

Supply chain och e-handel – Supply chain som nyckel till lönsam tillväxt

AV JONATHAN BRYNTE & VIKTOR GÄLLSTRÖM

E-handeln fortsätter att växa kraftigt med ca 15%¹ per år och står för en allt större del av företagets försäljning. Efter flera år av fokus på försäljningstillväxt har många företag nu börjat skifta fokus även till varuflödet bakom – en utveckling som drivs av en mognare marknad och ökade krav på lönsamhet från investerare. Branschen präglas av snabba leveranser, pristransparens och hög andel returer vilket ställer helt nya krav på företagets supply chain. Allt fler upptäcker funktionens betydelse för lönsam tillväxt.

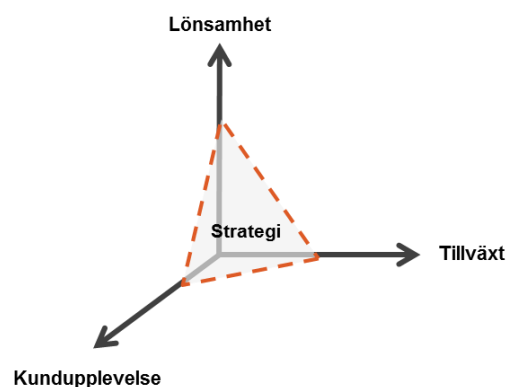
Resultat

Med stigande försäljningsvolymerna över nätet ökar komplexiteten i varuförsörjningen och många företag beskriver en situation med lådor upp till taket, bristfällig kundservice, långa leveranstider och eskalerande kostnader – detta kan undvikas.

Genom att utgå från företagets övergripande strategi och tillväxtmål kan supply chain-funktionen istället bli nyckeln till lönsam tillväxt. I detta white paper vill vi dela med oss av några konkreta tips för att skapa en effektiv och skalbar supply chain-funktion för försäljning genom flera kanaler.

Tips 1. Lyft blicken – anpassa supply chain efter företagets strategiska mål

Översätt företagets strategi till krav på supply chain-funktionen: vad skall prioriteras – tillväxt, lönsamhet eller kundupplevelse?



Figur 1. Strategiska prioriteringar

Är supply chain-funktionen anpassad för att:

- stödja tillväxtplanen för nya produkter och geografiska marknader?
- bibehålla lönsamheten vid ökande volymer i multipla kanaler?
- möta kundernas ökande krav på snabba och tillförlitliga leveranser?

Planera t.ex. tidigt för kommande försäljningsvolymerna och anpassa tyngdpunkten i supply chain-plattformen därefter. Vidare kan geografiska avstånd och skillnader i lönenivåer få stor betydelse för både lönsamhet och tillväxt.

Innan tillräckliga volymer nås på en ny geografisk marknad kan t.ex. samarbeten med en extern partner som hanterar lager och distribution minska risken. Grundprincipen bör dock vara att centralisera lagring och distribution för att dra nytta av skalfördelar och lägre distributionskostnader.

1. Källa: Svensk Digital Handel

Tips 2. Börja enkelt – men skapa rätt förutsättningar för ökande volymer

Det är lättare att göra rätt från början. När volymerna väl tar fart ökar komplexiteten drastiskt och avvikelshantering kan snabbt bli överväldigande. Tänk på att:

- Renodla flöden genom att exempelvis separera returhanteringen och lyfta ut avvikelshantering ur det ordinarie flödet
- Definiera tydliga processer och skapa förutsättningar för effektiv lagerstyrning genom att t.ex. registrera vikt, volym och fullständig artikelbeskrivning redan från start
- Välj enkla lösningar – t.ex. kan streckkodsetiketter för artikelidentifiering vara ett kostnadseffektivt alternativ till mer komplexa RFID-lösningar
- Sträva efter flexibilitet och överväg därför noggrant affärsnyttan av investeringar i automatiserade lagersystem. Hur ser investeringshorisonten ut? Hur länge kommer lagret att ligga kvar på nuvarande plats? Är volymerna tillräckliga och sortimentet förutsägbart och lämpligt för automatisering?

Tips 3. Samarbeta mellan funktioner – skapa en affärsorienterad supply chain-funktion

En affärsorienterad supply chain-funktion som samarbetar med övriga funktioner i företaget kan bidra till lönsam tillväxt på flera olika sätt:

- Ökad konverteringsgrad genom differentierade leveranssätt och rätt produkt på rätt plats i rätt tid – en utmaning som blir allt mer komplex med fler kanaler och lagerpunkter
- Nöjda kunder genom pålitlig information och korrekt hanterade och förpackade produkter
- Ökad lönsamhet genom att allokera kostnader efter faktiska kostnadsdrivare som lagring, hantering, distribution och returgrad kan rätt sortimentsbeslut fattas och produktlönsamheten öka

- Kontroll på kapitalbindningen: genom att optimera lagernivåer kan kapital frigöras till andra ändamål. Genom en proaktiv process för utgående artiklar kan t.ex. kampanjer leda till både minskad kapitalbindning och lägre behov av nedskrivningar – något som dessutom minskar risken för lådor upp till taket.

Summering

En effektiv supply chain-funktion blir allt viktigare i kampen om kunderna vid försäljning över nätet. Den transparenta prisbilden gör det nödvändigt att kunna leverera snabbare, bättre och billigare än konkurrenterna.

Genom att tidigt ta höjd för kommande volymökningar och satsa på att bygga upp en affärsorienterad supply chain-funktion skapas förutsättningar för att långsiktigt vinna kampen om kunderna och växa med lönsamhet.

Om Axholmen

Grundades med idén att skapa ett enklare och mer resultatriktat sätt att leverera konsulttjänster.

Vårt erbjudande:

- Löser affärskritiska utmaningar med ökad lönsamhet som mål
- Specialiserade på att göra våra kunder mer effektiva genom Axholmens resultatfokuserade och aktiverande leveransmodell
- Villiga att dela kommersiell risk genom att koppla arvode till uppnått resultat

Våra konsulter är handplockade utifrån starka referenser, engagemang och kompetens.

Vidare kontakt:

Milosz Tersmeden,
milosz.tersmeden@axholmen.se
Jonathan Brynte, jonathan.brynte@axholmen.se
Viktor Gällström, viktor.gallstrom@axholmen.se