



10 færdigheder til en sund
logistikvirksomhed
En tjekliste for en vellykket tilgang

Forbered dig på en stærk(e) konkurrencefordel

I januar blev de første rapporter delt om COVID-19-virussen, der krævede mange ofre i Kina. Hele verden fulgte nøje med, hvordan virussen udviklede sig, og om den ville krydse Kinas grænser. Blot uger senere blev virussen også opdaget uden for Kina, og mindre end tre måneder senere gik flere lande i lockdown for at begrænse udbruddet af virussen, reducere presset på sundhedssektoren og for at beskytte sårbare mennesker. Det har haft stor betydning for økonomien – og ikke mindst for logistikbranchen.

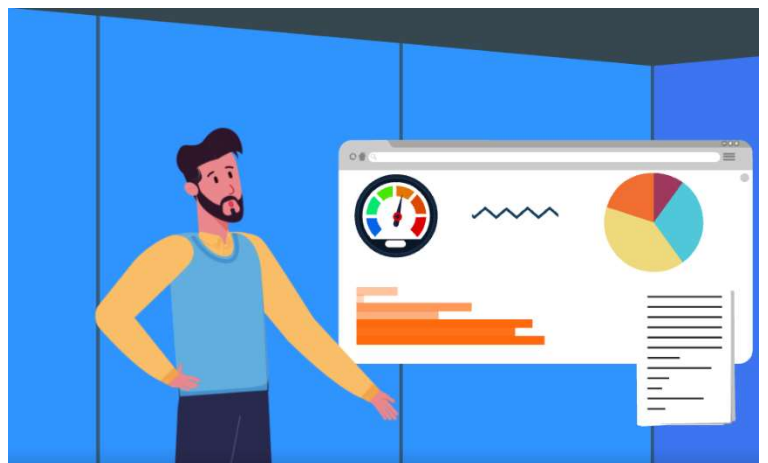
Undersøgelser foretaget af den hollandske forening for transport og logistik (TLN) viste, at i maj - 1,5 måned efter lukningen i Holland - led omkring 70 % af logistikleverandørerne af coronakrisen. Det blev bekræftet af salgstallene, da iværksættere oplevede et fald i omsætningen på 30 % i gennemsnit i forhold til samme periode sidste år.

Hvordan overlever man en krise af denne skala? Eller endnu bedre: Hvordan kan du udnytte dette? Under alle omstændigheder har coronakrisen lært os, at data er afgørende. Logistikudbydere, der udnytter data på en smart måde, har markant større succes med at udnytte markedsmulighederne. Hvor skal du starte,

og hvad skal du være opmærksom på? Vi har sammensat en tjekliste til dig.

1. Smart logistik er datadrevet

Først og fremmest skal data være centralt i en smart logistikproces. Med data, eller med andre ord information, kan du gå i alle retninger. Med den rigtige information i realtid kan du øge dine kommunikationsmuligheder til dine kunder. Gennem omfattende rapporter får du også indsigt i dine vigtigste KPI'er, så dit arbejde kan tilpasses derefter. Dermed kan du for eksempel organisere dit lager mere effektivt. Endelig kan data give indsigt i, hvilke kunder du tjener penge hos, og hvilke kunder der koster penge. Kort sagt, information har indflydelse på mange områder af din organisation. Det bedste ved det er: dataene er inden for rækkevidde. Så er spørgsmålet tilbage: Bruger du det til din fordel?



2. Beregn arbejdsbyrden

Vores andet tip til en vellykket tilgang er at beregne den forventede arbejdsbyrde. Ved at analysere dine historiske data kan du hurtigt se, hvor toppene er i logistikprocessen. Samtidig kan du se, hvornår der er mere roligt. Disse udsving kan være sæsonbestemte eller forekomme ugentligt eller endda forekomme på én dag. Ved hjælp af datahistorik kan du beregne den forventede arbejdsbyrde og justere dine ressourcer i overensstemmelse hermed. På den måde forhindrer du, at du får eller for meget personale står klar og samtidig kan du planlægge vedligeholdelsen af maskiner på en smartere måde.

3. Hold kontakten med kundenes behov

Dine kunder er grunden til, at din virksomhed eksisterer. Ingen kunder betyder ingen logistikaktiviteter. Du har derfor sikkert skræddersyet dine ydelser efter kundens ønsker. Ønsker ændrer sig dog over tid. Ved du, hvilke ønsker der er i nutiden? Ved at lytte og spørge dine kunder proaktivt, kan du reagere hurtigere på deres ønsker og feedback. På denne måde er du et skridt foran konkurrenterne



4. Sharing is caring

Fra det øjeblik varerne ankommer til de er leveret til slutkunden, er du en uundværlig mellemmand for dine kunder. Du kan registrere detaljerede data i dit system. Hvad skete der med hvilke ressourcer, hvor længe en artikel blev opbevaret et sted, og hvilke yderligere tjenester (VAL) blev udført? Sæt al information sammen, og du har en værdifuld informationskilde, både for dig og dine kunder. Information, som de fx kan bruge til at imødekomme efterspørgslen eller få indsigt i antallet af produkter, der skal produceres eller importeres. Ved proaktivt at dele data med dine kunder bliver du en legitim forretningspartner.

Speditører sætter pris på at være med

Brennus van der Klaauw, general manager for VCK Logistics, siger: "Kunderne sætter pris på, at vi kan reducere lagerbeholdningen i kæden. Tidligere var vores rolle hovedsageligt som en leder, der opbevarede og sendte et produkt og derefter leverede det. Nu sidder vi ved bordet som en vigtig partner. Jeg mærker også, at vores kunder i stigende grad er åbne over for nye muligheder. Det giver dem mulighed for at fokusere på de ting, de er gode til. Men de vil gerne have indsigt i, hvad vi laver."

Van der Klaauw oplyser, at logistikleverandører i dag ikke altid deler tilstrækkelig information med deres speditører. "Dette er en vigtig årsag til det voksende behov for information fra speditører. Du bør ikke give dem en sort boks. Hvis noget går galt, skal du arbejde på at rette det. En proaktiv holdning ønskes fra logistikudbydere, herunder datadeling."

Kilde: Logistiek.nl

5. Fra digitalisering til automatisering

Hvor digitalisering hovedsageligt involverer skridtet mod papirløst arbejde, går automatisering et skridt videre. Med automatisering organiserer du dit lager eller andre processer på en sådan måde, at de ikke længere kræver menneskelig interaktion efter første trin. For eksempel processen i forbindelse med lagerbeholdning. Du scanner det, og systemet forbinder det direkte til den relevante kunde. Den økonomiske løsning (sømløst integreret eller styret via EDI) tilføjer den så til fakturaen, som automatisk sendes til kunden i en personlig e-mail. Så taler vi virkelig automatiseret, smart logistik.

6. Undgå forvirring og frustration

Det blev tidligere nævnt, at manuelle handlinger skal minimeres så meget som muligt, og fejl skal holdes på et minimum. Samtidig er der et behov fra dine kunders side for at kunne følge alle processer og trin, så der skabes en helt gennemsigtig proces. Kan du ikke tilbyde dem det? Så er chancerne store for, at de går til din konkurrent.

Ved at bruge EDI kan du opnå et enormt effektivitetsløft. Integrationen af EDI sikrer, at du skaber et problemfrit informationsflow og et smidigere samarbejde mellem dine interne og eksterne systemer. Kort sagt sparer EDI dig tid, omkostninger og fejl ved at automatisere gentagne opgaver, selvom begge parter arbejder på et andet system. Du kan med andre ord dele information

lynhurtigt med EDI og forhindre information i at falde mellem to stole.

7. Udvid dit netværk

Mange logistikudbydere har specialiseret sig i et specifikt segment eller område. For eksempel i forsyningen af cateringbranchen eller ruten mellem Holland og Italien. Det gør på den ene side din organisation til den bedste samarbejdspartner for det specifikke segment, men samtidig er den også sårbar, når det (midlertidigt) ikke går godt i den pågældende sektor eller land. Ved ikke at koncentrere dig om en eller to specifikke kunder, men også tilføje en kunde fra et andet segment, skaber du en mangfoldig kundebase og spreder risikoen.

Nic Bakker (CEO) og Arjen Hoekstra (CFO) hos Bakker Transport & Warehousing:

"Ved at sprede og fokusere opstår et solidt fundament. Bakker Transport & Warehousing specialiserede sig for nogle år siden i fødevarer og godkendt transport og begrænsede sit virkeområde til Nordvesteuropa. Derudover investerede virksomheden i et moderne lager. Som følge heraf kunne de fortsat være en del af fødekæden og absorbere faldet i beskæftigelsen. For hvor der blev hamstret meget i supermarkeder, stoppede catering- og festivalbranchen pludselig. Truckstar Festival, F1, EM og Eurovision Song Contest: Begivenheder, hvor folk nyder mad og drikke. Det mærkes i hele kæden, inklusive Bakker. De formåede dog at absorbere tilbagegangen gennem deres lageraktiviteter og leverancer til dagligvarebutikkerne."

8. Forbind lageret og din transportorganisation

Varer produceres, samles, transporteres, opbevares, transporteres igen og leveres af en forhandler til en slutforbruger. Transport spiller en vigtig rolle i logistikprocessen, og et smart lager er derfor præcist tilpasset sin egen flåde eller flåden af eksterne transportører. For eksempel øger du effektiviteten af dine læsseramper ved at lade dine transportører reservere tider. Eller du kan holde styr på, hvad der sker ved ramperne med Gate Access Control. Derudover begrænser du omkostningerne ved at lade lastbilerne køre så fyldt ud af porten som muligt. Alt dette kan opnås med et lager, der præcist matcher dine transportaktiviteter.

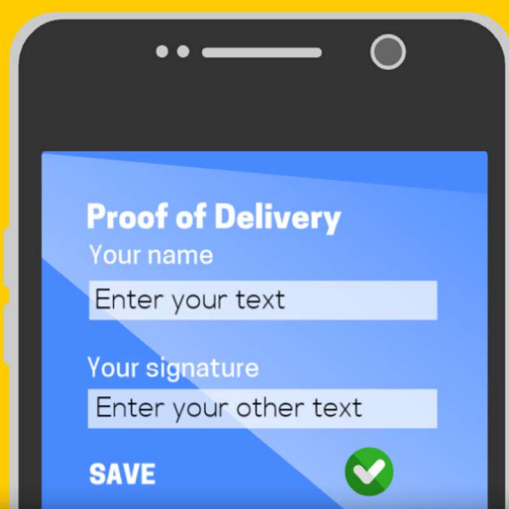
9. Forenkler fakturering

Fra varen er leveret til du sender fakturaen, kan der nogle gange gå et par dage. Du skal trods alt have et underskrevet leveringsbevis (POD) for at begynde at fakturere. Dette skal derfor komme tilbage med dine chauffører og derefter behandles i faktureringssystemet. Især når dine chauffører transporterer til udlandet, kan denne proces tage op til flere uger. Heldigvis er det med moderne teknologi

muligt at begynde at fakturere umiddelbart efter levering. Eksempelvis ved at bruge en app på chaufførens smartphone eller tablet, hvor kunderne kan underskrive leveringsbeviset digitalt. Så snart underskriften er skrevet, sendes den straks til systemet og fakturaen kan sendes ud.

10. Software, der vokser med dig

Corona-pandemien har vist, at uanset hvor gennemtænkte dine planer er, kan uventede begivenheder altid opstå og vende op og ned på verden. Hvor nogle virksomheder knap kunne følge med i det indgående ordreflow, måtte andre logistikudbydere gøre alt for at holde driften i gang. Så er det godt at vide, at du kan reducere nogle omkostninger til et minimum, såsom antallet af brugere, der skal have adgang til din softwareløsning. Bortset fra coronakrisen ønsker du stadig at bevare så meget fleksibilitet som muligt. Tænk på sæsonudsving eller en stærk vækst i din virksomhed. Software as a service (SaaS) tilbyder en løsning. Ved at bruge SaaS kan du nemt justere antallet af brugere og betale mindre. Du kan også lige så nemt øge antallet af brugere. På denne måde er du fleksibel og klar til at skalere.



Din partner for succes

Boltrics er ekspert i logistiksektoren med en dokumenteret track record til at hjælpe små og mellemstore virksomheder med at udvikle sig ved at bruge de rigtige teknologiløsninger. Vi er specialister i 3PL og kølelogistik, og står klar til at hjælpe dig med at tage de næste skridt på vejen til succes. Vi varetager arbejdet med at implementere, opgradere og rutinemæssigt vedligeholde dine forretningsløsninger, så du kan fokusere på det, der betyder mest.

Kom i gang i dag

- Læs mere om de forretningsløsninger, der drives af Microsoft og tilpasses af Boltrics på www.logistics.bornerup.dk.
- Samarbejd med Bornerups for at udforske de muligheder og komponenter, der passer bedst til din virksomhed, og prøv løsningerne.

Vores løsning

Boltrics blev inspireret til at udvikle en industristandard, da de fandt ud af, at logistikleverandører uafhængigt forsøgte at genopfinde hjulet. En løsning, som hele branchen kan stole på. En gennemprøvet standard med en state-of-the-art løsning - takket være udviklingskraften i Microsoft Dynamics 365 Business Central. Implementeret på en hurtig og smidig måde af Boltrics, helt efter planen og uden tidskrævende justeringer

bornerups.
logistics