

# 7 sätt att öka lageromsättningen

Tips på hur du kan minska lagernivåerna  
och samtidigt öka servicegraden



# Innehåll

7 sätt att öka lageromsättningen	1
Varför är chefen intresserad av lagernivåerna?	3
1. ABC-klassificering	4
2. Revidering av inköpscykler och orderkvantiteter	6
3. Minska variabiliteten i din efterfrågan	8
4. Förbättrad prognostisering och ökad prognosnoggrannhet	10
5. Eliminering av överlager och inkurant lager	12
6. Förstå kundens behov och förväntan på servicegrad	14
7. Samordna företagets KPIer	16
Skapa en holistisk vy	18
Systematisera prognostisering, lagerplanering och inköp	19

# 7 sätt att öka lageromsättningen

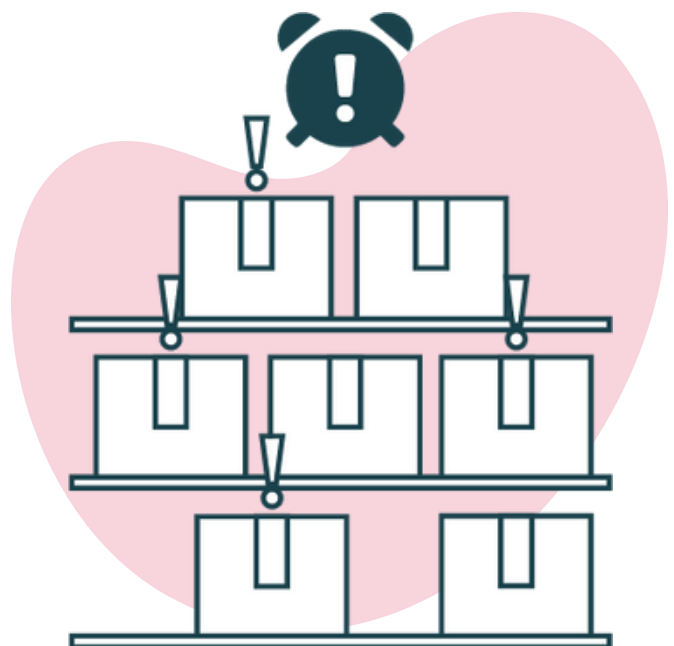
**De flesta företag med lager strävar efter att hålla en hög omsättningshastighet. Det är viktig eftersom måttet visar hur effektivt en verksamhet är på att omvandla lager till sålda varor, och därmed frigöra kapital.**

Du kanske tänker att det logiska och snabbaste alternativet för att öka lageromsättningen är att sänka dina lagernivåer och fokusera på artiklar som är snabbbrörliga och ger snabb vinst. Frågan är dock till vilket pris en sådan förändring sker. Dina inköpskostnader kommer att öka och servicenivåerna (lagertillgänglighet) sjunker också oftast som en konsekvens.

Istället för att optimera en enda nyckelprestandaindikator för leveranskedjan (KPI), såsom lageromsättningshastigheten, måste du titta på den större KPI-bilden.

Hur kan det bli såhär? Den vanligaste anledningen är att ett enda nyckeltal har varit styrande, i det här fallet lageromsättningshastigheten.

För att uppnå hållbara lagerminskningar samtidigt som du bibehåller eller förbättrar dina servicenivåer måste du överväga flera variablerna kring din lagerhantering. Alltför ofta justeras lager för att uppfylla finansiella mål utan att uppmärksamma andra nyckeltal som också påverkar helhet bilden.

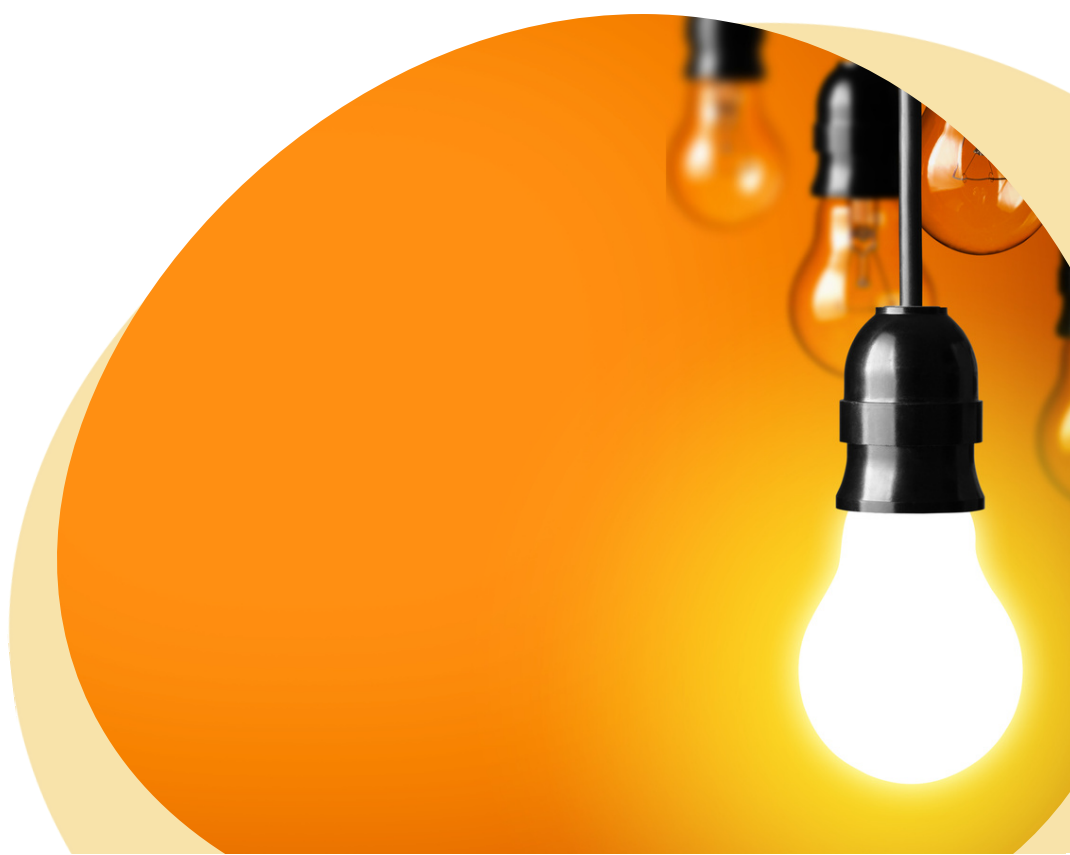


Det finns några frågor du bör ställa dig när du skapar långsiktiga strategier för att förbättra lageromsättningen:

- Hur har efterfrågan sett ut historiskt och på vilket sätt har den varierat?
- Hur ser ledtiden ut och hur varierar den?
- Har du en effektiv och produktiv försörjningskedja?
- Är dina kunders köpmönster synkroniserade med din tillverknings- och leveranskapacitet?
- Använder du den mest kostnadseffektiva processen för logistikhantering av inköp och leveranser?
- Vilken servicegrad mot kund bör ditt företag ha?

För att uppnå en hållbar, långvarig minskning av lagernivåerna samtidigt som du bibehåller eller förbättrar servicegraden måste de parametrar som styr lagernivåerna förbättras. Alltför ofta anpassas lagernivån enbart till att möta finansiella mål och man missar sambanden mellan variablerna som driver storleken på lagret.

I den här guiden går vi igenom de sju bästa sätten som företag kan göra för att bättre hantera sitt lager, minska lagernivåerna och samtidigt öka servicenivåer.



# Varför är chefen intresserad av lagernivåerna?

## Har du funderat på varför din chef övervakar lagernivåerna så notoriskt?

Den enkla förklaringen är att varulagret syns direkt i balansräkningen och det med en negativ underton. Något som är svårare att utläsa i resultat- eller balansräkningen är andra lagerrelaterade nyckeltal såsom servicegrad, prognosnoggrannhet eller hur effektiv din planeringsprocess är

För att tala klarspråk är lagerhållning väldigt dyrt och står ofta för 40% till 50% av det totala bundna kapitalet hos tillverkande och distribuerande företag. Kostnaden består dels av produktvärdet, dels av kostnaden för att lagerhålla produkten. För att få en överblick av lagerhållningen behöver ett antal nyckeltal analyseras i relation till varandra.

Dessa nyckeltal är främst: servicegraden, utvecklingen av bundet kapital, lageromsättningshastigheten, hanteringen av restorder, leverantörers servicegrader och leveransprecisionen.

Nyckeln till framgång för en långsiktigt varaktig reduktion av lagret är att fokusera på ingångsvariablerna. Men kom ihåg att det viktigaste målet är att maximera organisationens vinst över tid och insatser för att minska lagernivåerna ska alltid analyseras i relation till detta.

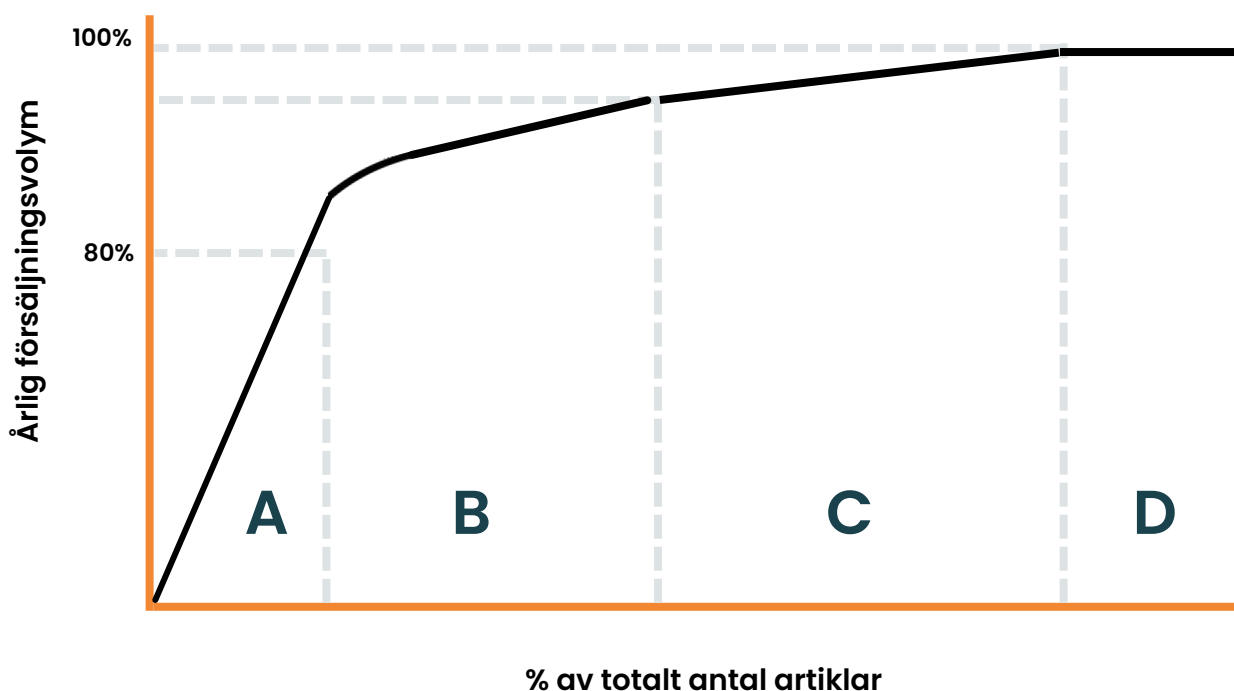




# 1. ABC-klassificering

**ABC-klassificering går ut på att dela in ditt lager in i olika grupper baserat på den så kallade Pareto principen, även känd som 80/20-regeln. Detta innebär att 20% av artiklarna står för 80% av försäljningsintäkterna. Dina artiklar klassificeras in i A, B, C och D (80%, 15%, 5%, 0%) baserat på försäljningsvolymen, vilket anses vara bästa praxis inom lagerstyrning.**

Det vanligaste är att använda den årliga försäljningsvolymen när man gör ABC-klassificeringen. Om det till exempel visar sig att dina A-artiklar endast representerar 50% har du troligtvis för lite lager av dessa artiklarna för att kunna möta dina kunders efterfrågan.



För nya och kritiska artiklar måste särskilda anpassningar göras. För nya produkter kan man t.ex. använda en årlig prognostiserad uppskattning för att estimerar efterfrågan. För kritiska artiklar är det viktigt att lagret inte tar slut och dessa måste hanteras med en särskild strategi. Annars finns det stor risk att kunden går till en konkurrent.



## 2. Revidering av inköpscykler och orderkvantiteter



## **Ett annat effektivt tillvägagångssätt för att öka lageromsättningshastigheten är att göra tätare inköp och minska orderkvantiteterna vilket leder till sänkta lagernivåer.**

För att avgöra om detta är rätt tillvägagångssätt för din verksamhet bör du ställa dig frågor som:

- Kan ditt lager och din personal hantera mer frekventa inköpscykler?
- Kan kapacitetsförlust kompenseras genom att köpa in artiklar med lägre efterfråga mindre frekvent?
- Kommer transporter eller leveransavtalen påverkas negativt om mindre partier köps in?

Att bestämma orderfrekvensen är en av nyckelvariablerna i försörjningskedjan. Ett sätt är att utgå ifrån den befintliga frekvensen som hanteras per år och att omfördela orderraderna mellan A, B och C-artiklarna. Genom att parallellt utvärdera frekvensen i efterfrågan kan inköpscykler och orderkvantiteter hanteras smartare.

Den här strategin ger logistikcheferna mer flexibilitet att optimera inköpskvantiteter i relation till kundefterfrågan.



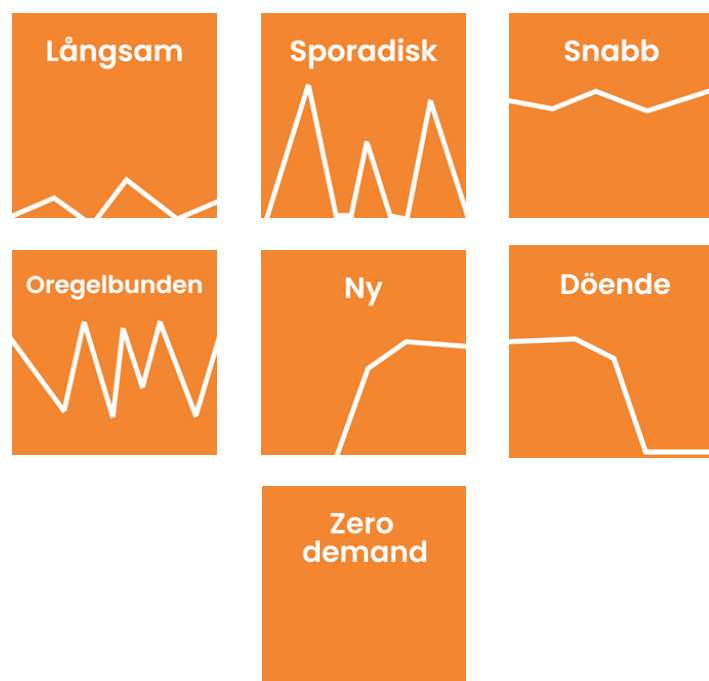
# 3. Minska variabiliteten i din efterfrågan

**Har din organisation problem att reducera eller eliminera stora inköp kopplat till kvartal eller årsavslut (inköp kopplade till bl.a. avtal)? Detta är en ovana som är väldigt svår att bryta och kräver support av många parter, inklusive ledningen i organisationen, om det ska bli en långvarig och hållbar förändring.**

Ett sätt att stabilisera variabiliteten i efterfrågan är att analysera och studera de största avvikelserna i den historiska efterfrågan. Vad är det som har orsakat dom och hade de en negativ inverkan på din försäljning och servicegrad?

Om du kan identifiera mönster i efterfrågan och hantera dessa bättre blir det mycket enklare att förutse volatiliteten i efterfrågan.

I utbyte kommer prognostisering, lagerstyrning och återanskaffning vara mycket mer kontrollerad och hanterbar.



Variation i efterfrågan är korrelerat med ledtider. Kortare ledtider ger generellt mindre variabilitet. Identifiera volatiliteten i efterfrågan och identifiera bakomliggande orsaker. Detta hjälper dig att bättre kunna planera och minimera variationen vilket resulterar i att du minskar dina lagernivåer som i sin tur ledet till minskade kostnader.



## 4. Förbättrad prognostisering och ökad prognosnoggrannhet

**Prognostisering är en viktig men inte alltid det populäraste ämnet bland lagerplanerare och logistikchefer. Det enda vi kan vara riktigt säkra på när det kommer till prognostisering är att prognosen och utfallet sällan överensstämmer till 100%, men det finns det goda möjligheter att förbättra prognosnoggrannheten. Tyvärr börjar dock många företag med att utvärdera matematiska modeller vilket är det sista steget i processen.**

Utgångspunkten för en bra efterfrågeprognos är att säkerställa kvalitén av din ingångsdata. Efterfrågan kan till exempel ha varit påverkad av kampanjer och marknadsföring. Först måste du skapa dig en förståelse för de faktorer som driver efterfrågan där kampanjer och säsongsvariation rensas ut. Utöver detta måste du även identifiera och filtrera bort markanta skevheter och avvikande värden s.k. "outliers".

Många gånger kan det vara fördelaktigt att använda data som är så nära den verkliga efterfrågan som möjligt, exempelvis slutkundsförsäljningen. Om prognosen baseras på transporter och transporterna inte återspeglar verkliga kundorder med dess korrekta kvantiteter och önskat leveransdatum kan prognosen förvrängas.





# 5. Eliminering av överlager och inkurant lager

## Vet du hur mycket av ditt lager som är inkurant? Behålls det bara för att företaget inte “har råd” att skriva av varorna just det här kvartalet?

Så fort varor i lagret är inkuranta är det vanligtvis för sent att hitta ett lönsamt alternativ som resulterar i den tilltänkta förtjänsten på varan. Genom bra lagerstyrning och uppdaterade lagerparametrar samt en bättre förståelse för den verkliga kundefterfrågan och trender i livscykelns kan företag minska risken att hamna i denna relativt vanliga situation.

Kom ihåg att om du inte adresserar inkurant lager idag kommer det bara att fortsätta att växa. Låt inte ekonomiavdelningen påverka de operationella besluten negativt, säkerställ att inkurant lager elimineras och skrivs av. Använd i stället de frigjorda ytorna på lagret till lönsamma produkter som bidrar till en effektiv lageromsättning.

Om du identifierar överlager, d.v.s. lager som du har för mycket av i förhållande till prognostiserad efterfrågan, försök att öka försäljningen av dessa produkterna med hjälp av marknadsföring och kampanjer innan de blir inkuranta.





## 6. Förstå kundens behov och förväntan på servicegrad



Vilken servicegrad, i relation till ledtid och tillgänglighet, kräver dina kunder? Det finns ingen mening med att ge kunderna en högre servicegrad än vad de kräver eftersom detta bara kostar ditt företag pengar.

Förstå hur dina kunder använder dina produkter och vad de förväntar sig i form av tillgänglighet och leveranstid. Om 7 dagars leveranstid är tillräckligt bra för dina kunder finns det stora möjligheter till att sänka lagernivåerna och förlita sig på mindre inköpskvantiteter, vilket minskar det bundna kapitalet.

I dagens konkurrensutsatta miljö får du däremot inte glömma bort att det är dina kunder som styr. Om du misslyckas att leverera i tid kan du vara säker på att de börjar se sig om efter en annan leverantör. När du sätter dig in i kundernas behov och förväntningar kanske du upptäcker att ni måste öka er servicegrad och korta ledtiden för att vara konkurrenskraftiga.

Oavsett vad resultatet blir, är det viktigt att förstå kundernas förväntningar då det är avgörande för företagets framgång.



## 7. Samordna företagets KPIer

**Känns det som om ledningen, ekonomiavdelningen och den operativa verksamheten talar olika språk? Många organisationer har mål och KPI:er för olika avdelningar som motverkar varandra, trots ett gemensamt övergripande mål.**

Låt oss studera ett exempel:

1. Logistikchefens mål baseras på att färdiga varulagret är slimmat. Logistikchefen gillar låga lagernivåer då detta medför att ledningen är nöjd då kapitalbindningen är låg. Låga lagernivåer är bra för organisationen, eller hur?
2. Å andra sidan har vi försäljningschefen som vill att alla produkterna ska finnas tillgängliga på lagerhyllan, så när nästa stora order stängs kan allt levereras med kort leveranstid för försäljningschefens kompensationsmodell bygger på att sälja mycket och många produkter. Ökad försäljning är bra för organisationen, eller hur?
3. Till sist har vi produktionschefen vars mål baseras på effektiviteten i produktionen. Produktionschefen förespråkar långa och stabila produktionsserier som resulterar i sänkta enhetskostnader genom ökad utnyttjandegrad av maskiner och personal. Bra för organisationen, eller hur?

Ser du konflikten? De motstridiga nyckeltalen medför att produktionschefen bortser från korta produktionscykler. Detta leder till överlager men å andra sidan är utnyttjandegraden av bolagets produktionslinjer hög. Logistikchefen kommer inte acceptera att hans lagernivåer ökar vilket påverkar det bundna kapitalet och lagerhållningskostnaderna.

Som följd av detta lagerförs artiklar utanför det normala lagret. Försäljningschefen stänger en stor affär men artiklarna finns inte tillgängliga i lagret. De måste nu expedieras från en annan produktionsenhet eller ett avlägset lager. Risken att hela affären går förlorad p.g.a. en för lång ledtid. Resultatet är att alla får sin bonus och kompensation men logistikhanteringen är allt annat än effektivt.

# Skapa en holistisk vy

Ert lager en måttstock för hur väl hela leveranskedjan fungerar. Lagernivåerna reflekterar hur flexibel och lönsamt ert försörjnings- och distributionsnätverk är. Det enda hållbara sättet att minska lagernivåerna, med en bibehållen eller ökad servicegrad mot kund, är att förbättra processerna i hela leveranskedjan. För att lyckas med detta måste din organisation skapa en holistisk vy av hela leveranskedjan och murar mellan avdelningarna måste rivas.

Distributörer och tillverkande företag som noggrant följer och analyserar följande KPI:er kan på ett mycket effektivt sätt minska lagernivåerna och öka lageromsättningshastigheten:

- Servicenivå
- Kapitalbindning
- Hantering av restorder (backorder recovery)
- Leverantörers servicenivåer och leveransprecision



# Systematisera inköp och prognostisering

**Det finns många olika typer av system som hjälper inköpare och lagerplanerare med deras dagliga arbete. För vissa organisationer är affärssystemet (ERP) en tillräcklig nivå av lagerkontroll. Men de flesta medelstora företag har behov av ytterligare funktioner för att kunna bli så effektiva som marknaden kräver.**

Affärssystem utvecklades för att stödja transaktioner, datainsamling och datarapportering. Utvärdera ditt ERP och undersök potentiella tilläggslösningar som kan hjälpa din organisation att förbättra er lagerstyrning och effektivisera era inköpsrutiner.

Det finns stora potentiella besparingar som kan uppnås med rätt typ av systemlösning. Inköpsstöd och lageroptimeringsystem håller alla dina styrparametrar uppdaterade och säkerställer att artiklar prognostiseras och återanskaffas på bästa tänkbara sätt.

Utöver det får du även alla nyckeltal beräknade och uppdaterade automatiskt så att du på ett enkelt sätt kan följa servicenivåer, kapitalbindning över tiden, restorder, etc. plus lageromsättningshastigheten som var nyckeltal som satte igång hela karusellen från början!

EazyStock kompletterar ditt affärssystem och hjälper dig optimera lagernivåerna, öka dina servicegrader och minimera överlager. Allt detta leder till en ökad lageromsättningshastighet och i längden bättre konkurrenskraft.

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](#)