

- » »Vi stjal med glädje«
- » Konsten att producera med hög variation
- » SPIM-certifiering i ny kostym
- » Framtidens leveranser är digitala

»VI STJÄL MED GLÄDJE«

– Inom PLAN stjal vi med glädje idéer av varandra, säger Per-Olof Johansson, som lett Ifö Sanitärers resa från medioker leveransförmåga till leveransprecision i toppklass. På vårkonferensen delar han med sig av lärdomarna.

När Per-Olof Johansson kom till sanitetsbranschen från automotive-industrin 2008, slogs han av hur synen på leveranser skilde sig mellan branscherna. Leveransprecisionen i sanitetsbranschen låg på knappt 70 procent, mot 100 procent i automotive.

– Fordonsindustrin kör sekvenserade just-in-time-leveranser in till fabriker, som måste fungera. Att missa en leverans hade varit totalt otänkbart. Så var det inte i sanitetsbranschen.

Bäst i branschen

Sedan Per-Olof Johansson började på Ifö Sanitär har bolaget gått från medioker kundnöjdhet och leveransförmåga till bäst leveransprecision i branschen. De knappa 70 procenten är ett minne blott. Nu mäts leveransprecisionen kontinuerligt och ligger runt 95 procent.

– Just nu ligger vi på 90 procent, men det beror på ett par tillfälliga problem. Verksamhetsutveckling är en ständigt pågående process, vi har kommit långt men är långt ifrån klara.

På Plan-konferensen den 26 april berättar han om företagets resa.

– Jag ska genomlysna våra processer och försöka ge en ärlig bild av de svårigheter vi haft och vad vi gjort för att lyckas.

Förra året lanserade Plan ett företagsmedlemskap, som Per-Olof var initiativtagare till.

Medlemskapet innebär att företaget själva får välja ut maximalt 8 personer i sin organisation som får tillgång till Plans medlemsförmåner, som nätverksträffar, kurser och konferenser.

– Det handlar om att lyfta kompetensfrågan till att gälla företaget och inte enskilda personer. Många glömmer hur viktigt det är, att det är organisationen som besitter kunskapen.

Hittills har en handfull företag skaffat medlemskap, men enligt Per-Olof Johansson är potentialen stor.

– Det borde kunna bli hundratals. Alla företag som handlar logistik och flöden skulle ha nytta av det.

»» Det handlar om att lyfta kompetensfrågan till att handla om företaget och inte enskilda personer

Fantastiskt nätverk

Oavsett bransch är många svårigheter man möter gemensamma när det handlar om verksamhetsförbättring och förändrade processer.

– Jag får alltid aha-upplevelser när jag går på Plan-konferensen. Det brukar både ge inspiration och konkreta idéer, som man kan utnyttja direkt när man kommer hem.



FOTO: IFÖ SANITÄR

Förra året gick han på studiebesök hos New-Body. I år blir det SKE.

Det är ganska unikt svenskt att visa verksamheten som den är och dela med sig på det här sättet, menar han.

– Inom Plan stjal vi med glädje idéer av varandra.

Namn: Per-Olof Johansson

Gör: SC&L Logistics Director North Region, Ifö Sanitär, Bromölla.

Aktuell: Föreläser om ökad leveransprecision på årets Plan-konferens

Ålder: 50

Bor: Karlshamn

Plan-engagemang: Sitter i styrelsen och har skapat Plans företagsmedlemskap.

Fritid: Älskar att vara i köket och är en högst medioker golfspelare.

Plan kalendarium våren 2017

Missa inte vårens Plan-konferens!

Den 25–26 april är det återigen dags för årets stora höjdpunkt, Plan-konferensen! Konferensen inleds med unika studiebesök, bl a i SKFs nya automatiserade produktionsanläggning och hos Ellos, Varner, ICA och Volvo. En favorit i repris är besök i Göteborgs hamn – som bjuder på hamnsafari. Dag två har ett späckat konferensprogram på Lindholmen. Välkomna!

Call for papers till höstens F&T-konferens

Plans sjuttonde forsknings- och tillämpningskonferens hålls den 25–26 oktober på Chalmers i Göteborg. Den 31 maj är sista dag för skicka in en sammanfattning på 200–500 ord av planerat anförande.

Seminarium:

- » Master Meeting med Pascal Dennis: Building the Management System 10–11 maj, Alfa Laval, Lund
- » Master Meeting med Simon Elnäs, 16 maj, Stockholm

Vårens utbildningar:

- » Produktionslogistik Intro 28–29 mars, Stockholm
- » The Bottleneck Walk med Christoph Roser 6 april 2017, Göteborg
- » Lagerstyrning 9–10 maj, Stockholm
- » Fokus på: Ledtidsanalys för lönsamhet 16 maj, Stockholm

Psst, Plans nätverksträffar är gratis för medlemmar!

KONSTEN ATT PRODUCERA MED HÖG VARIATION

Hur får man till kortare ledtider, taktade linor och standardiserade arbetsätt, när varje order är unik?

– Att hantera extremt hög variation i kombination med låg volym är vår stora utmaning, säger Carin Bergendorff, produktionschef på Atlas Copco Rock Drills och en av talarna på årets Plan-konferens.

Gruvborrning under jord ställer höga krav på utrustningen. Maskinerna som används måste kundanpassas till varje enskild situation.

– Kundernas behov varierar från varje order, vi har låga volymer och brett sortiment med många olika modeller, berättar Carin Bergendorff.

Hon är produktionschef för divisionen Underground Rock Excavation vid Atlas Copco Rock Drills i Örebro. Enheten producerar bergborrmaskiner, gruvlastare och gruvtruckar och produktionen varierar ständigt med efterfrågan och behovet av olika typer av maskiner.

– Våra maskiner används under jord, miljöerna är ofta extrema och behoven skiljer sig åt. I princip varje order är unik.

Av divisionens 700 medarbetare jobbar ca 400 personer i produktionen. Ledtiden är mellan 2,5 och 6 månader från order till leverans.

– Vi kämpar precis som alla andra med att bli mer konkurrenskraftiga och möta kraven på kortare ledtider.

Annat än biltillverkning

När man pratar om linjeproduktion brukar det ofta handla om högvolymstillverkning såsom biltillverkning, menar Carin Bergendorff.

– Men vi kan inte alltid känna igen oss i förutsättningarna som gäller för biltillverkning. Volymer är lägre och produktfloran är större. De koncept och principer som gäller för lean och linjeproduktion i biltillverkning kan inte kopieras rakt av.



Gruvborrning under jord ställer höga krav på utrustningen. Maskinerna som används måste kundanpassas till varje enskild situation.

Förutsättningarna för att få till standardiserade arbetsätt och taktade linor är helt annorlunda.

– Jag tror att många andra företag i tillverkningsindustrin känner likadant.

Kräver kulturförändring

Att skapa en flexibel produktionslina med en bra layout och rätt verktyg är dock det enkla.

– Utmaningen handlar framförallt om att förändra en kultur. Detta kräver starka ledare och drivna medarbetare, menar Carin Bergendorff.

– Teorier är fantastiska. Men de betyder ingenting om man inte lyckas övertyga medarbetarna och få med sig organisationen.



– Teorier är fantastiska. Men de betyder ingenting om man inte lyckas övertyga medarbetarna och få med sig organisationen, säger Carin Bergendorff.

Plan är kompetensnätverket för alla som arbetar med logistik, supply chain och lean. Besök oss på www.plan.se Telefon: 08-24 12 90. E-post: info@plan.se

CPIM-CERTIFIERING I NY KOSTYM

Just nu saknas APICS kurspaket för CPIM-certifiering i Plans kalendarium. Men till hösten är de tillbaka i nytt, omarbetat format.

Under många år har PLAN erbjudit kurser för den som vill certifiera sig enligt APICS' CPIM (Certified in Production and Inventory Management).

Det kommer man att göra även i framtiden, men efter sommaren 2017 ser CPIM lite annorlunda ut.

– Eftersom vi vet att kurserna görs om till hösten, har vi valt att plocka bort dem ur vårt utbud i vår, säger Oskar Jellbo som ansvarar för Plans utbildningar.

Istället för de tidigare fem kurserna och fem test, kommer CPIM från och med i höst bestå av två kurser och två test. Den första kursen BSCM (Basics of Supply Chain Management) blir tämligen oförändrad, och de övriga fyra kurserna bakas samman till en kurs.

– Idag finns en del överlappningar som försvinner och kursen blir lite längre, troligtvis fem eller sex dagar istället för fyra.

Första kurstillfället med den nya ”modul 2”

planeras starta under hösten. Testet för BSCM kommer inte att ändras, så om man har gjort detta tidigare så gäller det även för ”nya” CPIM. De gamla kurserna MPR, DSP, ECO eller SMR försvinner alltså.

– Men den som gjort någon eller några av dessa moduler och vill fullfölja CPIM efter det ”gamla” upplägget kan kontakta PLANs kansli för att diskutera hur detta kan ordnas. Enligt APICS ska man kunna göra de ”gamla” testerna hela 2017 och 2018, så man har ett tag på sig, säger Oskar Jellbo.

Ny kursledare för lagerstyrning

Konsulten Pär Bergstedt ska under våren ta över lagerstyrningskurserna efter legendaren Stig-Arne Mattsson.

– Det är en stor kostym att fylla, Stig-Arne är helt otrolig med sin erfarenhet och kunskap.

Samtidigt, menar Pär Bergstedt, är det lättare att ta över efter Stig-Arne Mattsson än det hade varit efter någon annan.

– Han har delat med sig så otroligt generöst av sin kunskap och erfarenhet, med handböcker, artiklar, skrifter, forskningsrapporter och genom hemsidan Lagerstyrningsakademien.se. Det finns ett väldigt gediget material.

Första kurstillfället med Pär som kursledare blir i Stockholm den 10 maj.

– Jag känner mig trygg med uppgiften, jag



FOTO: PRIVAT

– Det finns ett enormt behov av förbättrade materialflöden i Sveriges företag, säger Pär Bergstedt

har jobbat med dessa frågeställningar både inom verkstadsindustrin och i detalj- och partihandel. Jag brinner för lagerstyrning, det finns ett enormt behov av förbättrade materialflöden i Sveriges företag och stora kunskapsluckor att fylla.

Behovet av förbättrad styrning inom materialflöden och supply chain gäller inte bara för tillverkningsindustrin, samma sak gäller inom parti- och detaljhandel, menar Pär Bergstedt.

– Jag brukar kalla det ena för produktionslogistik och det andra för konsumtionslogistik. Hur olika de än är – i botten finns alltid lagerstyrning.



FOTO: LENA SONNE

– Den som vill fullfölja CPIM efter det ”gamla” upplägget kan kontakta PLANs kansli, säger Oskar Jellbo.

FRAMTIDENS LEVERANSER ÄR DIGITALA

Digitaliseringen går allt snabbare. E-handeln växer rekordsnabbt och inget tyder på att den avtar. Redan idag säljs var femte tröja på nätet och inte i en fysisk butik. Klädbranschen räknar kallt med att vartannat köp snart sker digitalt.

Digitaliseringen går allt snabbare och detaljhandeln är en av de näringar som driver digitaliseringen framåt. Den digitala detaljhandeln (B2C) omsatte ca 60 miljarder kronor förra året. Nya handelsmönster innebär också en kraftigt ökad konkurrens. Den digitala handeln innebär att handlare inte "bara" konkurrerar med andra handlare i sin geografiska närhet, utan med hela världen. Med mobilen, surfplattan och datorn som handelsplats, finns hela världen i våra händer. Var vi än befinner oss.

Konsumenterna har makten. För att bli framgångsrik räcker det inte med att erbjuda ett konkurrenskraftigt pris och smidiga transporter. Man måste också ta hand om sina kunder, före, under och efter köpet.

Leveransen har kommit att bli ett viktigt konkurrensmedel inom e-handeln. Då menar jag inte lastbilarna, järnvägen eller flyget som flyttar en låda från punkt A (säljaren) till punkt B (köparen). Det handlar om hela köppplevelsen och insikten att köppplevelsen slutar först när kunden börjar använda produkten kommer att vara helt avgörande för företagets framtida konkurrenskraft.

**»» Vi vet inte mycket om framtiden.
Men vi vet ganska säkert att framtiden kommer att vara digital och att den digitala handeln kommer att fortsätta förändra bransch efter bransch**

Det är ingen tillfällighet att vi just nu upplever en explosion av innovativa leveranslösningar.

Tack vare tekniken är möjligheterna i princip obegränsade när det gäller att förbättra köppplevelsen.

Ett tydligt exempel här är dialogen med kunden, efter att beställningen gjort. Det beror naturligtvis på vad köpet gäller, men efter ett köp av en dyrbar kapitalvara finns mycket att vinna på att fortsätta ha en dialog med kunden, fram till varan är levererad.

Inom hemleveranser räknar vi också med att det kommer hända mycket. Vi vet att konsumenterna vill ha hemleveranser, men vi vet också att det finns stora utmaningar att lösa, inte minst kring de fysiska transporterna. Samkörning och samtransporter blir i framtiden ett måste, av miljöskäl. Inte helt otippat lär vi se nya fräscha affärsidéer, som tar en del av marknaden.

Digitala lösningar är en innovation som möjliggör hemleveranser även när kunden inte är hemma. Nu gäller det att få fler att lämna vår tusenåriga uppfinneteknik med fysiska nycklar och få fler försäkringsbolag att anamma den nya tekniken.

Returerna är också viktiga – nya lösningar för att hantera returerna

behövs. Hanteringen av returerna är idag kostsam, men returerna har alltid varit en självklarhet inom distanshandeln och något som varje handlare måste räkna in i kalkylen – istället för att bli förvånad när paketen kommer tillbaka. Men hanteringen av returerna lämnar idag mycket i övrigt att önska.

Transporter som går ut till konsumenterna, borde väl också kunna användas för att ta med sig eventuella returerna tillbaka?

Vi vet inte mycket om framtiden. Men vi vet ganska säkert att framtiden kommer att vara digital och att den digitala handeln kommer att fortsätta förändra bransch efter bransch.

E-handeln är ingen bransch, utan något som påverkar samtliga branscher oavsett produkt och oavsett om företaget säljer till konsumenter eller företag. Vilken kunskap behövs om konsumenters köpbeteende för att möta kunderna digitalt? Idag kan köpprocessen vara viktigare än varumärket och leveransen måste ske på kundens villkor.

På årets PLAN-konferens pratar jag mer om hur den digitala utvecklingen ritar om kartan för den traditionella fysiska handeln och hur människors digitala köpbeteende förändrar handeln även inom industriell business to business.

Så oavsett vilken bransch du tillhör – kom och lyssna och låt dig inspireras.

Välkommen ut på den digitala arenan!

Jonas Ogvall
Vd Svensk Digital Handel



Planetern produceras av Intelligent Logistik på uppdrag av Logistikföreningen Plan.

Redaktör: Hilda Hultén
hh@intelligentlogistik.se

Grafisk form: Michael Wall
info@michaelwall.se, www.michaelwall.se