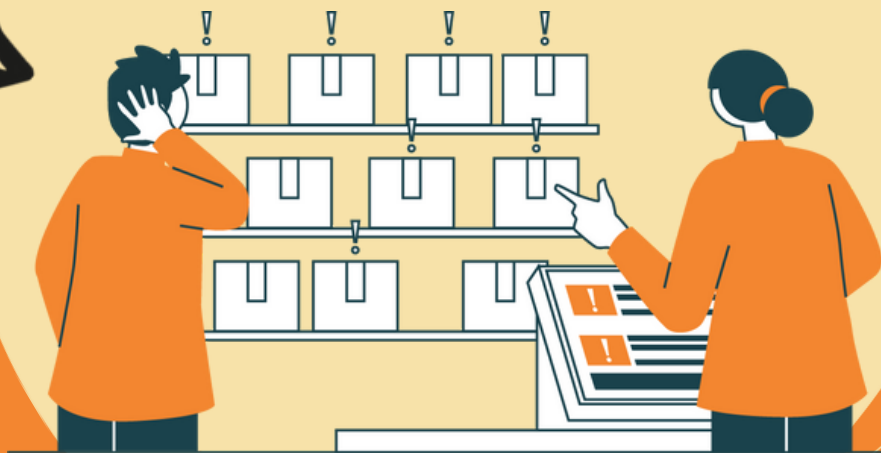
Om du upptäcker att du har stora överlager eller inkurant lager behöver du undersöka orsaken och göra förändringar i dina strategier och processer.

Pengar som binds upp i för mycket lager är dåligt för kassaflödet och skulle kunna användas för investeringar i marknadsföring, lagerutrymmen, forskning och utveckling eller andra värdeskapande aktiviteter.

Att hålla lager medför även kostnader för lagerutrymme, försäkringar, spill och lagerpersonal. Överlager kan snabbt bli inkurant om efterfrågemönstret för en produkt ändras och det har en direkt påverkan på vinstmarginalen.



Hantering av överlager



2. Har du en plan för att **reducera överlager** och inkurant lager?

Överlager och inkurant lager beror ofta på inkorrekta efterfrågeprognoser, dåliga beräkningar av säkerhetslager och ineffektiva inköpsprocesser.

Det är naturligtvis viktigt att se över dessa processer för att förebygga uppkomsten av onödigt höga lagernivåer, men du behöver även en plan för att minska överlagret och bli av med inkuranta artiklar.

Var inte för rädd för att rabattera överskottslager och skriva av inkuranta artiklar.

Det är trots allt bättre att sälja av lager medan du kan, om än till ett lägre pris, och att göra sig av med artiklar utan efterfrågan så snabbt som möjligt. Stora lager med dålig omsättning kostar som sagt pengar och kapital som är uppbundet kan inte investeras.

Koll på servicenivå



3. Vilken är den aktuella servicegraden eller fyllnadsgraden på varje enskilt lagerställe?

Först och främst, låt oss bena ut skillnaden mellan nyckeltalen servicegrad och fyllnadsgrad.

Fyllnadsgraden

Fyllnadsgraden är ett mått på hur många artiklar eller orderrader som du kan leverera från ditt lager.

$$\text{Fyllnadsgrad\%} = \frac{\text{Antal levererade artiklar}}{\text{Antal beställda artiklar}}$$

Servicegraden

Servicegraden är en % av antalet ordrar som du kan fylla.

$$\text{Servicegrad\%} = \frac{\text{Antal ordrar du kan leverera}}{\text{Antal beställda ordrar}}$$

Båda dessa nyckeltal mäter alltså hur bra du är på att förse dina kunder med rätt kvantitet av rätt vara i rätt tid. Beroende på din verksamhet kan du behöva mäta ett av dessa nyckeltal eller båda två.

En hög servicegrad eller fyllnadsgrad kommer inte bara hjälpa dig att öka försäljningen idag (har du inte rätt varor i lager kan du förstås inte sälja). Om dina kunder kan lita på att du levererar i tid kommer dom att bli lojala, sprida ett gott rykte som förstärker ditt varumärke och påverka försäljningen positivt även i framtiden.



Hög servicegrad vs.
kostnadseffektiv lagernivå



4. Vilken är lagerstrategin i att nå balans mellan hög servicegrad och **kostnadseffektiv lagernivå**?

Det finns många uppfattningar och missuppfattningar gällande lagernivåer. Här är två av de som vi oftast hör:

Att öka träffsäkerheten i
säljprognoserna är det
bästa sättet att reducera
lagret.

En hög servicegrad
kräver höga lagernivåer
för att kunna garantera
träffsäkra leveranser.

Sanningen är att dessa felaktiga antaganden kan leda till antingen överlager eller varubrist, vilka båda kan bli väldigt kostsamma för verksamheten.

Din organisation behöver en balans mellan att ha tillräckligt med lager för att nå önskade servicegrader, utan att binda upp för mycket kapital i lager.

Det är viktigt att nå en bred överenskommelse över hela företaget gällande detta. Chefer och ledare med överblick över hela försörjningskedjan måste vara involverade för att undvika att beslut fattas i silos inom olika avdelningar.



Noggranna efterfrågeprognoser



5. Hur exakta är dina efterfrågeprognoser?

Noggranna efterfrågeprognoser är avgörande för att du ska kunna möta dina kunders efterfrågan. Ställ dig själv följande frågor:

1. Har du koll på var i produktlivscykeln dina produkter befinner sig och kan du identifiera dess olika efterfrågemönster?

Vart eftersom en produkt rör sig genom sin livscykel (från lansering till tillväxt, mognad och nedgång) kommer den anta olika efterfrågemönster. Detta är viktigt att ha koll på eftersom det kommer att avgöra på vilket sätt du prognostiserar efterfrågan för dina olika artiklar.

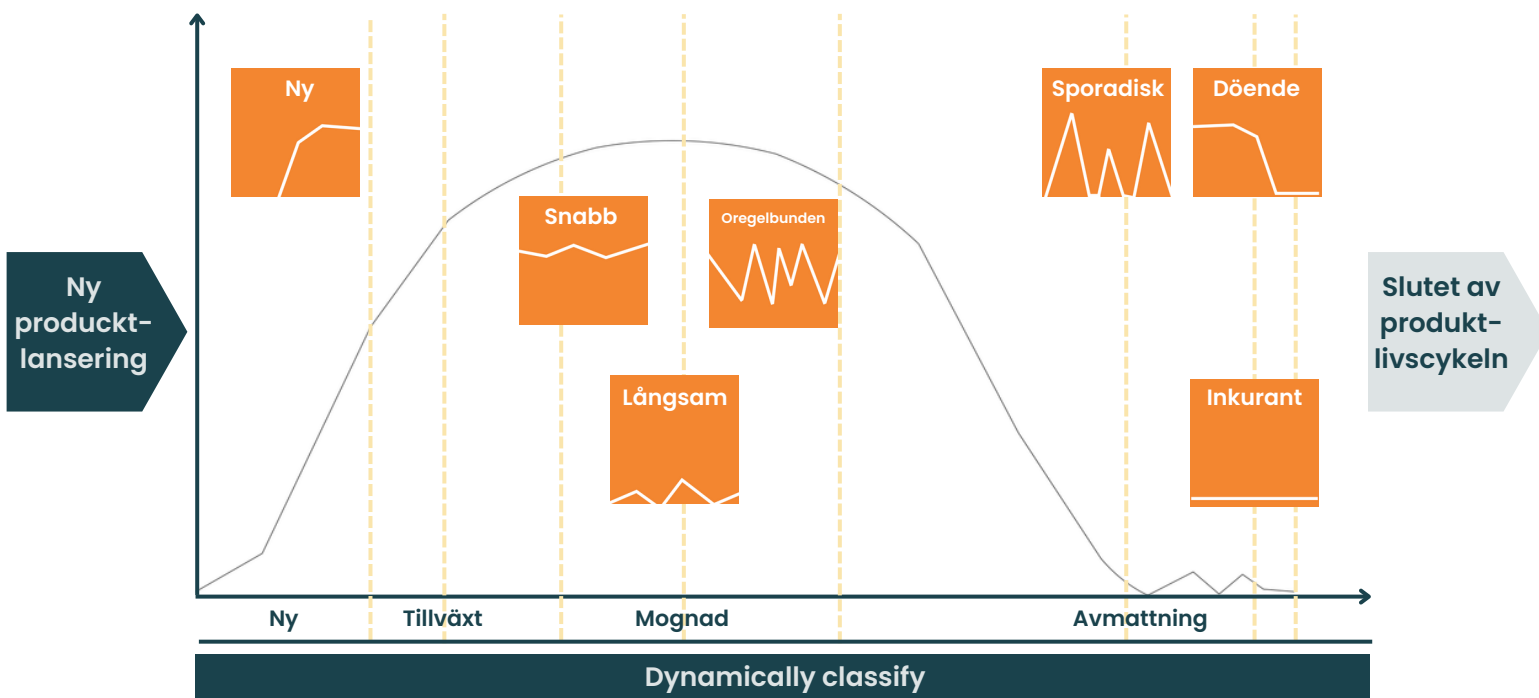


Diagram: Produktlivscykel och efterfrågemönster

Förstår du de olika stadierna i dina produkters livscykler, samt hur de hänger ihop med efterfrågemönstren, kommer du att kunna göra bättre efterfrågeprognoser och därmed se till att du inte missar en order, eller bygger överlager.

2. Använder du rätt teknik för att beräkna efterfrågan av varje efterfrågetyp? Eller använder du en och samma formel för alla dina artiklar?

Det enklaste sättet att prognostisera efterfrågan är att använda en tidsbaserad, genomsnittlig formel, tex historisk genomsnittlig efterfrågan under x månader / x månader. Den här metoden tar dock inte hänsyn till att dina olika artiklar har olika efterfrågemönster och behöver olika typer av beräkningar.

En artikels efterfrågemönster bestämmer vilken typ av beräkning som behöver användas för att prognostisera efterfrågan. Detta eftersom att olika efterfrågetyper har olika avvikelser från den genomsnittliga efterfrågan. En 'sporadisk' artikel kommer till exempel att ha stora variationer från genomsnittet medan en 'snabbrörlig' artikel kommer ha små variationer.

På grund av detta behöver man använda olika formler för att prognostisera efterfrågan för en produkt med 'sporadiskt' och en produkt med 'snabbrörligt' efterfrågemönster.

Efterfrågeprognoserna kommer bli mycket mer träffsäkra om du använder olika tekniker under produktlivscykeln's olika faser.

3. Hur hanterar du säsongsvariationer?

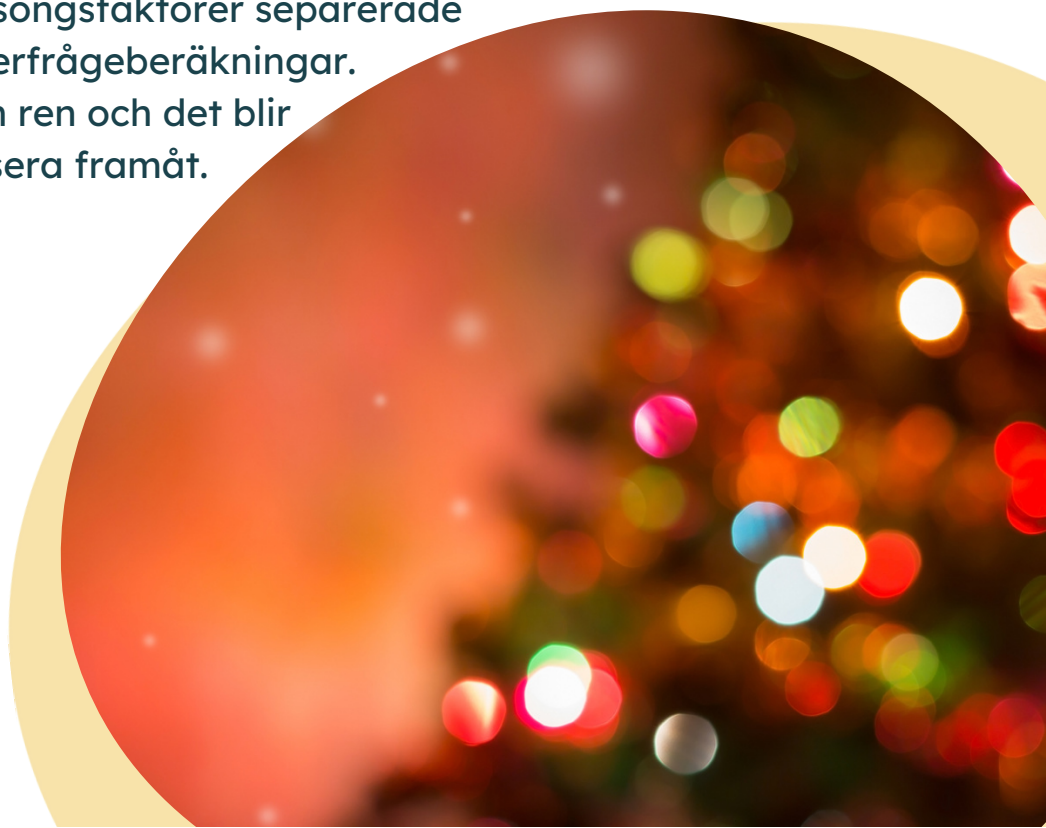
Om du har produkter som säljer olika mycket vid olika tider på året behöver du identifiera detta och ta med i beräkningen av prognoser. Du vill inte tappa försäljning på grund av att du får slut på lagret mitt i en högsäsong. Men du vill inte heller ha höga lagernivåer under en tid på året då du saknar efterfrågan.

När du beräknar säsongsvariationer behöver du:

- Identifiera vilka produkter som påverkas av säsongsvariationer.
- Förstå under vilka perioder försäljningen har toppar och dalar.
- Korrekt beräkna den relativa storleken av topparna och dalarna jämfört med din normala efterfrågan.
- Förstå graden av osäkerhet som associeras med de beräknade topparna och dalarna.

Praxis är att hålla säsongsfaktorer separerade från dina vanliga efterfrågeberäkningar. På så sätt hålls datan ren och det blir lättare att prognostisera framåt.

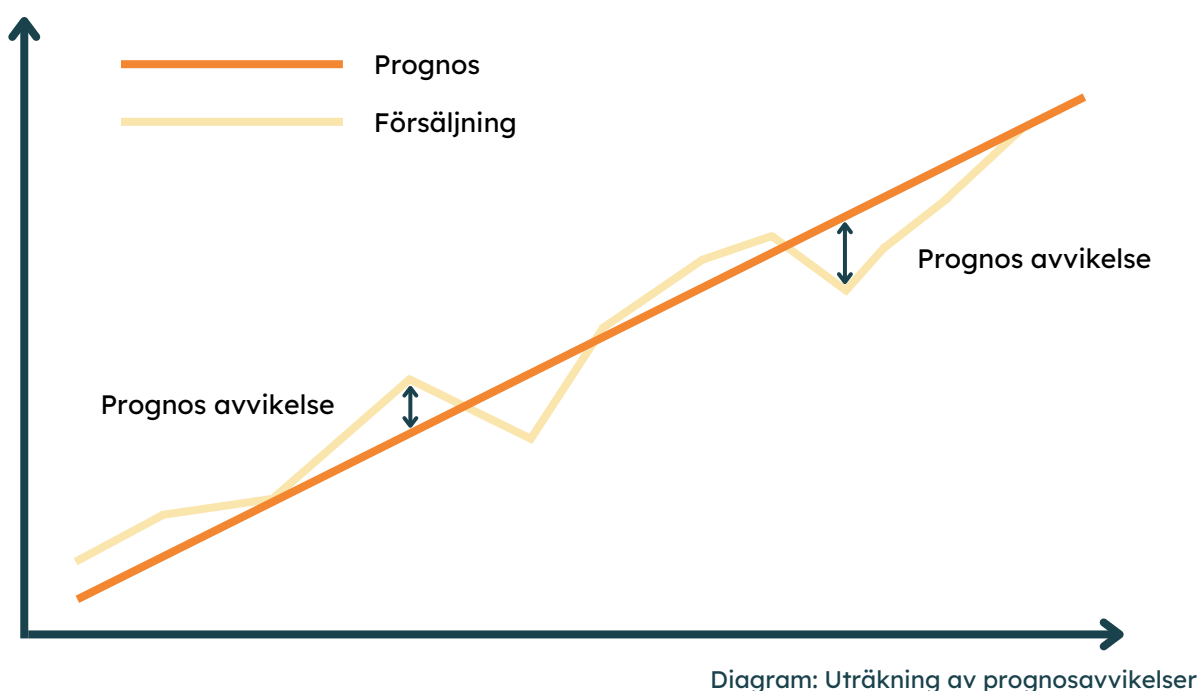
I artikeln [Effektiv identifiering av säsongsvariationer](#) kan du lära dig mer.



4. Beräknar du prognosfel?

För kontrollera hur väl dina efterfrågeprognoser stämmer kan du beräkna prognosfel. Prognosfelet är storleken på avvikelserna av den faktiska efterfrågan från den prognostiserade efterfrågan. Om du beräknar hur stora felen är på dina tidigare efterfrågeprognoser kan du enklare göra justeringar i framtida prognoser.

Lär dig mer i artikeln [Beräkning av prognosprecision och avvikelser](#).



**Regelbunden uppdatering
av efterfrågeprognoser**



6. Hur ofta **uppdateras** efterfrågeprognoser i ditt affärssystem?

Att prognostisera efterfrågan är ingenting du gör en gång, det behöver vara en pågående process och parametrar såsom efterfrågemönster för varje enskild produkt bör uppdateras regelbundet.

Återanskaffning och inköp baserat på prognostiserad efterfrågan hjälper dig hålla kostnaderna nere och hjälper dig förebygga överlager.

Att hålla affärssystemet uppdaterat är a och o för att säkerställa optimala lagernivåer.

Många affärssystem klarar av att hantera min/max-orderkvantiteter men är mindre bra på beställningar baserade på faktisk efterfrågan.

Beräknar du efterfrågeprognoserna manuellt behöver du försäkra dig om att detta görs regelbundet för varje enskild artikel.

Rätt nivå på
säkerhetslager



7. Hur beräknar du nivån för säkerhetslagret?

Säkerhetslager är viktigt för att täcka oförutsedda händelser såsom plötsliga efterfrågetoppar eller leverantörsstörningar. Enkelt kan man dela upp metoder för säkerhetslagerberäkning i tre kategorier:

1. Bedömningsmetoder

Säkerhetslagerkvantiteten uppskattas på mer eller mindre intuitiva grunder. Ofta sätts ett fast säkerhetslagervärde per artikel som inte är baserat på några formella beräkningar. Denna metod leder ofta till onödigt hög kapitalbindning men också en stor risk för låg produkttillgänglighet.

2. Proportionalitetsmetoder

Metoden bygger på att säkerhetslagerstorleken är lika med ett antal dagars medelefterfrågan respektive lika med en procentsats av medelefterfrågan under ledtid. Denna metod tar ingen hänsyn tas till efterfrågevariationernas storlek, leveranstidsvariationer eller mål för servicegrad.

3. Statistiska metoder

Beräkningen utgår från statistiska fördelningar som beskriver variationerna i efterfrågan och leverantörernas ledtider. Säkerhetslagrets storlek beräknas med utgångspunkt från en önskad servicegrad på lagret.

En vanlig statistisk formel är SERV-1. En steg-för-steg guide till hur du beräknar SERV-1 finner du i bloggposten [Säkerhetslager formel](#).



Regelbundna uppdateringar
av säkerhetslager



8. Uppdaterar du beräkningarna för säkerhetslagret regelbundet?

Tyvärr räcker det inte att beräkna säkerhetslagret en gång och mata in det i ditt affärssystem. I takt med att dina produkter förflyttas genom livscykeln, ändras dess efterfrågan och säkerhetslagret behöver hänga med. Därför behöver du ha processer för att regelbundet räkna om och uppdatera säkerhetslagret för dina produktkategorier i affärssystemet.

Om du beräknar säkerhetslagret manuellt är ett bra mål att räkna om det var 3e-6e månad. Mer sällan än så och du löper stor risk för att bygga överlager, eller att få slut på lagret.

Lär dig mer om säkerhetslager i vår guide: [Dimensionering av säkerhetslager – metoder och former för statistiska beräkningar.](#)

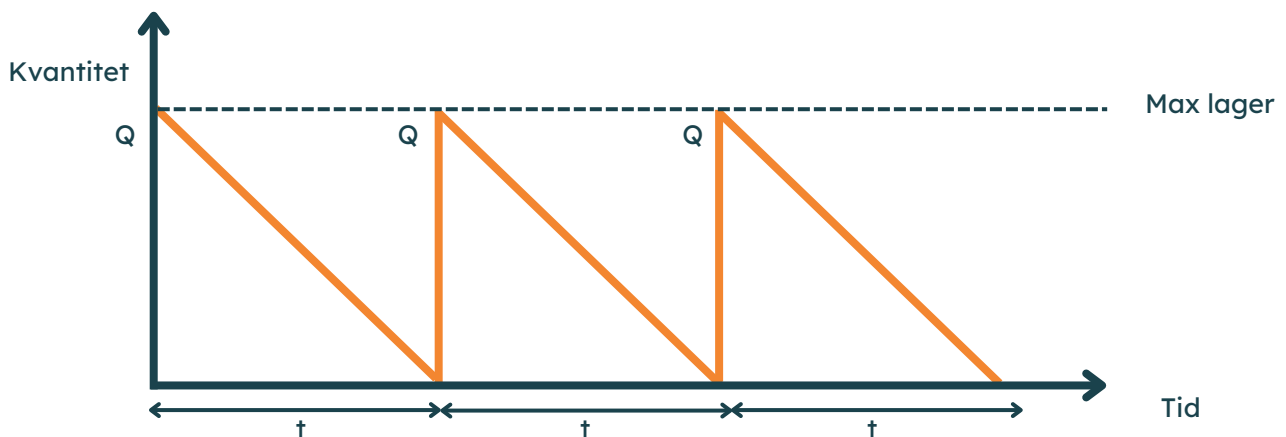
Optimal orderfrekvens



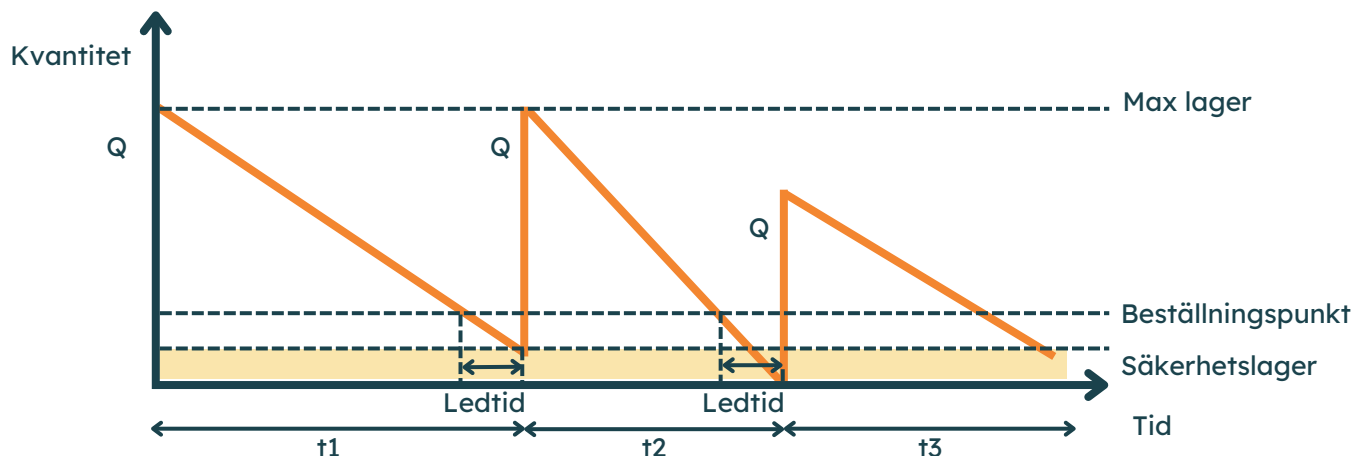
9. Hur bestämmer du den optimala orderfrekvensen?

De flesta organisationer köper in när de befinner sig i en av följande två situationer:

1. En förutbestämd period har förfallit (s.k. “fixed order cycle system”, eller “FOC”)



2. Lagret går under en förutbestämd nivå (s.k. "reorder point system")



I båda exemplen är orderkvantiteten fixerad.

De här linjära metoderna tar dock inte hänsyn till variationer i efterfrågan och leveranser. Ett bättre sätt att sätta beställningspunkter är att inkludera följande:

- Din efterfrågeprognos (så att beställningar speglar kundefterfrågan)
- Säkerhetslagernivåer (för att undvika att få slut på lagret)
- Leverantörsledtider (inklusive leverantörsscheman och helgdagar).

Se över dina återanskaffningsprocesser; är du säker på att dom optimerar dina lagernivåer för att säkra produkttillgång utan överlager?

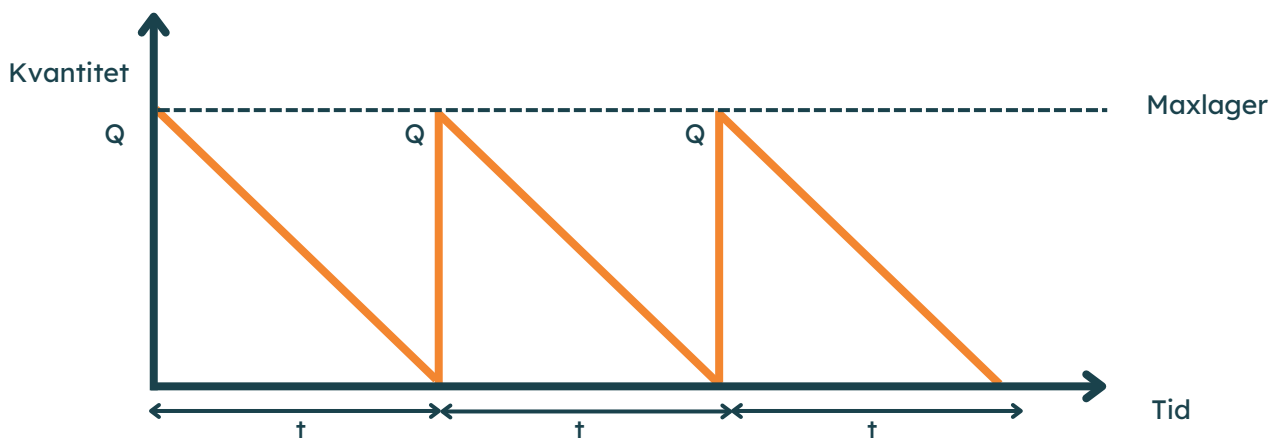
Optimala orderkvantiteter



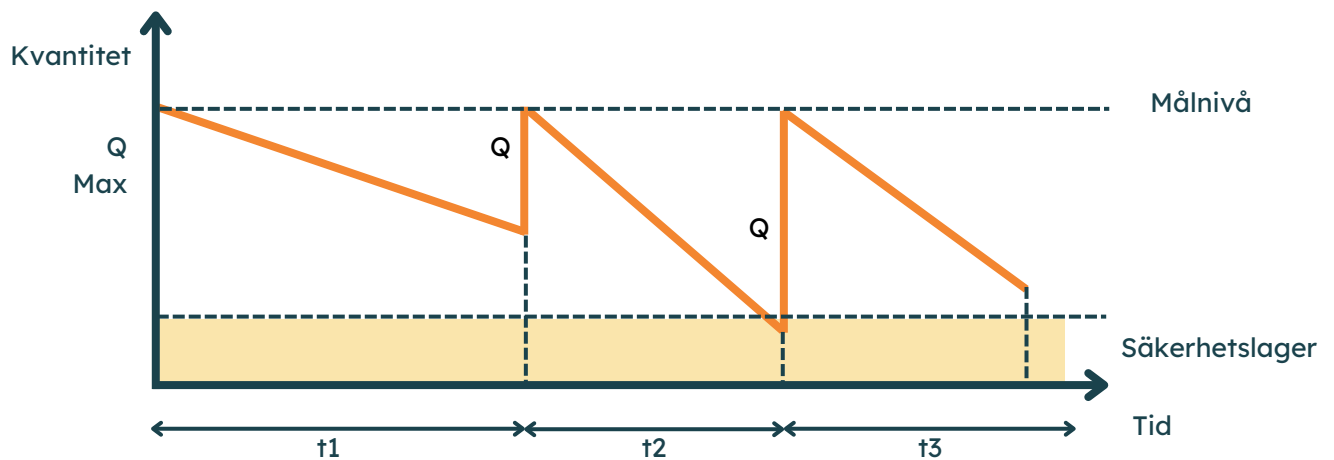
10. Hur bestämmer du de optimala orderkvantiteterna?

De flesta organisationer köper in orderkvantiteter baserat på något av dessa tre kriterier:

1. En förutbestämd, fixerad kvantitet (s.k. FOQ).



2. Varierande kvantitet som fyller upp lagernivåerna till en bestämd nivå (antingen maxlager eller baserat på efterfrågan).



I båda exemplen är orderfrekvensen fixerad

3 Ekonomisk orderkvantitet

Ekonomisk orderkvantitet, eller EOQ ("Economic Order Quantity"), beräknar hur mycket du ska beställa baserat på när hanterings- och beställningskostnaderna är som lägst. Målet är att fastställa antalet enheter vid beställning så att totalkostnaden av inköp, transport, och lagerhållning hålls till ett minimum.

Problemet med EOQ är att det endast fungerar när efterfrågan under en tidsperiod är konstant. I verkligheten är detta sällan fallet.

I en perfekt värld där efterfrågan på varje objekt och kostnaden per enhet är konstant, vore det relativt okomplicerat att hitta och bibehålla den ekonomiska orderkvantiteten. Men för dom flesta verksamheterna med lager finns det många fler faktorer att ta hänsyn till, såsom leveranskostnader, mängdrabatter och lagerkostnader. För att fastställa den optimala storleken på en beställning och frekvensen behöver man ta hänsyn till dessa och då blir det genast mer komplext.

En bättre metod

Det bästa sättet för att öka lageromsättningen och frigöra bundet kapital är att köpa in mindre kvantiteter mer frekvent. För att klara detta, utan att få slut på lagret, behöver du ha stenkoll på dina leverantörers ledtider, efterfrågemönster och faktorer såsom säsongsvariationer och kampanjer. Du bör även ha i åtanke att transporter och leveransavtal kan påverkas av lägre inköpskvantiteter.

Vilken metod du väljer beror på din verksamhets unika situation och behov. Men för de allra flesta distributörerna är det viktigt att affärssystemet regelbundet uppdateras med de optimala orderkvantiteterna för alla artiklarna i lagret. Se till att använda en matematisk modell som tar hänsyn till efterfrågan, ledtider, lagerkostnader och inköpskostnader.



Uppdatering av
orderkvantiteter och
frekvens



11. Beräknar du orderkvantiteter och **orderfrekvenser regelbundet?**

Tillgång och efterfrågan är något som hela tiden fluktuerar så för att nå din önskade servicegrad och samtidigt hålla lagernivåerna på ett minimum, behöver du räkna om dina inköpsparametrar regelbundet.

Det är betydligt mindre kostsamt att göra rätt beräkningar för beställningskvantiteter från början, än att försöka bli kvitt överlager senare i processen.



12. Har du konkreta planer för att göra dig **av med överflödigt och inkurant lager?**

Ibland måste man titta in i det mörkaste hörnet av lagret och avslöja vad som faktiskt finns där. Det är dock inte alltid som den informationen finns tillgänglig på ett enkelt sätt i affärssystemet. Har du rätt information och om inte, vad krävs för att du ska få fram den? Behöver du integrera system eller manuellt ta fram rapporter och sammanställa data?

När du väl identifierat vad och hur mycket du har i överflödigt och inkurant lager, behöver du en konkret plan för att snabbt och effektivt avyttra det.

Försök att rea ut artiklar innan de blir inkuranta och skriv av inkurant lager så snart som möjligt. Det är inte ovanligt att rädslan för avskrivning leder till stora, föråldrade lager som byggts upp över tid, vilket kostar betydligt mer pengar än det skulle behöva göra om man tagit tag i saken tidigare.

Företagsledare och ekonomichefer måste vara aktivt engagerade i planeringsprocessen för att den här typen av situationer ska kunna undvikas.





13. Har du **enhetliga processer** i alla delar av din logistikkedja?

Det är idag mer regel än undantag att logistikkedjor är långa och komplexa, med stora nätverk av lagerställen, så kallade “multi-echelon”. Ett av de vanligaste misstagen är att endast titta på en liten del av det totala lagret, i stället för att optimera lager och processer genom hela kedjan.

Med en enhetlig process kan du till exempel reducera säkerhetslager som hålls i varje stadie av logistikkedjan – från råmaterial till färdiga produkter. Det finns mycket pengar att spara och kapital som kan frigöras för investeringar i tillväxt. Har du flera lagerställen behöver du se till att rätt artiklar finns på rätt lager och genom att flytta runt produkter mellan lagren kan du både ge bättre service till dina kunder, och spara pengar på lägre lagernivåer.

EazyStock hjälper dig optimera lagret

Sofistikerade lagerprocesser är inte längre “bra att ha”, det är ett måste för att kunna konkurrera på tuffa marknader. Upplevde du att flera av dessa frågor väckte tankar om effektivare metoder för automatiserade inköp och noggrannare efterfrågeprognoser.

Brottas du med någon eller flera av frågorna i den här guiden skulle du troligen vinna på att implementera ett system som EazyStock, som komplement till ditt affärssystem.

Kontakta oss för att lära dig mer om lageroptimering från våra experter, eller boka in en demo. Du har mycket att vinna på ett bättre optimerat lager.



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](#)