

# Stiga klipper kostnaderna för reservdelslagret



**Global Garden Products är Europas största tillverkare av trädgårdsmaskiner. Huvudkontoret för den multinationella koncernen ligger i Italien och kunderna finns i över 80 länder. I koncernen ingår sedan 2000 svenska Stiga, grundat 1934 i Tranås.**

**Koncernen säljer varje år cirka 24 miljoner trädgårdsmaskiner såsom gräsklippare, motorsågar, röjsågar, och snöslungor.**

**I Tranås finns idag säljbolag för den svenska marknaden, global försörjning av reservdelar, samt utveckling och tillverkning av frontmonterade gräsklippare.**

Global Garden Products har en verksamhet med kraftig säsongsvariation. På våren går tillverkningen av gräsklippare på högvarv. Några månader senare är det högsäsong för reservdelar.

Från Stigas huvudkontor i Tranås leds den globala försörjningen av reservdelar till Global Garden Products samtliga produkter.

Försörjning av reservdelar till den nordiska marknaden sker från lagret i Trollhättan, medan centrallagret i Belgiska Gent förser resten av världen med reservdelar. Totalt hanteras närmare 50,000 aktiva artiklar.

## Höga lagernivåer och varierande servicegrad

Med en global marknad och ett så stort antal produkter, i kombination med en mycket hög säsongsvariation, är det en stor utmaning för Global Garden Products att optimera sitt reservdelslager.

Cathrin Nehm är Supply Chain Manager Spare Parts and Service på Global Garden Products. Hon berättar:

– I vår verksamhet är det svårt att få in bra prognoser att arbeta mot. De operativa inköparna fick förlita sig på historisk data, leverantörernas leveranstider och beställningspunkter inlagda i systemet. Vi famlade lite i blindo. Missade vi att beställa en komponent där konsumtionen var på väg upp så sjönk servicegraden. Var det lågsäsong fick vi manuellt flytta fram beställningspunkten i systemet. Vi brottades med höga lagernivåer i kombination med

varierande servicegrad. Analys och uppföljning var dessutom bristfällig.

**”Vårt mål är att med 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



## Nytt verktyg för inköpsoptimering

För att få bukt på problemen implementerade Global Garden Products 2010 inköpsoptimering med verktyget Clarity. Ett kraftfullt verktyg optimerat för inköp inom grossistbranschen och fullt integrerad med företagets ERP-system som hos Global Garden Products är SAP.

- Vi valde Clarity-verktyget eftersom det var en lösning som var optimerad för våra behov och vår typ av verksamhet – en grossistliknande verksamhet med ett mycket stort antal artiklar, berättar Cathrin Nehm.

”Med ökat fokus på lönsamma investeringar och en sänkt kapitalbindning i lager med upp till 15% finns det mycket pengar att tjäna.”



**STIGA**®



<b>Bransch:</b>	Tillverkning av trädgårdsmaskiner, handel och grossist
<b>Verksamhet:</b>	Europas största tillverkare av trädgårdsmaskiner
<b>Antal anställda:</b>	1,200 anställda inom Global Garden Products
<b>Omsättning:</b>	400 miljoner EUR

Implementeringen påbörjade i januari 2011 och i april plockades de första leverantörerna in i det nya verktyget. Målet är att ungefär hälften av de 300 leverantörerna ska vara inlagda innan semester och resterande leverantörer direkt efter sommaren.

- Vi började med de viktigaste leverantörerna för att så snabbt som möjligt kunna se effekten. Vårt mål är att med en bibehållen servicegrad, redan första året, minska kapitalbindningen i lagret med 10-15 procent. Det ska vi uppnå genom att köpa in rätt artiklar och arbeta med rätt saker i det dagliga operativa arbetet.

## Dagliga inköpsförslag - från manuellt till automatiserat

En av fördelarna med Clarity är att varje inköpare kan hantera tusentals produkter samtidigt i ett organiserat arbetsflöde. Arbeta som tidigare sköttes manuellt är nu automatiserat. Baserat på parametrar som behov, ledtid och servicegrad ger verktyget varje dag inköpsförslag ner på artikelnivå.

- Det är lite tidigt ännu att se konkreta resultat, men vi har märkt att de inköpsförslag vi får i de flesta fall är lägre än vad vi beställt tidigare, säger Cathrin Nehm.

## Samlad lagerpåfyllnad

Verktyget tar inte bara hänsyn till en enskild artikels ledtid för att avgöra vad som ska beställas, utan analyserar samtliga artiklar från leverantören och avgör om det är ekonomiskt att beställa fler artiklar vid samma tillfälle.

- Från Asien köper vi exempelvis in motorer och trimmertråd. Köper vi hela containrar så får vi ett bättre pris. Kan vi lägga mer optimerade beställningar till varje leverantör finns det mycket pengar att tjäna.

## Enklare hantering av relaterade artiklar

Global Garden Products levererar ofta individuella men relaterade artiklar som grupperas, förpackas och levereras tillsammans som en enhet. Exempelvis kan det handla om två detaljer som en lego-leverantör monterar ihop och sedan förpackar innan de levereras vidare som en enhet. Med hjälp av Clarity-verktyget kan inköparens hantering av denna process automatiseras vilket frigör tid för att lägga på mer värdeskapande aktiviteter.

## Helt integrerat med ERP-systemet

Cathrin Nehm berättar vidare att det nya verktyget för inköps-optimering är helt integrerat med deras ERP-system. Stiga använder sedan 1999 affärssystemet SAP som även används globalt inom Global Garden Products.

- Inköparna jobbar idag bara i Clarity-verktyget. De är mycket positiva. Det är ett användarvänligt gränssnitt och enkelt att flytta runt i systemet. Men det är fortfarande ERP-systemet som är master. Inköpsordrarna läggs i Clarity och uppdateras i vårt SAP-system där även faktureringen hanteras.

## Analys och uppföljning

Garden Global Products förhoppning är att de i framtiden kommer att kunna ägna mer tid åt analys och uppföljning.

- Med hjälp av Clarity-verktyget kan vi minska det manuella arbetet och få ett effektivare och mer automatiserat arbetssätt. Vi kommer att lägga mer tid på att göra taktiska och strategiska inköp och mindre tid på att exempelvis åtgärda och rätta fel.

Cathrin Nehm tycker att det är mycket positivt att de fått bättre möjligheter att analysera och följa upp sina inköp och leverantörer.

- Med hjälp av rapportverktygen i Clarity kan jag som chef direkt se var i verksamheten vi har problem och utifrån det kan jag snabbt dra slutsatser och agera. Jag kan snabbt gå in och stötta där det behövs.

Att kunna gå in varje dag och få en korrekt bild av servicegrad och lagervärde är otroligt positivt.

## Snabb return on investment

Cathrin Nehm avslutar med att berätta att Global Garden Products räknar med att snabbt kunna räkna hem investeringen i det nya inköpsverktyget.

- Vi har som mål att investeringen ska vara lönsam redan inom ett år. Med ökat fokus på lönsamma investeringar och en sänkt kapitalbindning i lager med upp till 15% finns det mycket pengar att tjäna.

- Användarvänligt gränssnitt
- Optimerat för grossistverksamhet med ett stort antal artiklar
- Dagliga inköpsförslag på artikelnivå - samlad lagerpåfyllnad
- Fullt integrerat med exempelvis SAP ERP
- Analys och uppföljning

## Om Blueridge 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 att alla våra kunder ska vara nöjda referenskunder. Det gör att vi har många nöjda kunder.

Företaget omsätter 115 miljoner kronor.

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)