

# inköptimering



**försäljning ger  
omsättning  
- riktiga inköp ger  
vinst**

**”Vårt mål är att med en bibehållen servicegrad, redan första året, minska kapitalbindningen i lagret med 10-15 procent.”**

Cathrin Nehm, Supply Chain Manager  
Spare Parts and Service  
Global Garden Products



## Tänker era inköpare som investerare?

**Ser ni ert lager som en kostnad eller en investering?**

**Om ert företag köper och säljer varor från lager så är lagret förmodligen ert företags största kostnad.**

**Med Clarity som verktyg kan ni snabbt optimera er inköpsprocess och se en reducering i kapitalbindning i lager med upp till 25 procent.**

**Manuellt arbete automatiseras och varje inköpare kan hantera tusentals artiklar i ett organiserat arbetsflöde. Varje morgon presenteras inköpsförslag ner på artikelnivå.**

**Med inköpare som fungerar som lagerinvesterarare kan ert företag snabbt få en ökad försäljning och en lägre kapitalbindning vilket direkt påverkar företagets resultat på sista raden.**



# Inköpsoptimering med Clarity Replenish

## Från orderläggare till lagerinvesterare

Med Clarity kan varje inköpare hantera tusentals artiklar samtidigt i ett organiserat arbetsflöde. Baserat på ett stort antal parametrar ger verktyget varje dag inköpsförslag ner på artikelnivå.

Arbete som tidigare sköttes manuellt blir automatiserat och inköparna kan flytta fokus från orderläggning till att göra strategiskt viktiga investeringar i inköp.

## Ökad försäljning, förbättrat kassaflöde och reduktion av kapital- bindning i lager

Ekonomichefen eftersträvar en så låg kapitalbindning i lager som möjligt samtidigt som försäljningsavdelningen vill öka försäljningen och tillgodose sina kunders behov av snabb leverans.

Med Clarity kan företaget öka sin servicegrad och försäljning samtidigt som kapitalbindning i lager minskar med upp mot 25 procent. Det görs bland annat genom att säkerhetslagret dimensioneras individuellt och dynamiskt på artikelnivå. Genom att lagerkostnad vägs mot försäljning och service-nivå kan lagret dimensioneras för att nå maximal vinst

## De sju inköpsstegen

### 1. Behovsprognostisering

All bra logistik börjar med en korrekt prognos.

Prognoser inklusive säsong- och kampanjbehov läggs in i verktyget.

Systemet tar hänsyn till befintliga artiklars tidigare mönster samt individuella prognoser, trender och avvikelser.

Hänsyn tas även till utebliven försäljning på grund av slutsålda varor.

### 2. Ledtidsprognostisering

Systemet räknar, på artikelnivå, ut rätt tid mellan beställning och inleverans med hänsyn tagen till variationen.

Ett viktigt moment är att inköparna samtidigt proaktivt jobbar med leverantörer och deras ledtider.

### 3. Servicegrad

Servicegradsmål sätts i systemet.

Säkerhetslagret dimensioneras individuellt och dynamiskt på artikelnivå.

## Integrerat med ERP-systemet

Inköparna jobbar direkt i Claritys användarvänliga gränssnitt men med full integration mot företagets ERP-system.

Inköpsordrarna läggs exempelvis i Clarity och uppdateras i företagets ERP-system där även faktureringen hanteras.

## Full kontroll och uppföljning

Med användarvänligt gränssnitt och realtidsinformation får ert företag full kontroll på verksamheten. Ledningen får dagligen tillgång till beslutsunderlag och kan följa upp lagernivåer och servicegrad.

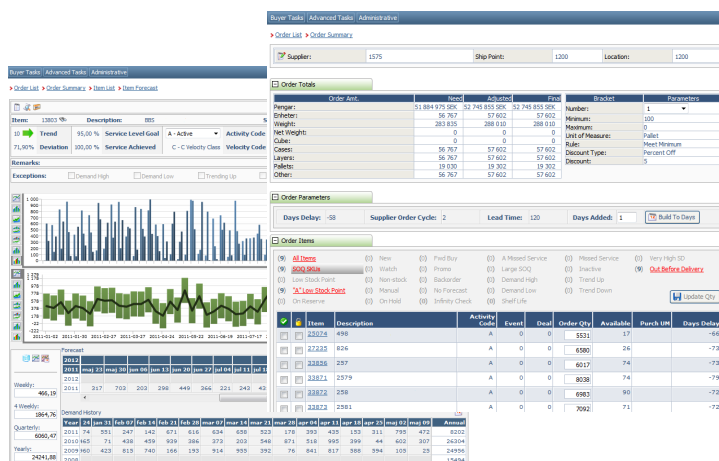
Med hjälp av rapportverktygen i Clarity kan ledningen direkt se var i verksamheten, eller hos vilken leverantör, det finns problem. Åtgärder kan snabbt sättas in.

## Snabb return on investment

Med effektiva inköpsprocesser och ett effektivt och proaktivt sätt att arbeta kan vinster skapas såväl operativt som strategiskt.

Med vägledning från Implema kan företagets inköpare lyfta blicken och arbeta med inköp på flera nivåer och på så vis snabbt skapa lönsammare investeringar.

- Självjusterande prognostisering inklusive säsongprofiler
- Ledtidsprognostisering på artikelnivå med säsongprofiler
- Säkerhetslagret optimeras dynamiskt på artikelnivå
- Dagliga inköpsförslag med fokus på lönsamhet
- Logistikbyggda ordrar med hänsyn tagen till frakter, leveransrabatter etc.
- Komplet kampanjhantering med möjlighet till fler olika kampanjtyper samtidigt
- Stöd för lönsamma investeringsköp



Med Clarity kan era inköpare samtidigt övervaka tusentals artiklar i ett organiserat arbetsflöde.

### 4. Orderstrategi

### 5. Dagligt inköp

### 6. Specialorder

### 7. Validering av order

Här avslutas det grundläggande förberedelserna för att genomföra dagliga inköp.

Vi vet vad vi ska sälja (behov), när vi måste beställa (ledtid) samt vilken servicegrad vi vill uppnå.

Baserat på faktorer som anskaffningskostnad och lagerhållningskostnad analyseras hur ofta beställning ska läggas till varje leverantör.

Varje natt analyserar systemet, med fokus på lönsamhet och angiven servicegrad, vilka artiklar som ska köpas in. Inköpsförslag på artikelnivå genereras.

Verktöget letar efter anledningar att vänta med att beställa utan att det påverkar servicenivån. Ju längre vi väntar desto längre skjuter vi på kostnaderna.

Principen samlad lagerpåfyllnad används.

I detta steg behandlas beställningar som inte kan klassificeras som efterfrågestyrd normalbeställning såsom kampanjer och investeringsköp.

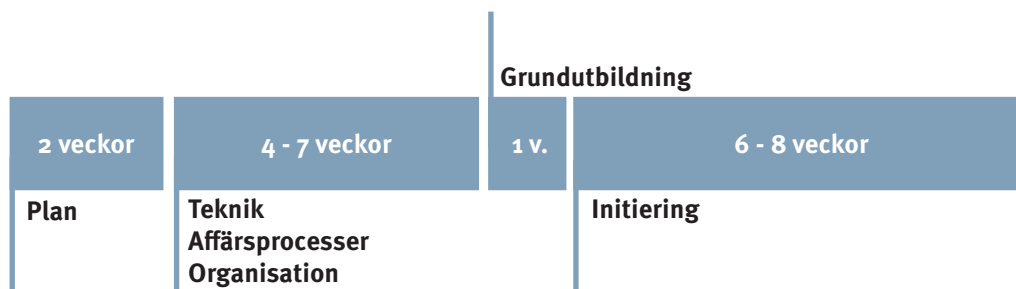
Logistikbyggda ordrar, kampanjhantering och lönsamma investeringsköp behandlas i detta steg.

Systemet rundar av beställningen till fulla lastbilar, fulla vagnar etc.

Resultatet visas för inköparen på en agenda som ger en systematik att utföra dagens inköp.

# Sänk er kapitalbindning idag

- snabb och kostnadseffektiv implementering



Inköp sker med Clarity Replenish från alla leverantörer och varor efter ca 13 - 17 veckor

## Om Blue Ridge och Clarity Replenish

Blue Ridge affärsidé är att öka vinsten hos grossister och detaljhandelsföretag genom att förbättra inköps- och lagerhanteringen.

Blue Ridge är ett privatägt företag med huvudkontor i Marietta GA USA.

Implema är återförsäljare och implementatör av Blue Ridge Clarity produkter på den svenska marknaden.

[www.brinv.com](http://www.brinv.com)

## Kontaktperson inköpsoptimering med Clarity Replenish från Implema

Johan Dohlvik, Produktchef Implema

Tel: +46 (0)8 503 124 62

[johan.dohlvik@implema.se](mailto:johan.dohlvik@implema.se)

\* SME = Small and Medium Sized Enterprises.

Implemas kunder omsätter generellt 200 miljoner till 5 miljarder SEK.

## Om Implema

Implema grundades 1998 med en vision att paketera och göra SAP tillgängligt och användarvänligt för små och medelstora företag med behov av effektiva affärsprocesser, mätbara resultat och effektiv kontroll och uppföljning.

Idag, drygt tio år senare, har vi en helt unik erfarenhet och position på den svenska SME\* marknaden med så gott som alla svenska kundreferenser inom SAP Business All-in-One.

Implemas fokus ligger fortfarande inom SAPs kraftfulla affärslösningar men vi utvärderar kontinuerligt kompletterande lösningar för att på bästa sätt kunna utveckla våra kunders affärsprocesser och stärka deras konkurrenskraft.

Vi jobbar mycket nära våra kunders verksamhet och har regionskontor i Stockholm, Malmö, Helsingborg, Jönköping, Linköping, Karlstad, Västerås och Örebro.

De flesta av våra kunder har internationell verksamhet vilket gör att vi har lång erfarenhet av implementeringar, roll-out och projekt i Europa och resten av världen.

Vår unika erfarenhet från uppdragsbaserade projekt har vi omvandlat till en metod som ger våra kunder en säker installation med fokus på affärsnytta, tid och budget.

Implema är en aktiv och coachande partner som kan ta ansvar för helheten inklusive verksamhetskonsulting, implementation, utveckling, kompetensutveckling, support och drift.

Vår målsättning är att alla våra kunder ska vara nöjda referenskunder. Det gör att vi har många nöjda kunder.

Företaget omsätter 115 miljoner kronor.

när affärsprocesserna avgör

Implema AB Box 201 66 161 02 Bromma

Tel: 08 - 503 124 00 Fax: 08 - 503 124 01

[info@implema.se](mailto:info@implema.se) [www.implema.se](http://www.implema.se)