

Sådan opnåede Haugen Gruppen 25 % reduceret lager med 2 % øget servicegrad

Baggrund

Haugen Gruppen A/S, en virksomhed der markedsfører og distribuerer mærkevarer indenfor dagligvarer på det nordiske marked, ønskede en virksomhedsanalyse med det formål, at gennemgå processer, arbejdsgange m.v., benchmarke mod best practice og få konkrete forslag til forbedringsområder.

Resultatet er nu et år efter, at Haugen Gruppen A/S bl.a. har reduceret lagerniveauet med 25 %, svarende til 9 mill. kroner om året, samtidig med at servicegraden er øget med 2 %. LOGISYS har bistået processen.

Problemstillingen

Haugen Gruppen A/S, har haft forbedret performance over de senere år, men man var klar over, at der var områder hvor der var potentiale for yderligere forbedringer, men hvor var disse områder, hvad var potentialet og hvordan skulle der prioriteres?



Løsningen

LOGISYS lavede virksomhedsanalyse omhandlende de aktuelle forretningsprocesser og

arbejdsgange, samt de igangværende projekter. Der blev udarbejdet et forslag til optimering af processerne, med tilhørende potentiale udregning, ligesom de igangværende projekter og rækkefølgen af de foreslåede tiltag blev prioriteret. Analysen mundede ud i en afrapportering til ledelsen/projektgruppen indeholdende anbefalinger til ændrede forretningsprocesser på hovedområderne organisation, kommunikation, kundeplanlægning, produktintroduktioner, forecasting/prognostisering samt supply chain generelt, nye KPI's og information til ledelsen, samt ændrede operationelle værktøjer, samt prioriteede anbefalinger af projekter til igangsættelse på kort (quick wins) og lang sigt.



En af anbefalingerne gik på en vej til at få reduceret lagerniveauet, gennem bl.a. produktprioritering og fokus, samt en opstramning af indkøbs- og forecast-procedurene. Med en meget bred produktportefølje, og leveringer fra mange producenter over hele verden, håndtering af høst problematikker og meget mere, var dette et område, hvor LOGISYS sandsynliggjorde et væsentligt udviklingspotentiale. Dette område valgte Haugen-Gruppen i samarbejde med LOGISYS at gå i dybden med. Bl.a. blev disponeringsmetodik, ABC prioritering af



LOGISYS

vareområder og produkter re-evalueret, og en del processer ændret radikalt.

Resultaterne

Resultaterne taler for sig selv. **Lagerniveauet er aktuelt reduceret med 25 %, svarende til 9 mio. Kr, og stadig på vej ned, samtidigt med at servicegraden er steget med mere end 2%-point.**



Adm. dir. Henrik Andersen, Haugen Gruppen udtaler:

"I perioden 2003-2006 gennemførte vi en vellykket turn around, hvor vi vendte store tab til indtjening, og ikke mindst opbyggede en meget stærk virksomhedskultur, hvor department warfare herskede blot få år tidligere .

Efter at have stabiliseret denne udvikling, ønskede vi til den videre udvikling at få gennemgået vores interne processer, med det formål at forbedre vigtige KPIs og bruge færre ressourcer.



i vidste godt at vores varelager var for stort, og samtidig kunne vores servicegrad være bedre. At LOGISYS efter "Best practice" benchmark mente at vores varelager kunne reduceres med 15-16 mio. kr. og at vi samtidig kunne opnå en bedre servicegrad, blev vi oprigtigt skeptiske overfor.

Her et år efter at vi ændrede processer og ikke mindst ABC prioritering og indkøbsrutiner på LOGISYS anbefalinger, må vi erkende at vi kommer tættere på "Best Practice" end vi selv havde troet muligt.

Vi tror at vi i løbet af 2011 kommer helt i mål på niveau med "Best Practice", **og er i skrivende stund kun 2 mill. kr fra dette mål, så nu tror vi på at vi skal out-performe best practice.**

Kontakt

Hvis du vil vide mere om, hvordan du kan få øget servicegraden og samtidig nedbragt lageromkostningerne, så kontakt Partner Claus Fabricius, LOGISYS A/S.

Telefon 43 52 67 11

Mobil 23 71 10 50

Mail: cf@LOGISYS.dk

www.LOGISYS.dk



HAUGEN-GRUPPEN AS
Denmark



LOGISYS