

Lageradministrering: En balansgång mellan krävande kunder och restriktioner från ekonomichefen. Så hittar man balansen!

Oavsett bransch så ställer kunder större och större krav på tillgänglighet. Allt från e-handelskonsumenter som vill ha sin exakta storlek i rätt färg och rätt typ. Till industrikunder som på frågan ”när behöver du få dina reservdelar levererade?” svarar ”IGÅR!”. Hur kan man som lageradministratör möta dessa krav men samtidigt inte binda upp hela rörelsens kapital i lager? Vi ger dig tre råd: Segmentera, differentiera och skapa processer för att genomföra strategin!

Som lageradministratör finns det huvudsakligen tre stycken ben att balansera i det strategiska och taktiska arbetet:

- Service och tillgänglighet för kunder
- Uppbundet kapital
- Kostnader

Genom en fallstudie på Sandvik med utgångspunkten att utforma en tydlig strategi för lageradministrering så applicerade författarna väl kända metoder och teorier inom området.

Ett problem som Sandvik behövde adressera var att man i många fall inte hade rätt produkt på hyllan när efterfrågan från kunden uppstod. Detta leder i många fall att Sandvik förlorar affärer och kunder tappar förtroendet. Samtidigt så kan man inte ha alla tusentals produkter på alla möjliga lagerställen i världen, eftersom det skulle innebära för stora investeringar.

För att hitta den rätta balansen lämpade det sig inte att titta på alla produkter för sig, inte heller kan alla produkter bli behandlade på samma sätt. Genom att hitta gemensamma nämnare ibland produkterna på olika kriterier så kan man

effektivt gruppera produkterna i klasser, också kallat att segmentera. För Sandvik fann man att en produktgrupp skulle segmenteras på kriterierna nyförsäljning, eftermarknadsförsäljning samt livscykelstadiet av produkten.

När sedan segmenteringen är gjord kan man anpassa behandling och strategi på olika sätt baserat på klass och produktgrupp. Detta steg kan kallas för differentiering. För Sandviks del innebar detta bland annat att en produktgrupp med stort värde tilläts hanteras manuellt medan de med mindre värde krävde en automatiserad process, så att planerarnas tid lades där den gjorde mest nytta.

För att strategierna skulle omvandlas till handling utvecklade författarna ett verktyg i Excel. Detta hjälper inte endast planerarna att få strategin att skrida till verket utan kan också uppdateras enkelt när efterfrågan ändras allteftersom.

Genom att ta del av examensarbetet: *”Utformning av en strategi för lageradministration inom distribution: En fallstudie på Sandvik MRT.”* så kan du som läsare få bättre insikt i hur Sandvik skapade förutsättning för nöjdare kunder och ekonomichefer genom att skapa strategi för lageradministration. Dessutom hoppas författarna att detta arbete kan minska avståndet mellan akademien och industrin, då det bästa från teorin testas och appliceras i verkligheten.

**Skriven av:
Jacob Mauléon Lundberg & Joakim Beckvid Tranchell**

**Handledare:
Jan Olhager, Professor på Institutionen för teknisk logistik vid Lunds Universitet**