



Undersökning av varu- mottagning i en byggvaruaffär

Marc Forsman

| | |
|---|---|
| EXAMENSARBETE | |
| Arcada | |
| | |
| Utbildningsprogram: | Företagsekonomi |
| | |
| Identifikationsnummer: | |
| Författare: | Marc Forsman |
| Arbetets namn: | Undersökning av varumottagning i en byggvaruaffär |
| Handledare (Arcada): | Siv Relander |
| | |
| Uppdragsgivare: | Karis Järn Ab |
| | |
| <p>Sammandrag:</p> <p>Karis Järn hör till de ledande järnaffärerna inom Raseborgs region, vilket leder till stora produktströmmar till företaget. Detta ställer krav på hur varumottagningen sköts i företaget. Att lagerhållningen är viktig för ett företag framgår i teorin där focusen ligger på lagerhållning samt dess fördelar. Varumottagningen sköts av företagets varumottagare, men förs in i företagets datasystem av både varumottagaren och kontorspersonal. Syftet med detta arbete är att undersöka ifall det finns brister inom företagets varumottagning, och vid behov ge rekommendationer hur företaget kan lösa dessa problem. Arbetet är begränsat att behandla varumottagarens och kontorspersonalens del i företagets varumottagning genom att använda deltagande observationer samt med sekundär data som hämtats ur företagets IT-system. Observationerna från företaget kommer att bli analyserade med en kvalitativ metod, medan den sekundära datan kommer att fungera som ett supplement till observationerna. Ur undersökningen framgick att varumottagningen inom företaget fungerat väl men o-effektivt p.g.a. varumottagarens korta och få arbetsdagar i veckan, samt att försäljarna dragit ner på varumottagarens generella effektivitet genom att inte fullgöra hela sin del av företagets inköpsprocess. Avslutningsvis rekommenderas företaget effektivisera kontrollen av EAN-koder för byggvaror, centrera företagets varumottagning till ordinarie varumottagare samt att reservera mer utrymme till varumottagning i lagret för att möjliggöra bättre användande av lagerutrymmet.</p> | |
| Nyckelord: | Karis Järn, Varumottagning, lager |
| Sidantal: | 40 |
| Språk: | Svenska |
| Datum för godkännande: | |

| | |
|---|---|
| DEGREE THESIS | |
| Arcada | |
| | |
| Degree Programme: | Företagsekonomi |
| | |
| Identification number: | |
| Author: | Marc Forsman |
| Title: | Undersökning av varumottagning i en byggvaruaffär |
| Supervisor (Arcada): | Siv Relander |
| | |
| Commissioned by: | Karis Järn Ab |
| | |
| <p>Abstract:</p> <p>Karis Järn is one of the leading hardware stores in the Raseborg region, leading to large product streams to the company. This requires the incoming goods being handled correctly in the company. A Company's inventory is very important as seen in works theory, where the focus has been on warehousing and its benefits. The goods reception is handled by the company's consignee, but the data is brought into the company's computer system by both the consignee and office staff. The purpose of this work is to investigate whether there are flaws in the company's warehousing and if possible, make recommendations how the company can solve these problems. This work is limited to analyze the company's consignee, and office workers that are part of the goods reception, using participant observation with secondary data drawn from the company's IT systems. Observations from the company will be analyzed with a qualitative approach, while the secondary data will serve as a supplement to the observations. The investigation showed that the company's consignee's work was sub-optimal due to his short workdays and work weeks, as well as the others staff's detrimental impact on his work efficacy. Finally the company is advised to intensify the monitoring of arriving goods, and to center the company's consignee. They are further advised to reserve more space for the receiving and storage of consumer orders and thereby make the warehouse usage more effective.</p> | |
| Keywords: | Karis Järn, Warehousing, inventory |
| Number of pages: | 40 |
| Language: | Swedish |
| Date of acceptance: | |

INNEHÅLL

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Inledning | 7 |
| 1.1 | Bakgrund | 7 |
| 1.2 | Problemområde | 9 |
| 1.3 | Syfte och forskningsfrågor | 10 |
| 1.4 | Avgränsning | 11 |
| 1.5 | Definitioner | 11 |
| 2 | Logistik och lager i Järhandeln | 12 |
| 2.1 | Logistikens historia | 12 |
| 2.2 | Lager | 13 |
| 2.2.1 | Lagertyper | 14 |
| 2.2.2 | Omsättningslager | 14 |
| 2.2.3 | Säkerhets lager | 14 |
| 2.2.4 | Transportlager | 15 |
| 2.3 | Layout | 15 |
| 2.3.1 | Rakt flöde | 16 |
| 2.3.2 | U-flöde | 17 |
| 2.3.3 | T-format lager | 17 |
| 2.3.4 | Vinkellager | 18 |
| 2.4 | Effektivitetsmätning | 19 |
| 2.4.1 | Nyckeltal | 20 |
| 2.4.2 | Kapitalets och lagrets omsättningshastighet | 21 |
| 2.4.3 | ROI Return on investment | 22 |
| 2.5 | kapitalbindning inom lager | 22 |
| 2.5.1 | Lagringskostnader | 23 |
| 2.6 | IT-system | 24 |
| 2.6.1 | Informationsflöde | 24 |
| 2.6.2 | Informationsutbyte | 25 |
| 2.6.3 | Streckkoder | 25 |
| 3 | Metod | 26 |
| 3.1 | Metodik | 26 |
| 3.2 | Kvantitativ metod | 26 |
| 3.3 | Kvalitativ metod | 27 |

| | | |
|-----|--|----|
| 3.4 | Genomförandet | 28 |
| 3.5 | Observationer | 28 |
| 3.6 | Sekundär datainsamling..... | 29 |
| 4 | Observationer..... | 30 |
| 4.1 | Analys av observationer..... | 32 |
| 4.2 | Sekundär data | 33 |
| 4.3 | Resultat av sekundär data..... | 34 |
| 4.4 | Analys av sekundär data | 34 |
| 5 | Sammanfattning..... | 35 |
| 6 | Rekommendationer | 35 |
| 7 | Avslutning | 37 |
| | Källor | 38 |
| | Bilaga 1 | 40 |
| | Diskussion med Kaj Björklöf, köpman vid Karis Järn. | 40 |

Figurer

| | |
|--|----|
| <i>Figur 1: Karis Järn (Karis Järn facebook 2015)</i> | 8 |
| <i>Figur 2: Säkerhets lagrets funktion (Ritvanen et al. 2011)</i> | 15 |
| <i>Figur 4: Rakt flöde i företagets lager (Ritvanen et al. 2011)</i> | 16 |
| <i>Figur 5: U-formade flödet i företagets lager (Ritvanen 2011)</i> | 17 |
| <i>Figur 6: T-formad lagermodell (Lindblad 1981)</i> | 18 |
| <i>Figur 7: Vinkelformad lagermodell (Lindblad 1981)</i> | 18 |
| <i>Figur 3: Genomsnittliga kapitalbildningen för ett företag på ett år (Storhagen 2003)</i> | 22 |

Tabeller

| | |
|--|-----------|
| Tabell 1: Fördelning av öppna köpbeställningar för produkter med negativt saldo | 34 |
|--|-----------|

1 INLEDNING

Den ekonomi vi har i dagens samhälle sätter allt mer press på företagen att vara lönsamma. Företagen måste optimera sin försäljning och effektivera sin lagerhållning för att hålla sig konkurrenskraftiga. Inom järnhandeln finns det generellt ett krav på att använda sig av större lager för att trygga kundnöjdheten, vilket leder till att det investerade kapitalet är stort och lagerutrymmet mycket platskrävande.

I en diskussion med Karis Järns köpman, Kaj Björklöf, kunde han berätta hur situationen ser ut i järnhandelsbranschen i Finland i dag (se bilaga 1). Inom järnhandelsbranschen är Kesko koncernen den marknadsledande i Finland. Kesko har med sina Rautia och K-rauta affärer en marknadsandel på cirka 45-50%. Närmaste konkurrenten är Starkki med Puukeskus och Rautanet med en marknadsandel på cirka 30%. Tredje största på marknaden är S-kedjans S-rauta och Kodin Terra med en marknadsandel på cirka 12%. (Kaj Björklöf 2015)

Inom Raseborg finns det ett litet utbud på järnaffärer, varav i Karis finns 3 stycken affärer och i Ekenäs 4 stycken affärer. Av dessa är två stycken Rautia affärer. Butikerna är i storleksklassen mycket lika varandra. Vidare finns det i Raseborg många mindre specialaffärer, så som brädgårdar, special färgaffärer och kakel affärer som konkurrera med de större järnaffärerna.

1.1 Bakgrund

Företaget Karis Järn, vilket är en järnaffär som är aktiv i Karis, har länge fungerat som en av de största butiks aktörerna i Karis. Butiken är uppdelad i olika sektioner. Butiken har en K-lantbruksavdelning som säljer lantbruksprodukter, ett kontor som sköter administrativa uppgifter samt fakturering, en järn-avdelning, kall lager, och en lager gård som sköter om trävaror och byggrelaterade produkter.

Köpmannen äger också en Rautia-butik i Ekenäs och en K-maatalous butik som nyligen byggdes i Lojo. Dessa två är försäljningsmässigt mindre än butiken i Karis. Hyllupplöckningen i butiken sköter företaget Papua Merchandising vilket är ett utomstående företag.



Figur 1: Karis Järn (Karis Järn facebook 2015)

Affären grundades år 1910 som Karis Järnhandel och köptes av köpmannens släkt år 1957. Butiken bytte då namn till Karis Järn. På grund av den stora finska inflyttningen till Karis fick butiken också det finska namnet Karjaan rauta.(Kaj Björklöf 2015)

Butikens strategi har länge varit att ha butiken på den bästa marknadsplatsen. Butiken var från början placerad vid stationsbacken, men kom sedan att flytta in till Karis centrum vid Köpmansgatan år 1985. År 2000 flyttade butiken till den nuvarande fastigheten vid Bangatan då det gamla utrymmet blivit för litet. I dagens läge står butiken inför ett liknande vägskal, då butiken yta blivit för liten.(Kaj Björklöf 2015)

På grund av den minimala inflyttningen till Raseborg finns det för tillfället ett överutbud av lediga hus och fastigheter. Detta leder till att byggandet av nya hus är minimalt i dagens läge. Karis Järn fokuserar därför inte sig på att leverera material till byggandet av nya hus och fastigheter, utan fokusen ligger istället på renovering av befintliga hus.(Kaj Björklöf 2015)

Butiken i Karis är tack vare sitt unika läge mycket speciellt utformat. Affären ligger placerad mellan järnvägen och en större gata i Karis stadskärna, vilket gör att affärsplatsen är mycket avlång och smal.

Butikens unika layout har både fördelar och nackdelar för lagerhållningen. Lager gården blir naturligt rak och lätt för en kund att navigera fram i, då produkterna ställs längs med

båda sidorna av kör korridoren fram till utgången. Nackdelen är dock att utrymmet är mycket litet, då redan två bilar i bredd gör korridoren mycket trång.

Butiken använder sig av ett Unix baserat IT-system kallat Profix för försäljning vilket togs i bruk 1986. IT-systemet används allmänt inom järn-, och elektronikbranschen. Kesko har haft ett nytt SAP baserat IT-system under utveckling men systemet har dock inte ännu implementerats i Keskos butiker.(Kaj Björklöf 2015)

Profix systemet är ett mycket robust system vilket inte har haft en endaste krasch sen dess i bruk tagning i butiken 1986. Systemet är dock mycket krävande av de som använder det. Således behövs det en gedigen utbildning vid användandet av systemet. (Kaj Björklöf 2015)

Jag har själv arbetat som sommarjobbare i företaget sen våren 2012 i olika roller. Jag har fungerat som både försäljare, kassapersonal samt varumottagare i många repriser för företaget.

1.2 Problemområde

Butiken skiljer sig avsevärt från många andra Rautia butikens utseende då butiken är till bredden mycket smal, men till längden mycket lång. Formningen av butiken leder dock till problem, då försäljarnas sikt ofta skymms av hyllsegmenten. Detta leder till övervakningen från försäljningsdisken är bristande. Vidare påverkas också kall lagret och leveransmottagandet av att gården är liten.

För att komma in i kall lagret måste bilen lämnas utanför, vilket kommer ta utrymme av andra kunder, och då en leverans kommer in kommer lastbilen effektivt att blockera det mesta av gården.

Butikens IT-system är mycket gammalmodigt då de använder ett ERP-system kallat Profix från mitten av 80-talet. Profix-systemet är uppbyggt och uppdaterat så att den klarar av att utföra alla processer butiken behöver, allt från försäljning och beställningar till kassafunktioner. Systemet kräver dock en ordentlig skolning för att användas på korrekt sätt.

Butiken har till förfogande PDA:n (handdatorer) som nyligen blivit introducerade till lagerpersonalen för användning vid försäljning. Tidigare användes PDA:n bara av varumottagaren som använde den till att kontrollera varuförsändelser.

Butiken har tidigare gjort en varuregister sammanförning. Varuregister sammanföringen är ett större projekt inom K-kedjan var mindre butiker synkroniserar sitt varuregister med Keskos centralregister. Varuregistersammanförningen fullbordades på sommaren år 2014 men företaget hade problem redan tidigare att få saldon att stämma.

Butikens lagersaldon går ofta på minus och försvårar försäljningen av butikens varor. Företaget har en varumottagare samt tre stycken lagerarbetare, men ingen huvudansvarig lagerchef för att uppfölja och kontrollera lagersaldon.

Av egen erfarenhet i företaget vet jag att inga lagerhandböcker finns för varumottagaren, och när varumottagaren inte är på plats sköts varuinläsningen av många olika personer från den övriga personalen.

Butiken anställer till sommaren sommar hjälpar till lagret, vilka utbildas medan de arbetar i butiken. Dessa arbetare har ofta ingen tidigare erfarenhet av butiksarbete och kan med sina dåliga kunskaper i IT-systemet, vid försäljning, orsaka felinmatning av produkter och antal i systemet. Detta kan leda till felaktigheter inom lagersaldot. I vissa fall kommer dessa sommararbetare också att fungera som varumottagare. Detta kan också vara en eventuell orsak till att saldon inte stämmer.

I lagret finns äldre produkter som inte har EAN-koder på sin förpackning, vilka således upptar onödigt med utrymme i lagret. Dessa produkter måste åtgärdas på bästa möjliga sätt, endera genom att uppdatera EAN-koden, ge bort dem eller kassera dem.

1.3 Syfte och forskningsfrågor

Syfte med detta arbete är att genom en explorativ undersökning identifiera brister i varumottagningen och utarbeta förslag till arbetssätt och metoder för att förbättra varumottagningen. Mest focus kommer att ligga på varumottagarens arbete i företaget.

Jag har valt att i mitt arbete besvara och undersöka de problem som finns inom företaget. Till detta har jag formulerat några frågor som jag kommer att sträva till att jobba med i arbetet.

Dessa är:

- Fungerar företagets varumottagning?
 - Vet personal som arbetar med varumottagning sitt ansvarsområde?
- Vilka problem orsakas av butikens IT-system?
- Är företagets varumottagning effektiv?
 - Vilka övriga problem kan jag identifiera?

1.4 Avgränsning

Arbetet kommer att fokusera på att arbeta i butiken i Karis. Jag kommer inte att göra kalkyler eller andra specifika uträkningar för butiken. Resultaten kommer inte vara lösningar för att korrigera alla företagens saldoproblem utan kommer istället vara förslag för butiken hur de skulle kunna förbättra sin varumottagning.

Inom företaget kommer jag att studera varumottagarens samt kontorets arbetssätt gentemot företagets varumottganing samt lagerhållning, då dessa arbetare i sina uppgifter är ansvariga för varumottagning och lagerhållning i företaget. Jag kommer dock inte att studera sommarhjälparnas inverkan då dessa inte hör till den normala bemanningen inom företaget.

1.5 Definitioner

IT-system: Det system som butiken använder i sina dagliga processer, så som försäljning, orderbeställning och kassasystem.

ERP: Enterprise resource planning, även kallat affärssystem. Det IT-system butiken använder.

Profix: Namnet på ERP-systemet butiken använder

PDA: Handdator

EAN-kod: European Article Number, streckkodsystem som används till skanningen och identifieringen av produkter.

SCM: Supply Chain Management

Hälytsraportti: Rapport vilket tagits ut från företagets databas. Rapporten visar produkter som innehar ett negativt saldo i företagets databas.

pva240: Underprogram i profix-systemet för att ta ut "hälytsraporttin".

Ostotilaus: Köpbeställning

2 LOGISTIK OCH LAGER I JÄRHANDELN

Detta kapitel kommer i huvuddrag bestå av den teori jag kommer att använda mig av i arbetet. Jag har i teorin velat ta fram saker som jag anser vara viktiga inom järnhandeln. I första delen av teorin kommer jag att fokusera på den fysiska delen av lagerhållning, så som lagertyper och lagerhållning, för att i mitten ta fram den immateriella delen, så som effektivitetsmätning. Avslutningsvis kommer jag att behandla IT-system med informationsutbyte, samt ta fram vad streckkoder är och hur de används.

2.1 Logistikens historia

Logistikens första medvetna användning kommer från Frankrike och användes under 1670-talet. Dessa logistiska aktiviteter förknippades med leveransen av krigsmaterial samt förnödenheter. Dessa skulle levereras av rätt sort med rätt mängd till rätt plats i rätt tid. Efter andra världskriget började detta militärfenomen användas i större utsträckning av företag. (Storhagen 2000)

Enligt Rushton (Rushton et al 2000 s. 8.) var logistiken ännu under 50- och tidiga 60-talet mycket dåligt utvecklad. Distributionen var dåligt planerad, och samarbetet mellan producenter och detaljhandlare existerade inte. (Rushton et al 2000 s. 8)

Under senare delen 60-talet började folk förstå hur sammanlänkningen av transport, lagring, behandling samt packandet av varor möjliggjorde ett mer effektivt system. Genom

att förstå hur dessa aktiviteter var sammanlänkade kunde en bättre modell för total kostnad användas. Detta ledde till att servicen kunde förbättras och kostnader skäras ner. (Rushton et al 2000 s.8)

Under 70-talet utvecklades distributionen allt mera, då företagen upptäckte att de behövde ett fungerande distributionskoncept. Detta gjorde att större detaljhandlare utvecklade egna distributions strukturer. Under 80- och 90-talet blev distributionen en allt mer professionell gren vilket resulterade i att företagen började implementera en långsiktigare planering. (Rushton et al 2000 s. 8)

Under denna tid började också datorn implementeras för att förbättra informationsflödet och kontrollen. Under senare 90-talet kom företagen att börja samarbeta över företagens gränser för att leverera slutprodukten till slutkonsumenten, vilket gav upphov till supply chain management konceptet. (Rushton et al 2000 s. 9)

Under 2000-talet har dessa idéer vidareutvecklas för att försöka hålla företagets lönsamhet uppe. Logistiken har fungerat som katalysator för att förbättra företagen, och företagen har förstått att logistik är en nyckelfunktion för företagets utveckling. (Rushton et al 2000 s. 9)

2.2 Lager

Ett företags lagers främsta uppgift kan summeras att vara att uppsnappa de svängningar som sker i en produkts tillgång och efterfrågan. Ett viktigt mål blir för företaget att minimera lagringen av produkter under kedjan försäljare-slutkonsument, och genom detta medvetet jobba mot att reducera sina lager. Klarar man av att eliminera dessa svängningar kommer företaget att klara sig utan lager alls. (Storhagen 2003, s. 119)

Även Virpi Ritvanen (Ritvanen et al s.79) finner att man skall ha så små lager som möjligt i denna kedja. Detta på grund av att stora lager kommer binda upp kapital för företaget i osålda produkter, vilket kunde vara mera produktivt att investera på annat håll i företaget. Hon argumenterar även också att genom optimering av kedjan skulle det vara möjligt för företaget att operera med noll lager ifall produkterna kunde levereras rakt från producent till konsument. (Ritvanen et al. 2011 s. 79)

Då ett företag har ett stort utbud av varor kommer detta att göra det svårt att optimera lagret. Detta leder till att företaget måste se över vidden av sitt sortiment, och begrunda dess kunders behov. För att kunna dra ner på sitt utbud måste företaget förstå att alla kunders behov inte kan tillfredsställas. Företaget kan istället beställa de produkter som kunden är i behov av, så att man kan förhindra att produkter blir kvar i lager. (Ritvanen et al. 2011 s. 79)

Under 80- och 90-talet började allt fler företag ge uppmärksamhet till sina lager, då de flesta företagen hade för stora lager. Detta gjorde att kostnaderna för produkterna och servicen var mycket höga. Under 90-talets SCM sattes fokus på att minska på lagret för att reducera kostnader. (Coyle et al. 2003 s. 189)

2.2.1 Lagertyper

Att ett företag har ett lager kan bero på många olika faktorer. Ett företag kan vilja trygga sin goda kundbetjäning genom att ha ett lager, eller så kan det istället vara så att deras utbud och kundkrets är stor. Detta kommer att leda till att olika sorters lager kommer att användas beroende på företagets situation. Före ett företag beslutar sig för att använda en typ av lager gäller det först för företaget att undersöka vilken typ av lager som passar dem. Det största problemet i den distributionskedjan blir att försöka dra ner på det investerade kapitalet som blir liggande i lager. Genom en god lagermodell kan man optimera genomflödet av varor vidare från lagret. (Ritvanen et al. 2011 s. 79-80)

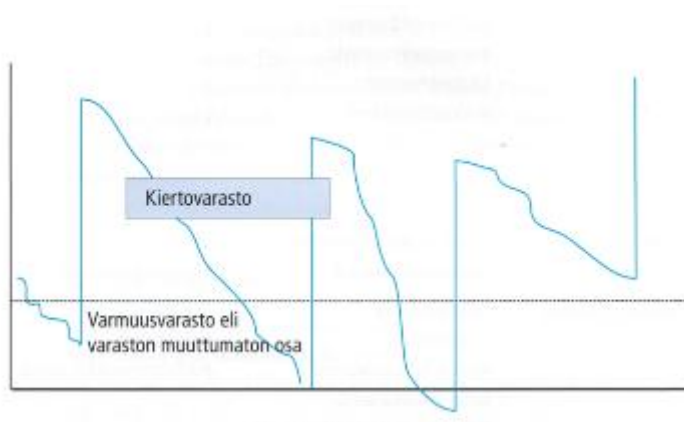
2.2.2 Omsättningslager

Ett omsättningslager är en lagertyp som fokuserar på att ha större lagermängder genom att fokusera på att tillfredsställa den uppskattade medelefterfrågan. Lagret fylls på alltefter lagret töms, och genom att ha större lager försöker man skära ner transportkostnaderna och erhålla mängdrabatter. (Ritvanen et al. 2011 s. 80)

2.2.3 Säkerhets lager

Ett säkerhets lager är en form av gardering mot att produkterna i lagret skall ta slut före nya hinner komma in i lager. Säkerhets lager består av en mängd produkter som kommer

att agera som buffert ifall variationer i efterfrågan uppkommer. (Ritvanen et al. 2011 s. 80-81)



Figur 2: Säkerhets lagrets funktion (Ritvanen et al. 2011)

2.2.4 Transportlager

Transportlager står för en större beteckning för olika sorters lager som är under transport. I detta fall kan lagren vara under transport från eller till det egna företaget. Termen gäller även för lager som transporteras inom företaget för den egna produktionen. (Storhagen 2000 s. 69)

2.3 Layout

Då man planerar ett lagars layout måste många faktorer tas i beaktande. Först och främst bestämmer tomtens storlek hur stort ett lager kan vara, då tomten är mindre måste en lagermodell som fungerar i ett mindre utrymme implementeras. Vidare måste man ta i beaktande varornas storlek, hyllutrustningen och godsströmmen. (Ritvanen et al. 2011 s. 84-85)

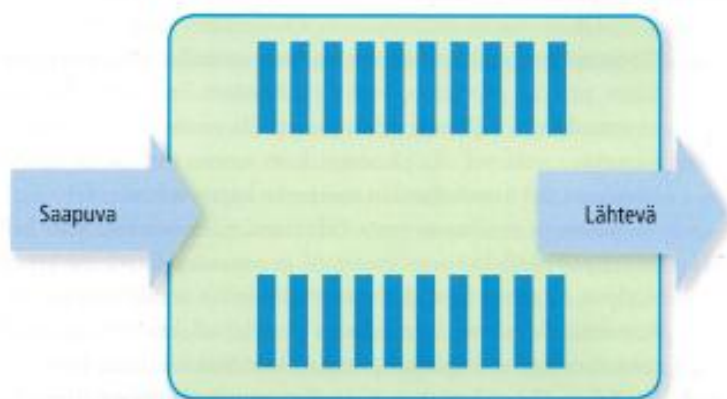
Ett lager kan delas in i olika segment eller block, som tillsammans utgör ett fullkomligt lager. Genom att placera dessa block på olika platser kan olika lagerlayouter implementeras. Ett lager är ofta uppbyggt så att första blocket i lagret blir godsmottagningsblocket. Därifrån fortsätter produkten eller råvaran in till råvarulagret, vart det endera kan sättas i lager eller direkt föras vidare till produktionsblocket. (Lindblad 1981 s. 66-67)

Efter produktionsblocket kommer ett reservdelslager och färdigvarulager. Den färdiga produkten lagras i färdigvarulagret tills produkten skall fraktas vidare från fabriken. Detta sker via Godsavsändningsblocket. (Lindblad 1981 s. 66-67)

För att ett lager skall fungera måste det finnas en möjlighet för kommunikation mellan de olika blocken. Detta måste räknas med när man utvecklar layouten för lagret. Man skall inte heller glömma att ge tillräckligt utrymme till godsmottagningsområdet. Allt utrymme inom ett lager behöver inte gå åt till själva lagringen av en produkt och dess processer, utan ofta finns det också personalutrymme och dylikt som kan ta utrymme av självaste lagret. (Lindblad 1981 s. 66-67)

2.3.1 Rakt flöde

I ett lager med rakt flöde kommer varorna att tas emot och in från en sida, varefter de på andra sidan kommer att fraktas ut. Fördelen med ett rakt lager är att lagerutrymmet kan fritt bestämmas. Det spelar ingen roll med hur bred eller avlångt ytan är, denna sorts lager är såpass flexibel att detta fungerar. Nackdelen med detta system är att den är mycket platskrävande. (Lindblad 1981 s. 69)



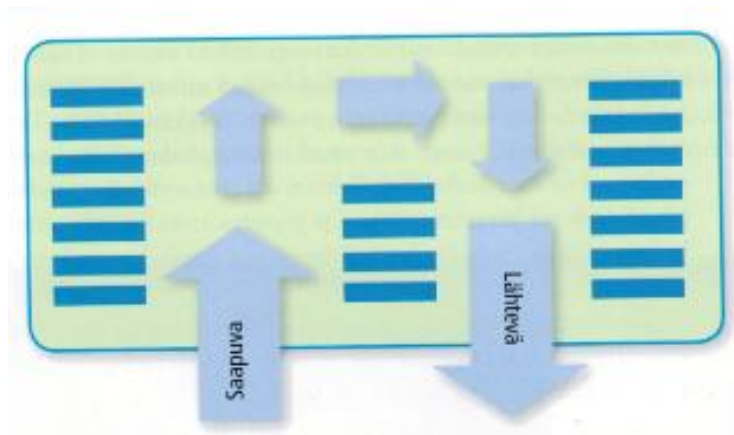
Figur 3: Rakt flöde i företagets lager (Ritvanen et al. 2011)

En stor tomt är ett måste då en rak flödesmodell skall implementeras, då det skall finnas ett tillräckligt stort utrymme i båda ändorna för att lastbilarna skall kunna backa fram till

lastbryggan. Vidare kan lagret bara utvidgas åt sidorna, vilket kommer att försämra produkternas åtkomlighet. En annan nackdel är att korridoren inne i lagret måste vara tillräckligt stor så att truckarna kan få plats att operera. (Ritvanen et al. 2011 s. 85)

2.3.2 U-flöde

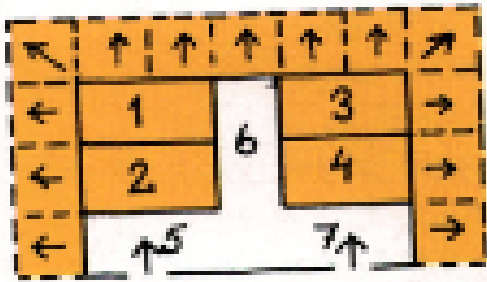
I ett U-flöde kommer varorna att komma in och tas ut ur lagret från samma sida av fastigheten. Detta möjliggör att lagret har många korridorer mellan de två portarna vilket möjliggör att produkterna kan placeras inne i lagret så att plockningssträckorna blir små. Fördelen med att ha ett U-flöde är att tomten kan vara mindre än vid ett rakt flöde. Då U-flödet baserar sig på att ha många korridorer mellan portarna, så kommer dessa att ta utrymme av lagret för att upprätthålla det goda flödet. (Ritvanen et al. 2011 s. 85-86)



Figur 4: U-formade flödet i företagens lager (Ritvanen 2011)

2.3.3 T-format lager

I ett T-format lager finns som i U-flödet godsmottagningen och godsavsändningen på samma fastighetsgavel. T-lagret är uppbyggt som namnet syftar, d.v.s. formar korridorerna ett T. Den primära korridoren går från mottagningspunkten till avsändningspunkten, med en avstickare i mitten för att komma åt de hyllsegment som är på andra sidan lagret. (Lindblad 1981 s. 69)

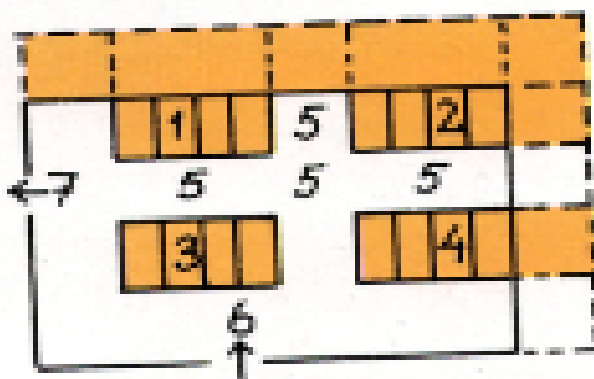


Figur 5: T-formad lagermodell (Lindblad 1981)

Detta lager kan utvidgas på kortsidorna samt ingångarnas motsatta sida. Ifall en utbyggnad sker på långsidan förbättras lagrets omsättnings hastighet, och ifall kortsidan utvidgas förbättras lagrets kapacitet att ta emot varor. (Lindblad 1981 s. 69)

2.3.4 Vinkellager

I ett vinkellager kommer godsintagningen och avsändningen vara på olika kanter i lagerlayouten. Detta möjliggör att man kan utvidga lagret i två riktningar, bakåt och åt sidan. Vid utbyggnad av lagret bakåt får man en förbättrad lagerkapacitet men kommer dock att få en sämre åtkomlighet för produkterna. Bygger man istället ut lagret åt sidan kommer man att få bara en marginell förbättring av lagerkapaciteten, men istället kommer den goda åtkomligheten att bibehållas. (Lindblad 1981 s. 69)



Figur 6: Vinkelformad lagermodell (Lindblad 1981)

Ett butiks lager skiljer sig från ett produktions lager avsevärt, då man vid planerande av layouten inte behöver iaktta block som råvarulager och produktion. Istället ges mer utrymme till de övriga utrymmen, med fokus på själva lagringsutrymmet. I de järnvarubutiker jag varit till har oftast en form av vinkellager eller ett genomflödeslager tillämpas.

Vinkellager har varit tillämpade i de butiker som haft lagret i samma byggnad som själva butiken, och genomflödeslagret har varit tillämpat i de butiker som haft lagret som en separat byggnad. Det raka flödeslagret anser jag att bäst tillämpar sig för lager som har en god grad av självbetjäning, d.v.s. att kunden själv kör bilen in i lagret, plockar ihop det han behöver och sen kör ut från lagret till butiksbyggnaden var kassan finns.

Vid användningen av vinkellager anser jag att det inte skall förekomma självbetjäning. Istället skall lagerpersonalen assistera kunden, för att underlätta och försnabba processen så att stockningar inte uppstår i lagret.

2.4 Effektivitetsmätning

I dagens värld växer behovet av logistiska mått och mätmetoder allt mer, då logistikens andel i kostnaderna för företag ökar. De befintliga logistiska systemen sätts allt mer under press från marknadsmässiga, kontrollmässiga, kostnadsmässiga och miljömässiga krav, vilket förutsätter att mätmetoderna måste ständigt utvecklas. (Storhagen 2003 s.282)

Utvecklingen har dock gått långsamt, då mycket lite resurser har satts på detta område. Möjligheterna finns dock i dagens läge för utveckling, då dagens IT-system gått framåt samt att synen på flödet i ett företag har ändrats. (Storhagen 2003 s.282)

Vid effektivitetsmätning är det viktigt att man använder en korrekt måttenhet och vet vad man vill mäta. Inom logistik är det också viktigt att ha en kontinuerlig utveckling av sina mått för att hållas med i dagens utveckling. Tidigare mättes mängden ”order skickad i tid” och ”order skickad fullständig” som mått för logistikens effektivitet. (Coyle et al. s.482)

I dagens läge har fokusen satt allt mer på kundservicen, vilket har lett till att många företag istället mäter ”order levererad i tid” och ”order levererad fullständig”. Detta skifte har

uppkommit just på grund av kunden. En kund är mer intresserad av att deras order kommer fram i tid, än att ordern skickats från företaget. (Coyle et al. s.482)

Ett måtetal i sig självt betyder ingenting utan först då måtetalet jämförs med ett annat eller ett tidigare tal kan en mening ur talet framkomma. Måtetalet visar den inbördes skillnad som finns mellan de olika talen, ifall ena eller båda talen förbättras, förbättras måtetalet. En mätmetod behöver inte vara en siffra, utan kan vara en annan sorts indikator på ett strategiskt, taktiskt eller operativt plan. (Ritvanen et al. s. 101)

Ett måtetal som företaget vill börja använda sig av bör fylla vissa kriterier. Måtetalet i sig självt skall kunna kopplas ihop till företagets övergripande strategi och mål, därtill skall måtetalet vara lätt begripligt. Mätetalen skall grunda sig på företagets egen affärsverksamhet samt skall dessa kontinuerligt följas upp och bedömas. Det är bra att inte ha för många olika måtetal inom företaget, och ofta är 3-5 stycken optimalt. Detta kan dock variera från bransch till bransch. (Ritvanen et al. 2011 s. 102-103)

2.4.1 Nyckeltal

Ett nyckeltal är ett hjälpmedel som företag tagit fram för att kunna jämföra och analysera sina funktioner. Det är viktigt att företaget själv konstruerat nyckeltalet, då nyckeltalet måste vara anpassat för företaget för att kunna användas. (Storhagen 2003 s.286-287)

En traditionell syn på nyckeltal har varit att räkna dem som ett mått för företagets produktivitet. Den mera traditionella synen har varit att försöka producera en så stor kvantitet som möjligt och därigenom få till stånd en så liten kostnad per producerad enhet som möjligt. (Storhagen 2003 s.286-287)

En nyare variant av detta är istället att använda ett nyckeltal för företagets produktion. Detta fungerar bättre i dagens läge då en allt större vikt lagt på att fokusera produktionen mot kunden. Denna syn överensstämmer bättre med dagens läge då företagen producerar mot den egentliga efterfrågan, och allt mindre lager existerar. (Storhagen 2003 s.286-287)

2.4.2 Kapitalets och lagrets omsättningshastighet

Enligt Storhagen (2003 s. 122-124) uttrycks totala kapitalomsättningshastigheten för ett företag som omsättningen dividerat med det sysselsatta totala kapitalet. (Storhagen 2003 s.122-124)

Totala kapitalomsättningshastigheten = Omsättning/Totalt sysselsatt kapital

Kapitalets omsättningshastighet är långt beroende på hur kapitalet har investerats i företaget. Dessa investeringar är inte bara anläggningar och maskiner, utan detta omfattar också företagets personal, kundfordringar lager och administration. (Storhagen 2003 s.122-124)

Kapitalet som finns till förfogande inom företaget är en begränsad resurs, vilket också kommer att medföra sina egna kostnader när det används och investeras. Vid investering använder man kapitalet och går således miste om ett intäktsöverskott som en alternativ investering skulle ha kunnat ge. Därför blir det viktigt för företaget att kunna anpassa bindandet av kapitalet till en låg nivå. (Storhagen 2003 s.122-124)

Den genomsnittliga kapitalbindningen inom företaget är till stort intresse, då detta visar hur mycket kapital i genomsnitt binds upp i ett företags lager under en viss tidsperiod. För att räkna ut hur stor genomsnittlig kapitalbindning företaget har måste vi börja räkna från det ögonblicket en ny påfyllning av det befintliga lagret anländer. Vid denna tidpunkt räknas anskaffningsvärdet ihop av alla produkter. (Storhagen 2003 s.122-124)

Därefter så kommer lagret förbrukas successivt så att lagret kommer att ta slut. Denna tid mellan att en ny order med produkter kommit och lagret tagit slut blir den totala tiden för kapitalbindningen. (Storhagen 2003 s.122-124)

För att få den genomsnittliga tiden måste den totala tidsperioden delas med 2. Ifall den totala tiden varit 1 år kommer den genomsnittliga tiden att vara ett ½ år. På samma sätt kommer också den genomsnittliga kapitalbindningens värde räknas ut, d.v.s. det totala anskaffningsvärdet genom 2. (Storhagen 2003 s.122-124)

För att öka hastigheten som lagret omsätts måste man sänka det genomsnittliga lagret, vilket kommer leda till att mer kapital kommer att frigöras till andra investeringar. (Storhagen 2003 s.122-124)

2.4.3 ROI Return on investment

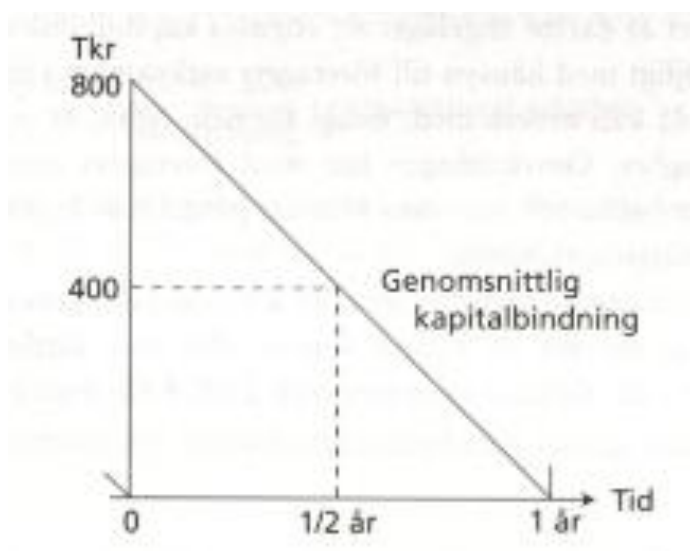
För att ett företag skall vara lönsam måste företaget få avkastning på det kapital som företaget investerat. För att granska hur bra produktiviteten i ett företag är kan man räkna ut ett ROI värde. (Christofer 2011 s. 58)

$$ROI = \text{Vinst/Omsättning}$$

Genom att använda denna formel får man uträknat hur mycket vinst som genererats med det investerade kapitalet. ROI-värdet baserar sig på två faktorer, vinst och omsättning, och för att förbättra ROI-värdet måste en eller båda av faktorerna höjas. Lättast kan ROI-värdet påverkas genom att ha ett litet lager eller att genom att hyra sin verksamhetsplats. Detta kommer att dra ner på det investerade kapitalet, vilket i sin tur kommer att driva upp ROI-värdet. (Christofer 2011 s. 58)

2.5 kapitalbindning inom lager

Enligt Storhagen (2003 s.122) är en grundläggande utgångspunkt inom kapitalbindningen att den genomsnittliga lagernivån skall hållas så låg som möjligt. Vidare anser Storhagen att lagernivån skall vara så låg som möjligt så att företagets lager skall uppnå en så hög omsättningshastighet som möjligt. (Storhagen 2003 s.122)



Figur 7: Genomsnittliga kapitalbildningen för ett företag på ett år (Storhagen 2003)

Man kan dock inte blint ta bort sina lager, utan man måste ta i hänsyn att en viss leveransservicenivå måste existera, därtill skall man undvika produktionsstörningar. (Storhagen 2003 s.122)

2.5.1 Lagringskostnader

Storhagen (2003 s.122) delar upp lagringskostnader i två grupper, lagerhållnings-kostnader och lagerföringskostnader. Enligt Storhagen är lagerhållningskostnader förknippade med operativa kostnader. Till dessa hör t.ex. lagerpersonalens kostnader, utrustning och lagerbyggnadens kostnader. Till lagerföringskostnader räknar Storhagen de kostnader som för sig på det lagrade materialets investeringskostnader och riskkostnader som t.ex kapitalkostnader och svinn. (Storhagen 2003 s.122)

Rushton (Rushton et al s.186-187) har en lite annorlunda syn på hur man delar upp lagringskostnaderna jämfört med Storhagen. Storhagen (2003 s.122) delade upp sina lagringskostnader i två större helheter, medan Rushton delar upp lagringskostnaderna i fyra. Dessa fyra element är kapitalkostnader, servicekostnader, lagringskostnader och riskkostnader. (Rushton et al 2004. s.186-187)

Kapitalkostnader är enligt Rushton (Rushton et al s.187) kostnaden för det fysiska lagret, vilka är det största enskilda elementet som binder kapital inom företaget. Detta kapital kunde istället investeras för att generera inkomster till företaget. Servicekostnader anser Rushton att vara kostnader för lagerhantering och försäkringar. (Rushton et al 2004. s.186-187)

Lagerkostnader menar Rushton (Rushton et al s.186-187) att vara kostnader som anknyter till själva lagringen av en produkt. Till dessa räknar han t.ex. kostnader för själva lagringsutrymmet och hanteringen av produkten. (Rushton et al 2004. s.186-187)

Det sista elementet som Rushton (Rushton et al s. 186-187) tar upp är riskkostnader. Detta element underskattas av de flesta företag, men genom den allt snabbare livscykeln på dagens varor får detta element en allt större betydelse. Riskkostnader anser Rushton att vara konsekvenser av svinn, lager produkternas förfall, skada samt föråldring. Detta element är mycket känsligt inom branscher var produktlivscykeln är mycket liten, som mode och elektronikbranschen. (Rushton et al 2004. s.186-187)

2.6 IT-system

I dagens värld har datorernas processorer blivit såpass kraftiga och billiga att logistiken drastiskt har utvecklats för att ta vara på denna möjlighet. I dagens läge har vi möjligheten att på ett snabbt och effektivt sätt behandla stora mängder av data.

Rushton (2000 s.483) beskriver detta informationstekniska uppsving som en andra industriell revolution. Genom möjligheten att fritt kunna dela med sig av information genom internet, kan nu alla parter i den logistiska kedjan snabbt utbyta information med varandra. (Rushton 2000. s.483)

IT-system inom logistik kan anta många olika former och funktioner. Ett IT-system kan användas som underlag för den beslutsfattande processen, behandla data, köra simuleringar m.m. Storhagen beskriver detta som lika revolutionerande som järnvägens introduktion för 150 år sen, och beskriver den som en infrastruktur vilket transporterar digitalt. (Rushton 2000 s. 483) (Storhagen 2003 s. 232)

2.6.1 Informationsflöde

Inom ett företags försörjningskedja finns det tre principiella flöden, betalningsflöden, materialflöden och informationsflöden. Den stora skillnaden mellan dessa flöden är att informationsflödet inte faller in i det kapitalbindande spektrumet. Information är en integral part i en effektiv kedja, vilket möjliggör att resurser som finns till förfogande används på ett optimalt vis av alla aktörer. (Mattson 2012 s. 261)

Informationens betydelse har under senare år fått en allt viktig roll världen över, då man genom att inneha rätt information kan minska på t.ex. olika lager. Informationsflödet innehar en betydande roll också då betalnings och materialflöden inte kan gå vidare ifall inte den rätta informationen utbyts, så som en kundorder. Ifall en kundorder inte skapats, kan inte material och kapital röra på sig. (Mattson 2012 s.261-262)

Inom informationskedjor finns också gap var information fattas. Främsta gapet som kan uppstå är informationsbortfall mellan kund och leverantör inom en försörjningskedja. Kunden och leverantören sitter båda med viktig information den andre skulle behöva, och genom att dessa två parter inte innehar den andres information uppstår osäkerhet.

Dessa osäkerheter leder till att man garderar sig mot denna osäkerhet, vilket i sin tur kommer att binda kapital för företaget. Enlig Mattson kommer detta att inte bara försämra den optimala resursanvändningen utan också påverka förmågan att leverera produkter. (Mattson 2012 s. 262)

2.6.2 Informationsutbyte

Enlig Mattson (2012 s. 262) är informationsutbyte att överföra information från en part till en annan. Denna överföring kan göras med hjälp av olika metoder. Beroende på omständigheterna kan dessa metoder vara effektiva eller ineffektiva. T.ex. internet är en av de mer moderna sätt att överföra information som har blivit kommersiellt implementerat. (Mattson 2012 s.262)

Dessa olika metoder kan kännetecknas av hur bra de kan behandla olika mängder och sorters data. Mattson skriver att många metoder lämpar sig bättre för information som kommer oregelbundet, ostrukturerat och spontant, istället för rutinmässigt, strukturerat utbyte av information. Många metoder skiljer sig också vid mängden information de kan behandla åt gången, varav vissa klarar av stora mängder och vissa presterar bättre med mindre mängder. (Mattson 2012 s. 262-263)

2.6.3 Streckkoder

Ett streckkods-system består av en kod i form av streck i olika form och bredd som med rätt sorts avläsare förvandlas till brukbar information. Genom att använda avläsaren kan man genom denna kod t.ex. automatiskt identifiera en produkt eller ett paket. Av dessa olika streckkods-system är EAN ett av de mera kända. (Mattson 2012 s. 296)

Av dessa koder är de mest enkla en enkel endimensionell kod, d.v.s. koden fungerar bara på ett enda plan. Denna kod behöver i sitt bruk inte förmedla mycket information vilket gör den ypperlig för t.ex. varumottagning och godsmottagning. Ifall man vill att en kod skall förmedla mer information än en vanlig endimensionell kod kan man använda sig av en tvådimensionell variant. Denna kod består av vertikalt och horisontellt placerade streck, vilket gör den mer flexibel. Denna kod kan i fall den blivit skadad ändå läsas, då

koden fungerar i två plan, horisontellt och vertikalt. Vid simplare koder används en avläsare med laser för att avläsa koder. Vid avläsning tvådimensionella koder kan man fotografera dessa, men i många fall kan en vanlig laseravläsare användas. (Mattson 2012 s. 297)

3 METOD

Detta kapitel har jag velat dela in i några delar, var jag först berättar om mitt metodval till min undersökning. Därefter berättar om de två olika metoderna man kan använda sig av, var jag kommer sätta mer focus på den metod jag använt mig av. Och till sist kommer jag att gå mera detaljerat in på hur jag gjort i min undersökning.

3.1 Metodik

Då man väljer att börja undersöka ett ämne kan man använda sig av endera en kvalitativ eller en kvantitativ undersökning. Den kvalitativa metoden fokuserar mer på att gå in på djupet, genom att den undersökande är en aktiv del av informationsinsamlingen. Den kvantitativa analysen däremot fokuserar mer på att vara systematisk och strukturerad.

3.2 Kvantitativ metod

Kvantitativ metod är enligt Bryman en forskningsstrategi som med starka avgränsningar kan påvisa hårfina skillnader mellan olika numerisk data. Denna metod fungerar väl då data kan bli grupperad i större kategorier, men den relevanta datan blir allt mer svårtydd ju mindre kategorierna blir. (Bryman 2011 s. 166)

Förutom numerisk data används ofta också strukturerade observationer inom kvantitativa metoden. Detta går ut på att man tillämpar regler för hur man registrerar de observationer man själv gör, vilket gör metoden mer tillförlitlig än t.ex. enkäter (Bryman s 281). Nackdelen med strukturerade observationer är att kunna sammankoppla den mängd av data som denna undersökning åstadkommer. (Bryman 2011 s. 297)

3.3 Kvalitativ metod

För att analysera mina resultat har jag valt att använda mig av den kvalitativa metoden. Detta på grund av att jag använt mig av deltagande observationer för att få merparten av mitt data som jag kommer att använda mig av som grund för min analys.

Kvalitativ metod är enligt Bryman en forskningsstrategi vars vikt ligger på ord och tolkningar, istället för analys av numerisk data. I huvudsak är den kvalitativa metodens uppgift att generera teorier om det man studerat, och därmed får metoden en mer relationsbaserad prägel mellan teori och forskning. (Bryman 2011 s. 49)

Ett av metodens arbetsredskap är deltagande observation, eller dess modernare namn etnografi. Enligt Bryman går deltagande observation ut på att den undersökande går in på ett område, undersöker hur saker går till och utförs, och sedan rapporterar om det han funnit. (Bryman 2011 s.434-435)

En av de största svårigheterna med att använda sig av deltagande observation är enligt Bryman att få tillträde till ett företags eller verkstads utrymmen.(Bryman 2011 s.437)

Karis Järn är ett öppet utrymme, då lagret är delvis ett självbetjänings lager, men att få tillgång till deras arbetssätt är det svåra. Jag har fördelen att jobba för företaget, vilket underlättar förståelsen för både arbetssätten och utrymmen för min undersökning.

Man kan argumentera att jag på grund av min bakgrund inom företaget, subjektivt ser på mina observationer med förutfattad mening. Men som Bryman (2011 s. 441) konstaterar:

Möjligheter till tillträde kan emellertid även komma sig av att man studerar en kontext där man som forskare redan är involverad som en fullständig deltagare, till exempel genom att vara anställd i den organisation man tänker studera. Spradley & McCurdy (1972) menar att etnografens egen arbetsplats kan medföra speciella fördelar som forskningsmiljö, till exempel att man har tillträde, att man redan har relationer till olika informanter och att själva forskningstiden blir kortare.[...] Bryman 2011 s. 441

Jag har också valt att utföra min undersökning som en öppen observatör, då alla i företaget är bekanta med mig och jag anser att en dold roll inte skulle gagna mig. Därtill skulle arbetet försvåras då jag skulle hamna att anförtro mina observationer till minnet, före jag skulle kunna skriva ner dem till pappers. Även Bryman (2011 s. 443) noterar svårigheterna med att föra mentala anteckningar för att inte bli avslöjad i sin dolda observationsroll:

[...]Ditton (1977; se forskning i fokus 17.4) upptäckte till exempel att det är svårt och i vissa fall förmodligen omöjligt att föra anteckningar om människor i omgivningen inte vet om man är forskare. Det framgår av det följande att anteckningar är mycket viktiga för en etnografisk forskare och att det är alltför riskabelt att enbart förlita sig på minnet. Bryman 2011 s.443

3.4 Genomförandet

I kommande kapitel kommer jag att gå igenom hur jag gått till väga för att införskaffa den information jag behövt för att härleda mina slutsatser.

3.5 Observationer

Observationerna till mitt arbete samlade jag in genom deltagande observationer, d.v.s. genom att följa med personerna i mina observationsområden. För att samla in observationerna gjorde jag upp en plan att varje dag i två veckors under arbetstid följa med varumottagaren samt på sidan om detta försöka observera ansvariga kontorspersonalen, ifall tidtabellen tillät mig. Dessa personer hade jag valt ut på grund av deras arbete inom företaget. Dessa två personer var de som i företaget behandlade företagets emottagande av leveranser samt att produkterna kördes in på saldo.

Observationerna skulle utföras vid varumottagaren och kontorspersonalens arbetsplatser för att observera ifall problem under deras arbete uppkom. Varumottagarens observationer skulle komma från de problem som uppstod under processen då han tog emot varor och granskade att EAN-koder och produktmängder stämde överens med mängderna på köpbeställningarna samt när han körde in produkterna i saldot. Kontoristens observationer skulle belysa problemen som uppstod när han granskade fraktsedlar och jämförde dem mot köpbeställningar samt fakturor för att sedan köra in produkterna i saldot. Därtill skulle jag också observera övriga problem som kunde försämra företagets varumottagning.

Tiden jag följde personerna skulle vara under arbetstid. Varumottagaren skulle jag följa från morgonen med start 7 eller 8 tiden beroende på vilken sorts leverans som kom till företaget, och kontoristen skulle jag följa då byggmaterial kommit till företaget. Observationerna skulle alltid ske på likadant sätt för att kunna säkerställa att ifall problem uppkom att dessa skulle märkas och observeras.

Den ursprungliga planen kunde mycket väl följas under min tid i företaget, men dock uppstod små problem med att få tidtabellen att fungera på grund av att jag under min tid i företaget också var anställd. Detta gjorde att mina plikter till företaget många gånger fick gå före så att en observationsdag fick skjutas upp. För att kompensera detta bortfall gick jag istället under tre andra dagar i kommande månader och gjorde observationer. Under denna tid var varumottagaren ledig från arbetet, så jag fick själv vara hans ställföreträdare de dagarna.

Jag började med att gå bredvid den ordinarie varumottagaren och följa med hur han arbetade och observerade de problem som uppkom under hans arbetes gång under juli månad. Då jag inte följde med varumottagaren observerade jag hur lagerpersonalen lastade av produkter som anlände till företaget. Även detta skedde som en öppen observatör. Detta skedde på avstånd vid själva avlastningen då bara en person får plats i trucken och för att inte vara i vägen och störa deras koncentration vid avlastning. Jag observerade också kontorets ansvarige för inkörning av lagersaldon genom att spendera tid uppe i kontoret med honom.

3.6 Sekundär datainsamling

Som hjälp till min analys tog jag också ut rapporter ur företagets databas för uppföljning av lager. Dessa rapporter är kallade ”hälytysraportti” och visar vilka av företagets produkter för tillfället innehåller ett negativt lagersaldo, medan de också visar ifall det finns en köpbeställning öppen för produkten. För att få ut dessa rapporter använde jag mig av ett underprogram kallat ”pva240” som finns i företagets IT-system profix.

| Rautia Karjaa | | HÄLYTYSRAPORTTI | | | (LVA241) | AJETTU 25.05.15 | Sivu 1 |
|---------------|-------------|--------------------|---------------|----------------|----------------|-----------------|--------|
| Varasto | Tuoteryhmät | Tuotteet | Tap.päiväraja | Saap.päiväraja | Toim.päiväraja | Inv.päiväraja | |
| 1 | 0-99999 | 0-9999999999999999 | 25.05.15 | 25.05.15 | 25.05.15 | | |
| [REDACTED] | | Varastosaldo | Ostotilaus | Häl.raja | Myntitilaus | Mytväissä | |
| | | 1 | -2 | 0 | 0V | 0 | -2 |

Figur 8: ”Hälytysraportti” (Bilaga 2)

I denna rapport finns två kolumner jag använt mig av. Dessa två är ”Varastosaldo” (lagersaldo) och ”Ostotilaus” (köpbeställning). ”Varastosaldo” kolumnen som visar ifall produkten innehåller ett negativt lagersaldo i företagets IT-system. ”Ostotilaus” kolumnen

visar ifall det finns en öppen köpbeställning för produkten i systemet. Dessa två kolumner har jag valt att fokusera på, då dessa kolumner direkt visar ifall ett problem uppkommit vid varumottagningen eller varuinkörningen i saldo.

För att produkten skall uppenbara sig på denna rapport måste ett av två kriterier fyllas. Endera ”Varastosaldo” eller den sista kolumnen ”Myytävissä” (försäljningsbart) måste inneha en negativ siffra.

Min plan var att ta ut en rapport två gånger i månaden från maj till juli för att kunna kontrollera och jämföra hur lagret förändrades som ett komplement till mina observationer.

Denna plan kunde jag bättre följa, men tyvärr blev en rapport outtagen för juni månad. Rapporterna blev således utskrivna den 6.5, 25.5, 11.6, 8.7 och 28.7.

4 OBSERVATIONER

Mitt första tillfälle att utföra observationer skedde på tisdagen den 7.5.2015. Under observationen följde jag med varumottagaren i varumottagningsgången var han granskade varor. Under observationen kunde varumottagaren inte läsa in EAN-koden på en produkt. Vid närmare undersökning hittas en köpbeställning som gjorts i systemet. PDA:n visar felkoden ”Tuotetta ei voida lisätä ostotilaukseen” vid avläsning av EAN-koden. Lösningen på problemet påträffas efter undersökning. Leverantören har skickat produkter med ändrade EAN-koder. Produktöppning i IT-systemet med den nya EAN-kod samt uppgifter måste göras för att kunna läsa in köpbeställningen.

Min andra observation kommer från den 8.5.2015. I denna observation hade en köpbeställning gjorts på fel leverantör. Köpbeställningens leverantör var satt som Kesko istället för Paroc, vilket resulterade att produkterna inte kunde köras i saldo. Köpbeställningen måste raderas och göras om med rätt leverantör

Min tredje observation kommer från 12.5.2015. Den första observationen från denna dag behandlade ansvarigheten för att meddela kunder att deras beställning av byggmaterial anlant till företaget. Kontoristen är osäker ifall varumottagaren eller lagerpersonalen sköter detta. Närmare grävning i ämnet visar att lagerpersonalen i praktiken sköter kunders notifiering av byggmaterial.

Under samma dag (12.5.2015) anlände det produkter utan köpbeställning. Detta krävde att den ansvarige personen skulle sökas upp och notifieras att denne glömt göra en köpbeställning. Försäljaren hade inte prisuppgifter på produkterna och måste således be efter en prislista från leverantören innan en köpbeställning kunde göras.

Även under samma dag (12.5.2015) anlände varor på posten som inte hade en köpbeställning gjord. Dess värre var den ansvarige försäljaren inte på plats så varorna kunde inte köras in den dagen.

Måndagen 18.5 gjorde jag en observation som inte gjordes i sammanhang med varumottagaren eller kontoristen utan på egen hand. I denna observation fann jag att varumottagaren inte arbetade fulla dagar eller veckor, utan arbetade 4-5 timmar per dag med måndagen ledig. Under måndagen fann jag att varor som kom till företaget blir liggande i varumottagarens lagergång, var han under arbetstid kontrollerade varor, och hur dessa fyllde upp gången, vilket kom att försvåra hans arbete under nästa dag.

Den 19.5.2015 anlände en produkt vilka inte hade en köpbeställning gjord. Försäljaren hittas och informerades om det skedda. Försäljaren gjorde en köpbeställning och varorna kunde köras in i saldo.

Under samma dag konstaterades att ytterligare en köpbeställning ännu var ogjord på produkter som varit i varumottagarens gång sen fredagen. Förpackningarna var uppslitna och produkter hade tagits från förpackningarna. Detta gör det omöjligt att säga ifall produktmängderna överensstämmt med fraktsedelmängden.

Under tisdagen den 26.5.2015 hämtades det ett o-öppnat paket till varumottagaren, vilket hade fraktsedlarna ännu kvar på paketet. Paketet hade kommit med fredagens Keskolleverans och produkterna hade körts in i saldo. Produkterna var således inte kontrollerade av varumottagaren ifall deras EAN-kod eller mängd överensstämmt med köpbeställningen.

Den 2.6.2015 fann varumottagaren att en större leverans inte blivit inkörd i saldo, utan blivit intagen till butiken och upplockad på hyllorna utan att varumottagaren behandlat dem. Detta gjorde det omöjligt för varumottagaren att verifiera produkternas EAN-koder och mängder som kommit.

18.8.2015 fann kontoristen att byggprodukter som han hade som uppgift att köra in i saldo, körts in med fel EAN-koder. Problemet uppstod när köpbeställningen gjorts på

föråldrade koder. Detta gjorde att den gamla produktens koder i IT-systemet behöll ett positivt saldo medan den nya kodens saldo gick till minus.

Under observerande den 19.8.2015 anlände till företaget produkter med EAN-koder som inte fanns i Keskos centralregister. Detta gjorde att dessa produkter inte kunde öppnas i IT-systemet direkt. Man måste istället göra en produktöppningsförfrågan på Keskos interna hemsida för att systemet skulle registrera EAN-koden. Därefter kunde produkterna köras i saldo.

4.1 Analys av observationer

Genom att analysera mina observationer i bilaga 2 kan man se att varumottagningen inte fungerar optimalt inom företaget. Ett problem som frekvent uppkom under undersökningen var problemet med o-gjorda köp-beställningar. I de enklaste fallen kom produkterna till företaget men köpbeställningen var ogjord, vilket kunde korrigeras av varumottagaren genom att meddela ansvarige försäljare om problemet. Detta är dock en tidskrävande process som drar ut på varumottagarens tid.

Dessa problem beror först och främst på att försäljarna inte fullgjort sin del av inköpsprocessen, då de lämnat ett kritiskt moment ogjort. Detta gör att informationsflödet stannar upp och den information som kontoristen och varumottagaren behöver uteblir. Dessa problem kunde ändå snabbt korrigeras på plats av varumottagare och försäljare. De problem som uppkom med köp-beställningar som inte direkt kan tillföras på försäljare var observationerna med fattande prislistor, uppdaterade och nya EAN-koder. I detta fall kan man anse att merparten av skulden varför varumottagningen blivit haltande ligger på leverantören av varorna. Detta visar att leverantören inte varit tillräckligt aktiv med informationsutbytet med deras försäljare om produktkodsändringar och prislistor, vilket i sin tur kostar företagen de säljer åt.

I ett fall fanns det meningsskiljaktigheter mellan vem som hade till uppgift att meddela kunden då beställt byggmaterial anlände till företaget. Detta visar att det inte fungerade kommunikation mellan varumottagaren och kontoristen då kontoristen var osäker på vem som hade det till uppgift. Att det var lagerpersonalen som i praktiken skötte detta i företaget visar att kontoristen inte fullt vetat sin arbetsuppgift.

Ett annat problem som uppkom under observationerna var att produkter gick förbi varumottagaren utan att granskas. I ett fall hade varumottagaren inte öppnat ett paket som kommit med en större leverans, vilkas produkter körts in i saldo utan att dessa kontrollerats. I andra fallet hade en beställning målfärg körts in i butiken och plockats upp på butikshyllorna utan vetskap av varumottagaren. Dessa fall kan man dra kopplingar mellan på basen av min personliga observation i bilaga 2. I denna observation noterar jag att varumottagaren inte arbetar fulla arbetsdagar utan bara 4-5 timmar, och inte är alls på plats under måndagar. Med vetskapen att varumottagaren inte arbetar fulla dagar och timmar, kan vi anta att i dessa fall varumottagaren inte haft tillräckligt med tid att utföra sina arbetsuppgifter till den grad som förutsätts av företaget. I fallet med målfärgen kan man anta att varumottagaren inte varit på plats i företaget när produkterna anlät.

4.2 Sekundär data

Av den sekundära datan att döma kan vi se att företaget har många produkter vilkas lagervärde i IT-systemet är negativt. I rapporterna är det främst de produkter med negativt lagervärde, men som har ett positivt värde på kolumnen "Ostotilaus" (köp-beställning) som är av intresse. Denna kolumn visar ifall det finns öppna köp-beställningar bakom produkten, vilket borde ha körts in av varumottagaren respektive kontoristen.

4.3 Resultat av sekundär data

Tabell 1: Fördelning av öppna köpbeställningar för produkter med negativt saldo

| | Öppna köpbeställningar för produkter med negativt saldo | Öppna köpbeställningar i varumottagarens ansvarsområde | Procentuellt | Öppna köpbeställningar i kontorets ansvarsområde | Procentuellt | Total mängd produkter i bilagan |
|----------|---|--|--------------|--|--------------|---------------------------------|
| Bilaga 3 | 7 | 4 | 57,14% | 3 | 43,86% | 117st |
| Bilaga 4 | 8 | 3 | 37,5% | 5 | 42,5% | 49st |
| Bilaga 5 | 13 | 10 | 76,92% | 3 | 23,08% | 133st |
| Bilaga 6 | 14 | 9 | 64,28% | 5 | 35,71% | 221st |
| Bilaga 7 | 17 | 10 | 58,82% | 7 | 41,18% | 252st |

4.4 Analys av sekundär data

Genom tabellen kan vi se att bara några av produkterna i rapporterna innehåller ett negativt lagersaldo och har en öppen köpbeställning. Detta betyder att majoriteten av varorna som innehåller ett negativt saldo inte är på listan p.g.a. av att varumottagningen skulle vara bristande. Däremot kan vi se att produkter får ett negativt saldo p.g.a. att man säljer produkten med fel koder.

Detta kan man dra paralleller med vad vi fann under observationerna, då informationsutbytet mellan försäljare och företaget resulterade i att EAN-koder uppdaterades och förnyades utan att företaget blivit informerat om detta. Observationen med kontoristen som

fann att produkter körts in i saldo med fel koder kan vi också direkt dra en koppling till, då detta ledde till att byggprodukter blev sålda med fel koder. Detta leder i sin tur till att det investerade kapitalet i lager blir missvisande och att avkastningen blir fel.

5 SAMMANFATTNING

Karis Järn hör till de ledande järnaffärerna inom Raseborgs region, vilket leder till stora produktströmmar till företaget. Detta ställer krav på hur varumottagningen sköts i företaget. Att lagerhållningen är viktig för ett företag framgår i teorin där focus ligger på lagerhållning samt dess fördelar. Varumottagningen sköts av företagets varumottagare, men förs in i företagets datasystem av både varumottagaren och kontorspersonal. Syftet med detta arbete är att undersöka ifall det finns brister inom företagets varumottagning, och vid behov ge rekommendationer hur företaget kan lösa dessa problem. Arbetet är begränsat att behandla varumottagarens och kontorspersonalens del i företagets varumottagning genom att använda deltagande observationer samt med sekundär data som hämtats ur företagets IT-system. Observationerna från företaget kommer att bli analyserade med en kvalitativ metod, medan den sekundära datan kommer att fungera som ett supplement till observationerna. Ur undersökningen framgick att varumottagningen inom företaget fungerat väl men ineffektivt p.g.a. varumottagarens korta och få arbetsdagar i veckan, samt att försäljarna dragit ner på varumottagarens generella effektivitet genom att inte fullgöra hela sin del av företagets inköpsprocess. Avslutningsvis rekommenderas företaget effektivisera kontrollen av EAN-koder för byggvaror, centrera företagets varumottagning till ordinarie varumottagare samt att reservera mer utrymme till varumottagning i lagret för att möjliggöra bättre användande av lagerutrymmet.

6 REKOMMENDATIONER

I början av mitt arbete satte jag ut ett klart syfte och klara forskningsfrågor som jag under arbetets gång jobbat med. Mitt syfte var att identifiera brister inom varumottagningen i företaget, vilket jag har funnit och beskrivit i min analysdel. Min första forskningsfråga var ”Fungerar företagets varumottagning?”. Jag anser att varumottagningen fungerar, men som svar till en av mina andra forskningsfrågor så anser jag också att den inte är effektiv. Personalen som arbetar med varumottagning anser jag efter mina observationer

och analysdel att veta sina ansvarsområden, även om det i mina observationer uppkom ett tillfälle var kontoristen var osäker på vilka uppgifter som tillhörde varumottagarens ansvarsområde. I frågan om vilka övriga problem som jag kan identifiera anser jag att jag lyckats identifiera många problem som anknyter till företagets varumottagning. Dessa är främst de köpbeställningar som inte blivit gjorda och dragit ner på varumottagarens effektivitet. En fråga jag inte lyckats besvara var vilka problem som orsakades av butikens IT-system. Detta har jag inte kunnat besvara då mitt arbete gjorts med observationer av varumottagaren, vilket lett till att min interaktion med IT-systemet varit mycket begränsat.

Under observationerna har problemen med de saknade köp-beställningarna varit den största faktorn vilket försämrat varumottagningen i företaget. Då man kopplar detta ihop med produkter sålda med fel koder och hur dessa blivit minussaldon kan vi se ett stort block som måste förbättras. Genom att dessa minussaldon får existera i lagersaldon kommer detta att vara missvisande i det investerade kapitalet i lager samt avkastningen.

En bättre kontroll av produkternas EAN-koder borde implementeras också för byggnadsvaror, genom att eventuellt centrera hela företagets varumottagning till varumottagaren, även också byggvarornas inkörning i saldo. Att centrera hela företagets varumottagning till varumottagaren kräver dock att denne skall arbeta alla vardagar i veckan samt att arbeta fulla dagar för att säkerställa att han hinner behandla alla varor under dagens lopp.

I min personliga observation kunde vi se hur varumottagarens frånvaro påverkade lagret. Under hans frånvaro började produkter som krävde behandling ansamlas och hans gång i lagret började bli tillproppad. Detta gjorde att produkterna på gångens hyllor inte kunde nås. Detta kunde med bättre platsanvändning och en alternativ lagerlayout förbättras, så att produkterna kunde flyttas till platser var de kunde vara mer tillgängliga. En eventuell möjlighet man kunde se över skulle vara att reservera en hel lagergång med hyllsegment till varumottagaren. Denna centrering skulle möjliggöra att även större kundbeställningar kunde få en dedikerad plats i företagets lager.

7 AVSLUTNING

Avslutningsvis anser jag att företagets varumottagning fungerar väl, men inte effektivt. De största problemen som uppkommer under varumottagningen har ofta inte med varumottagning att göra, utan är andra aktiviteter i företaget som blivit misskött. Det bästa exemplet på detta är de ogjorda köpbeställningarna vilka gör att varumottagningen blir mer tidskrävande. Detta gör ännu mer skada då varumottagaren inte arbetar fulla dagar, utan bara 4-5 timmar om dagen. Företaget kunde effektivera varumottagningen genom att endera ha varumottagaren att jobba 8 timmars dagar, eller att utbilda någon av personalen att vikariera honom då han inte är på plats.

I det stora hela är jag nöjd med mitt arbete, även om arbetet tagit mer tid än jag från första början planerat. Jag inledde arbetet i februari 2015, då jag började skriva mitt första kapitel till arbetet. Därefter började jag undersöka hurudan teori jag behövde, för att sedan göra mina observationer i företaget. Mitt arbete försinkades dock på grund av att jag arbetade inom företaget på samma gång, och mina observationer föll inom den mest hektiska säsongen för företaget.

Man kan fråga sig ifall jag kunnat göra och utföra mitt arbete på ett annat sätt. Absolut skulle jag kunna göra det. Arbetet skulle kunnat göras mer omfattande genom att inkludera inköpsmomentet, men detta anser jag på basen av min analys vara ett område som kunde undersökas i ett separat arbete med focus på inköp.

Källor

Björklöf, Kaj, diskussion, 8.4.2015

Bryman, Alan, Bell, Emma, *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, 2 uppla., Liber AB 2011, 755 s.

Christofer, Martin, *Logistics and Supply Chain Management*, 4 uppla, Pearson Education Limited 2011, [pdf], 276 s.

Coyle, John J, Bardi, Edward J, Langley, C John Jr, *The managment of business logistics- A supply chain perspective*, 7 uppla., South western 2003, 706 s.

Karjaan Rauta Facebook,[Jpeg] hämtad: 12.1.2015, tillgänglig: <https://www.facebook.com/www.rautia.fi/photos/a.211237095738137.1073741825.211235022405011/211237182404795/?type=3&theater>

Lindblad, Sture, *Lagerhandboken*, Zätatrykerierna AB 1981, Linköping, 121 s.

Mattson, Stig-Arne, *Logistik i försörningskedjan*, 2 uppla, Studentlitteratur ab, Lund, 389 s.

Storhagen, Nils G, *Materialadministration och Logistik – grunder och möjligheter*, Liber AB 2000, 204 s.

Storhagen, Nils G, *Logistik – grunder och möjligheter*, Liber AB 2003, 335 s.

Ritvanen, Virpi, Inkiläinen, Aimo, von BELL, Anders, Santala, Jouko, Relander, Siv, *Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet*, Saarijärvi 2011: Saarijärven Offset OY, 252 s.

Rushton, Alan, Oxley, John, Croucher, Phil, *The handbook of Logistics and Distribution Management*, 2 uppla., Kogan Page Limited 2000, 571 s.

Bilaga 1

Diskussion med Kaj Björklöf, köpman vid Karis Järn.

1. När Grundades Karis Järn?
2. Hur ser järnhandels branschen ut i dagens läge?
3. Hur ser marknaden ut i Raseborg?
4. Hur kom Karis Järn att få sin unika plats i stads kärnan?
5. Hur mycket begränsar affärens unika layout verksamheten?
6. Generellt har järnaffärer stora lager, kunde dessa lager göras mindre?
7. Hur gammalt är profix systemet och när togs det i bruk?