

- » Ökat medlemsvärde med digitala träffar
- » Omöjligt att nå SVP-mognad?
- » Plan kursutbud 2021
- » Krönika: Så himla speciell är inte e-handelslogistiken

ÖKAT MEDLEMSVÄRDE MED DIGITALA TRÄFFAR

Pandemin har inneburit stora utmaningar för de flesta, och Logistikföreningen Plan är inget undantag:

– Vi har fått ställa in våra fysiska konferenser och träffar, och arbetar nu med att digitalisera kursutbudet. Men en fördel med de digitala mötena är att fler medlemmar kunnat delta, vilket på ett sätt ger ett ökat medlemsvärde, säger Plans ordförande Christina Broms.

När pandemin slog till i våras stod Plan precis i slutplaneringen inför årets höjdpunkt Plan-konferensen, som skulle ha hållits i Västerås i april.

– Vi valde att flytta fram konferensen till 2021, och först behöll vi hela upplägget med talare och studiebesök runt Västerås. Nu vet vi ju inte om det går att ha en fysisk konferens i vår, men Plan-konferensen blir av på ett eller annat sätt, berättar Christina Broms.

Studiebesöken kommer också att finnas med i programmet, men de kan bli digitala.

– En idé är att sprida ut studiebesöken på fler dagar än vanligt, så att medlemmarna har möjlighet att delta på flera. Om de hålls digitalt gör det ju att vi inte behöver begränsa oss till en fysisk plats, utan kan göra studiebesök vart som helst.

» Att nätverksträffarna hålls digitalt gör ju att vi inte behöver begränsa oss till någon fysisk plats

De fysiska nätverksträffar och studiebesök som planerats under året har också fått ställas in eller skjutas på framtiden. Men mycket har också digitaliserats. Under hösten har Plan arrangerat en lång rad digitala nätverksträffar och webinarier, och i oktober hölls den årliga



FOTO: HILDA HULTÉN

– Även om vi alla saknar de fysiska mötena så har det kanske aldrig varit enklare än nu att nätverka, tack vare digitaliseringen, säger Christina Broms.

Forsknings- & tillämpningskonferensen helt digitalt.

– Det fungerade fantastiskt bra, vi hade totalt 24 talare som höll anföranden under dagen, och vi hade även fler deltagare än vad vi brukar ha på den fysiska konferensen.

Det här, tycker Chrisinta Broms, är den stora fördelen med digitaliseringen.

– Det ger egentligen mer medlemsnytta när fler får möjlighet att delta. Plan är ju en rikstäckande förening, och det är positivt när geografien inte blir ett hinder. Priset var också betydligt lägre än vanligt, vilket gör att man kan "plocka russin ur kakan" och vara med på det som intresserar en mest.

Digitaliserar kursutbudet

Pandemin har inneburit flera utmaningar för Plan, inte minst arbetet med att digitalisera kursutbudet, ett jobb som fortfarande pågår för fullt.

– Nu när de hårdare restriktionerna kom i höst blev det omöjligt att arrangera fysiska utbildningar, så många av höstens kurstillfällen fick tyvärr ställas in. Vi kommer att göra om alla Plans kurser så att de kan hållas digitalt, just nu finns ett fåtal kurser inplanerade men fler tillfällen kommer under våren.

Plan lanserar också en helt ny kurs inom cirkulär ekonomi – som kommer att starta i vår.

– Jag vill uppmana alla som sitter hemma och kanske har lite mindre att göra just nu att ta det här tillfället, vidareutbilda sig och utöka sitt nätverk.

Christina Broms uppmanar också medlemmarna att komma med förslag på digitala nätverksträffar eller webinarier.

– Tröskeln att arrangera ett webinar är väldigt låg jämfört med ett fysiskt möte. Även om vi alla saknar de fysiska mötena så har det kanske aldrig varit enklare än nu att nätverka, tack vare digitaliseringen.

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

OMÖJLIGT ATT NÅ SVP-MOQNAD?

I en alltmer turbulent omvärld blir en mogen sälj- och verksamhetsplanering (SVP) viktigare än någonsin. Men hur når man ända fram – och är det ens möjligt? Den frågan stöttes och blöttes vid ett välbesökt Plan-webinar i november.

Att som företag koppla ihop marknadsaktiviteter med produktionsplanering, så att den ena handen vet vad den andra gör, kan tyckas självklart och enkelt. Men under Plan region Syds webinar "Att lyckas med Sälj- och verksamhetsplanering" den 19 november, framgick det tydligt att SVP är betydligt knepigare än vad det verkar vid första anblick. Roger Lindau från Oracle inledde med en historisk tillbakablick.

– Oliver Wight och Gartner har varit en slags begreppskapare inom SVP, och har definierat SVP som process och fem mognadsnivåer. Men enligt dem när oerhört få företag den femte och högsta mognadsgraden, de flesta står och stampar på det näst högsta steget.

Patrik Jonsson, professor i Supply and Operations Management på Chalmers, beskrev sedan de fem stegen; från nivå 1 där det inte finns någon process alls till den nästan utopiska nivå 5 – där SVP är en helt företagsgemensam angelägenhet med fokus på strategisk planering.

2019 gjorde Patrik Jonsson och Roger Lindau en studie av SVP-mognadsgraden i nordiska företag, baserad på över 100 enkätvar. 20 procent av företagen i studien hade ingen komplett SVP-process (nivå 2), 50 procent låg på nivå 3 med en fungerande SVP-process med väl utvecklade aktiviteter kring efterfrågeplanering, och att 30 procent hade nått nivå 4 och börjat integrera SVP-processen mot den finansiella planeringen och göra den till en företagsgemensam angelägenhet.

– Majoriteten har en SVP-process, men nivå 4-företagen var generellt bättre på saker som kapacitetsutnyttjande, leveransservice, lageromsättning och planering av nya produkter, vilket var kul att se. Men inget av företagen i



– Många fastnar i detaljerna och hanterar kortsiktiga frågor i processen, för ofta finns inget annat forum för att hantera dem, säger Patrik Jonsson.

studien hade uppnått mognadsnivå 5. Ingen använde t ex några avancerade SVP-verktyg utan främst Excel.

Saknas målbild

Patrik Jonsson listade också vanliga orsaker till att SVP-processen stannar av eller misslyckas.

– I de lägre nivåerna saknas ofta en tydlig målbild, och även när processen finns på plats saknas ofta en tydlig målsättning för den. När de gäller nivå 4 så lyckas få koppla ihop sitt SVP-arbete med affärsplanen.

Otillräcklig, felaktig eller svårtillgänglig grunddata är ett annat problem.

– SVP är taket på en planeringsprocess, men grunden måste finnas där först. Man tappar ju t ex lätt förtroendet för processen om prognosen som är utgångspunkten för SVP-processen är för dålig.

Ofta saknas också ledningens stöd, och SVP-

processen hänger på individer. Utan ett starkt och tydligt ledningsengagemang är det nära nog omöjligt att komma framåt i sin SVP-resa. Ett annat generellt problem är att man fokuserar på för mycket detaljer och inte tillräckligt långt fram i tiden.

– Många fastnar i detaljerna och hanterar kortsiktiga frågor i processen, ofta finns inget annat forum för att hantera dem.

Att implementera och utveckla en process tar tid, så det är viktigt att ha ett långsiktigt fokus, menar han.

– Med en grupp dedikerade personer och en tydlig 'roadmap' för att kontinuerligt förbättra sig kan man förflytta sig uppåt i mognadsstapen.

Exempel: GKN och Cloetta

Webinariet bjöd också på två case. Emir Musabasic från Oracle berättade sin kund, GKN Automotives SVP-resa från 2015 till idag.

– 2015 var GKN på väg mot nivå 2, det fanns en process men man hade otroligt svårt att

implementera den. Idag närmar de sig nivå 4, alla i företaget jobbar i samma verktyg och ser samma data.

Sist ut var Metta Lundqvist, systemlösningarkitekt på godistillverkaren Cloetta, som har åtta fabriker i fem länder, och försäljning i ett 50-tal länder.

– Vår SVP-resa påbörjades 2007 och idag har vi en väletablerad process med mötes- och beslutsrutiner som fungerar väldigt väl.

Det som bromsat, menar hon, är att man fortfarande använder Excel som planeringsverktyg och 2019 inledde Cloetta upphandlingen av en ny planeringsprogramsvit. Valet föll på SO99.

– Vi har bytt system helt på demand-sidan, och påbörjat i produktionsplaneringen. När vi har systemet helt på plats, förhoppningsvis om ett år, kommer vi kunna skapa ett fullt integrerat arbetsflöde, jobba med scenarier, visualisera processen och gruppera artiklar och kundgrupper. Det kan vi inte göra idag.



Genom hårt arbete med sin SVP-process och ett helt nytt planeringsprogram kommer Cloetta få ett fullt integrerat arbetsflöde, och kunna producera, exempelvis juleskum, mer effektivt.



Ett 40-tal personer deltog i Plans webinar "Att lyckas med Sälj- och verksamhetsplanering" i november, modererat av Mikael Thulin från Plan region Syd. Totalt har Plan arrangerat ett 10-tal webinarier under 2020.

PLAN KURSUTBUD 2021:

APICS-certifieringar:

- ▶▶ CPIM – Certified in Production and Inventory Management
- ▶▶ CPIM part 1, nästa kursstart: 20 januari 2021, online.
- ▶▶ CPIM part 2
- ▶▶ CSCP - Certified Supply Chain Professional
- ▶▶ CLTD - Certified in Logistics, Transportation and Distribution

Utbildningar produktionslogistik:

- ▶▶ Produktionslogistik Grunder
- ▶▶ Lagerstyrning
- ▶▶ Sälj- & verksamhetsplanering – S&OP
- ▶▶ Grunderna i cirkulär ekonomi NY KURS!
- ▶▶ Gamification av Supply & Operations Management – The Fresh Connection

- ▶▶ Demand Driven Planner
- ▶▶ Forecasting & Demand Planning
- ▶▶ Produktionslogistik Intro

Leanutbildningar

- ▶▶ Lean Talks, kursdatum: 11&12 december 2020, 16 april & 11 juni 2021.
- ▶▶ A3 problemlösning online, nästa kursstart: 8 december 2020
- ▶▶ Lean i praktiken
- ▶▶ Lean Advanced
- ▶▶ Träning i att göra och coacha problemlösning
- ▶▶ Games Day
- ▶▶ Lean Kata
- ▶▶ Coacha dina agila team
- ▶▶ Leanspelet – handledarutbildning
- ▶▶ Lean Adminspelet – handledarutbildning



A3 problemlösning.

Alla Plans kurser kan ges digitalt.

Det går även att boka företagsinterna utbildningar. För kursdatum, innehåll och bokning, besök: www.plan.se/utbildning

KRÖNIKA:

SÅ HIMLA SPECIELL ÄR INTE E-HANDELSLOGISTIKEN

DET HAR SNACKATS I MÅNADER och år om Amazons etablering i Sverige, och visst kan man få vara lite imponerad över sortimentsbredden och den globala dominansen, men jag kan också bli smått irriterad över den enorma uppmärksamheten. Det är bland annat ett himla tjat om unika leveranslöften och det snacket gäller för en hel bransch. Det talas om speciella förutsättningar och unika lösningar som om nån hade gått och upfunnit hjulet. Men vi är flera aktörer i Sverige som känner att det är business as usual och intet nytt under solen. I synnerhet är det svårt att delta i Halleluja-rörelsen kring Amazons logistik om man som vi är vana vid att förse svenskarna med ägg och dill till påsk.

En av våra kunder har påsken som sin stora grej; ungefär som en del segment inom e-handeln nu har Black Weekend som årets stora topp. Den här enda leverantören skickade lagom till skärtorsdag förra året ut över 800 000 kilo frukt och grönt till sina butiker, under en enda dag! Det är ungefär vad 500 Tesla Model 3 väger. Eller drygt 160 fullvuxna asiatiska elefanthannar, om nån har lättare att relatera till den siffran. Det krävs några ekipage som kan ta 26 000 kilo åt gången. Upp till 60 om dagen när det är som mest hektiskt. Bäst, sett till påsken, säljer förresten potatis, bananer, dill och jordgubbar om någon undrar. Men det är ju inte bara volymerna. Det är kvalitetskraven också.

Hanterar du livsmedel så lever du i helt andra världar än om du ska skeppa iväg en tröja eller en bok. Det krävs en obruten kylkedja i flera led. Matvaror är känsliga för många olika sorters påverkan. Och färskvaror måste vara framme inom max ett dygn, annars blir slutkunden – du och jag – inte nöjd. Dessutom kan det se väldigt olika ut från vecka till vecka. Vi kan inte helt förutse vad nya säsonger och trender kommer att innebära för logistiken. Men vi löser det.

Pandemin innebar en rejäl skjuts för digitaliseringen. Polarn O. Pyret kunde se butikerna tappa medan online tog sjumilakliv. Sedan kom butikerna tillbaka lite medan online gick fortsatt starkt. Men är man van att jobba med automation och stora fluktuationer, så gick coronomställningarna smidigt och snabbt. Men återigen handlade det ju inte om något digitaliserat trollspö.

Jag kan känna att det är dags att sluta prata om e-handeln som så himla speciell och unik, en bransch som lever med sina helt egna förutsättningar – när det handlar om samma sak som det alltid gjort för alla i alla tider i alla branscher: hårt arbete, smarta lösningar, effektivitet och bra kvalitet.

God Julhandel på er!

Malin Schäfer
vice vd Nowaste Logistics



FOTO: NOWASTE LOGISTICS

"Det talas om speciella förutsättningar och unika lösningar som om nån hade gått och upfunnit hjulet" skriver Malin Schäfer.

Planetern produceras av Dagens Logistik på uppdrag av Logistikföreningen Plan.

Redaktör: Hilda Hultén
hilda.hulten@dagenslogistik.se, www.dagenslogistik.se

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