

FÖR BESLUTSFATTARE I SUPPLY CHAIN

Supply Chain Effect

NUMMER 3/2023

TEMA: LOGTECHREVOLUTIONEN

Miljardregn över logistik-start-ups

Swisslogs Johan Kristofferson: "Vi är på en enormt häftig tillväxtresa"

Zilenzio erövrar världen med "logistik på tapp"

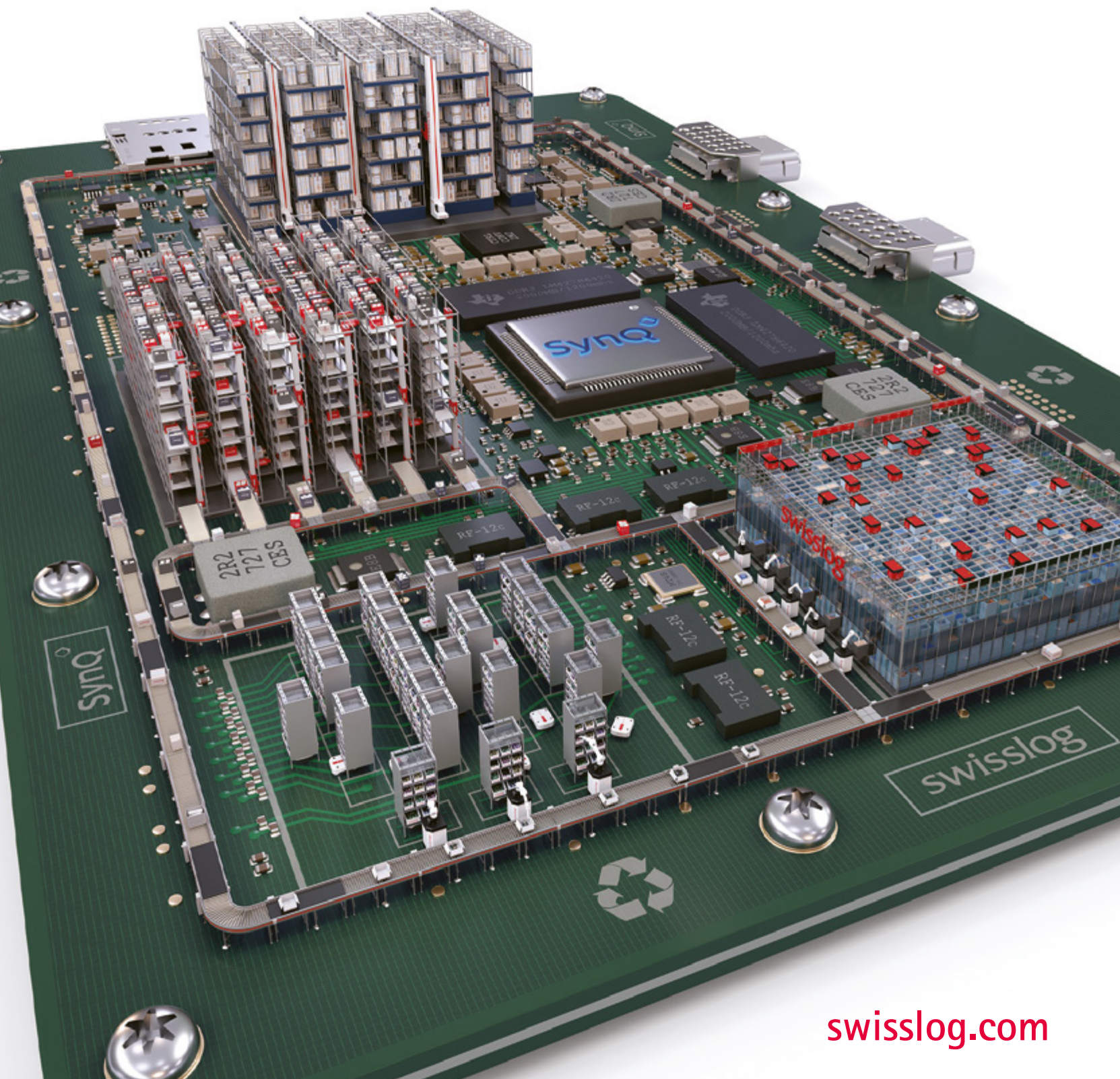
Returexperten EasyCom jobbar för djupare kundanalyser och en positiv returgrad

LOGISTIKLÖSNINGAR OCH DATA PERFEKT SYNKRONISERADE.

Empowered by
SynQ

Vår SynQ-programvara levererar datadriven intelligens som stärker din logistiklösning genom synkronisering av människor, processer och maskiner.

Resultatet är en nivå av effektivitet och prestanda som du aldrig trodde var möjlig.





QUBA

**KEEP YOUR
LOGISTICS
IN PERFECT
MOTION**

MOBILE ROBOTICS BY TGW



INTEGRATE THE OUTSTANDING.
ORIGINAL EQUIPMENT BY TGW

www.tgw-group.com



Miljardregn över logistikteknikbolag

“Logtech” är en sammandragning av orden Logistics och Technology, på samma sätt som ”Fintech” är en sammandragning av ”Financial” och ”Technology”. Jag har dock under arbetet med detta nummer noterat att beteckningen ”Logtech” mest används i Norden. I anglosaxiska länder talar man däremot oftast om Logistics Tech. Analogt borde vi därför omnämna detta fenomen som logistikteknik. Även om det kanske låter lite torrt.

Rejält skutt uppåt

Hur som helst så är logistikteknik – logistics tech eller logtech – ett fortsatt minst sagt stekhet investeringsområde, som fokuseras i detta nummer av SCE.

Över hela världen investeras riskkapital i tekniska start-up-bolag som erbjuder lösningar som hanterar eller förebygger störningar i de globala försörjningskedjorna. Investeringar i logistikteknik är inget nytt, men med pandemin tog investeringarna ett rejält skutt uppåt.



Komplexa, riskutsatta logistiknätverk

Ett exempel på ett särskilt populärt investeringsområde är plattformar för visibilitet, spårning och hantering av frakter baserat på IoT. Ett område som enligt Wall Street Journal attraherade 5,6 miljarder dollar i riskkapital enbart under 2022. Det är en ökning med 120 procent sedan 2017, och detta trots den globala konjunkturnedgången och det faktum att försörjningskedjorna till stor del har stabiliserats sedan pandemin. Den ökade komplexiteten i försörjningsnätverken i kombination med ökade kundkrav på säkra, snabba och precisa leveranser är två uppenbara drivkrafter bakom de ökande investeringarna inom områden som visibilitet, IoT och spårbarhet.

Stort och smått

Andra heta investeringsområden är allt möjligt – stort och smått – som sammanhänger med digitalisering, automatisering och hållbarhet. Investeringarna i all slags automation fortsätter i snabb takt, med både mobila robotar, drönare och annan mer beprövad teknik för både lagerhantering och leverans. Här är drivkrafterna i första hand effektivitet, personalbrist och förmågan att hantera en mer eller mindre oförutsägbar tillväxt.

Smörjer och förenklar

Supply chain- och finansanalytiker är överens om att logistikteknik i vid mening är ett område som fortsatt

befinner sig i ett tidigt utvecklingskede och där potentialen därför är mycket stor.

I detta nummer lyfter vi fram både startups och flera av de mer etablerade aktörer som intensivt utvecklar allhands mjuk- och hårdvarulösningar som smörjer, förenklar, automatiserar och gör försörjningskedjan mer hållbar och effektiv.

Trevlig läsning & Glad sommar!

Stefan Karlöf, chefredaktör
e-post: stefan@sceffect.se

Redaktion

Supply Chain Effects namnkunniga redaktion leds av chefredaktör Stefan Karlöf som samverkar med några av de främsta specialisterna, konsulterna och skribenterna inom supply chain management.

Tryck BrandFactory **Layout** Michael Kvick

Omslaget: Michael Kvick / DeepAi



Partners

Supply Chain Effect har ett innehållssamarbete med ledande forskare på Linköpings universitet/Tekniska Högskolan, Chalmers, Stockholms Universitet/Stockholm Business School och Lunds universitet/Centrum för handelsforskning.

I FOKUS

TEMA: LOGTECHREVOLUTIONEN	6
“Värdeskapande mötesplats för logistik och supply chain” – Intervju: Paul Kleiby	10
Matematisk modellering revolutionerar världens logistik – Intervju: Marie Netz, Sownder	12
Klimatsmart el med virtuella batterier – Intervju: Sonny Strömberg, Emulate	14
Skalbar plattform för hållbara och kostnadseffektiva transportflöden Intervju: Henrik Larsson, Capply	16
SGDS Gruppen flyttar sitt centrallager med hjälp av smarta kameror Intervju: Jens Modin och Leif Larsson, SGDS Gruppen	18
“Vi är på en enormt häftig tillväxtresa” – Intervju: Johan Kristofferson, Swisslog	20
Logistikteknik ett självklart konkurrensmedel – Intervju: Daniel Ljungberg, 4PLCS	24
Ökad komplexitet kräver mer digitalisering och automatisering Intervju: Fredrik Andén, Ellos Group	26
Zilenzio erövrar världen med “logistik på tapp” Intervju: Hans Bergström, Zilenzio	30
“Returer är inget svart eller vitt” – Intervju: Markus Nordlund och Fredrik Hedblom, Easycom	32
Störningar i leveranskedjorna ger Optimity växtvärk Med Lars Gimbringer och Erik Sandberg, Optimity	36
Trender och möjligheter i logistikautomation – ett rundabordssamtal Med Norbert Stepnowski, Ingka IKEA, Joakim Kembro, Lunds universitet, Anders Bartholin, Langebæk, Anders Björklund, SAP, Christian Heimer, FTZ och Mikael Holmqvist, KNAPP Nordics.	38

AUTOMATISERA - med Toyota

Toyota Material Handling erbjuder automationslösningar som går att installera direkt i era befintliga lokaler, vilket ger er en snabb väg till förbättrad produktivitet och en säkrare arbetsmiljö. Våra lösningar är flexibla att ändra eller skala upp över tid och vi blir er lokala partner med en svensk organisation i alla led från rådgivning/försäljning till installationsteam och service/support.

Kontakta oss för att få veta mer om våra lösningar och hur vi kan hjälpa er!



Läs mer:
toyota-forklifts.se/automatiserade-losningar

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

Logtechtrevolutionen

Logtech kan beskrivas som logistikens motsvarighet till fintech inom finans eller medtech inom medicin, även om beteckningen logistics tech är mer vanligt förekommande. Många branscher och sektorer adderar ett "tech" just nu eftersom epitetet teknikbolag ger uppmärksamhet och lockar till sig kapital. Att den tekniska utvecklingen driver förbättring och förändring är inget nytt. Men just nu går den tekniska utvecklingen förmodligen snabbare än någonsin tidigare.

ChatGPT lärde sig allt Google kan och lite till inom loppet av några månader. Till och med att imitera kända personer och deras sätt att skriva. Kanske kommer vi se tillbaka på det här årtiondet ungefär på samma sätt som när internet slog igenom. Oavsett om parallellen stämmer så kan det konstateras att vi befinner oss i en tid av revolutionerande teknisk utveckling överallt och särskilt inom supply chain och logistik. Det pågår en formlig logtechtrevolution.

Manuellt blir digitalt och automatiserat

Alla branscher och sektorer förändras just nu snabbt som en följd av digitaliseringen. Och teknikutvecklingen inom logistik och supply chain är definitivt en av de mest intensiva just nu.

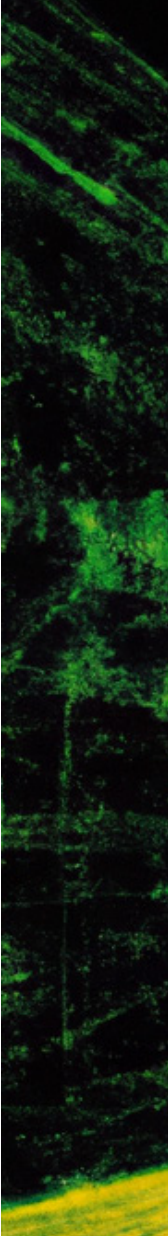
I en värld där manuella processer och ett omfattande pappersarbete har varit dominerande ser vi nu hur alltmer blir både digitalt och automatiserat. Tekniker som AI och maskininlärning, blockchain, robotik och IoT omformar och skapar nya förutsättningar för ökad visibilitet, spårbarhet, synkroniserat samarbete och en omfattande automatisering av beslut såväl som varuhantering. Allt detta är

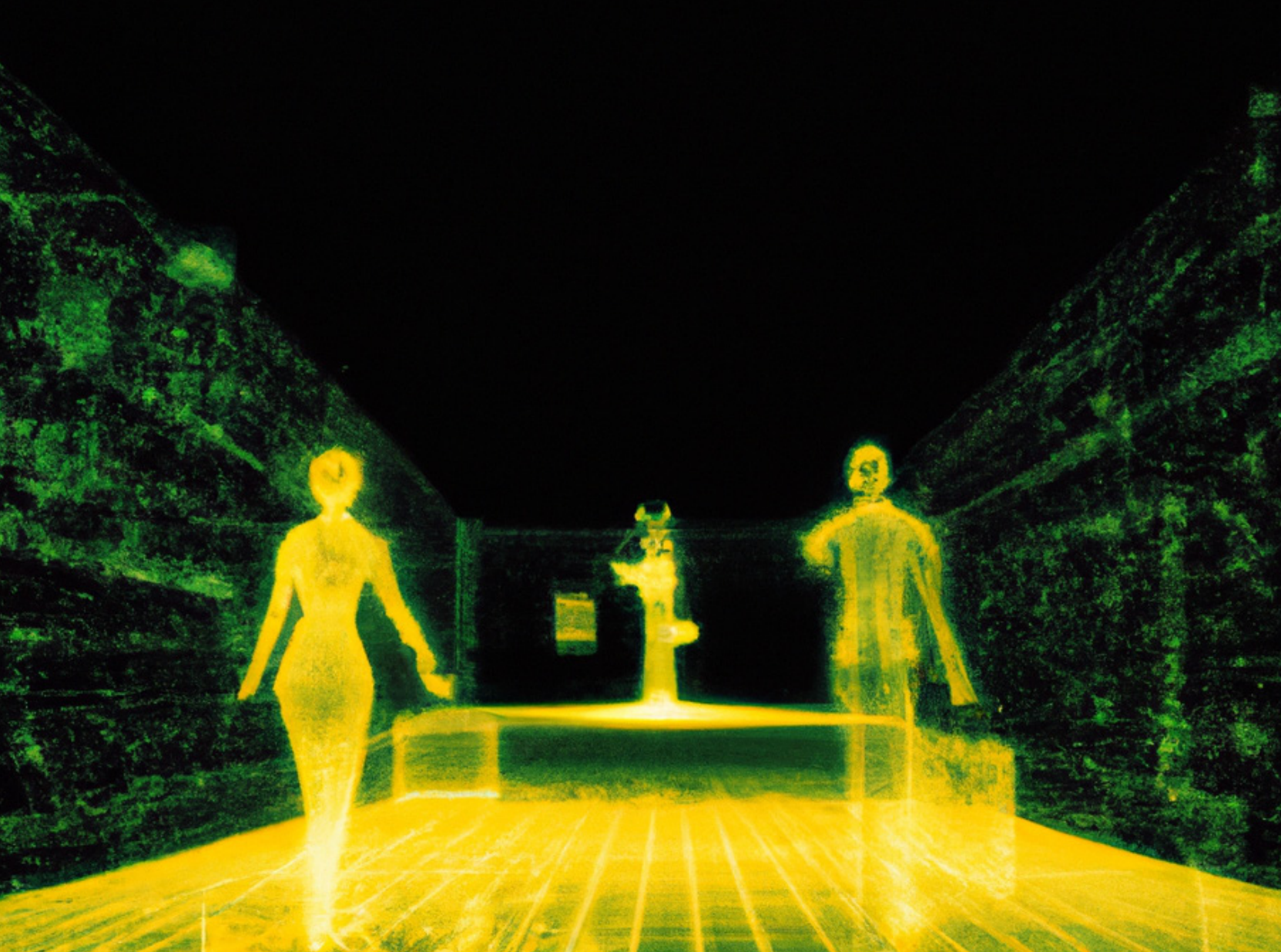
väl känt och på väg att förverkligas, även om det ska erkännas att väldigt mycket fortfarande görs manuellt.

I detta nummer av SCE tar vi en närmare titt på hur ny supply chain- och logistikteknik utvecklas i snabb takt. Både av startups, scaleups och inte minst av de mer etablerade hård- och mjukvarubolagen där omfattande investeringar sker mer i det tysta och utan hajpade investeringsrundor.

Svensk logtech?

I Sverige finns kluster av startups inom logistikteknik. Många har vuxit fram ur eller i närheten av universitetsvärlden i bland annat Stockholm, Göteborg, Lund och Linköping. Och det finns många lovande logistikteknikbolag i Sverige, även om uppfattningen att vi skulle utgöra ett "logtech-under" nog är ett uttryck för självöverskattning av samma slag som när det talas om det svenska musikundret. Däremot är vi duktiga, och relativt vårt lands storlek bedrivs en framstående utveckling inom logtech, som till stor del kretsar kring innovationer kopplade till den starka svenska transport- och fordonsindustrin.





OpenAi-generatorn Dall-E genererar denna bild över innovationer inom mänsklig och logistisk teknologi.

Välkända exempel på detta är företagen Einride, Instabox och Budbee, som är tre högt värderade logistikteknikbolag. Inget av de nyss nämnda bolagen är ännu lönsamma, utan har tills vidare andra prioriteringar.

En framväxande trend är att välkapitaliserade startups agerar mer som etablerade företag och genomför fusioner och förvärv – ofta av konkurrenter – för att snabba på sin tillväxt, stärka sitt erbjudande, sin marknadsposition och lönsamhet.

Intensiv innovation

Samtidigt investerar de mer etablerade aktörerna i sin innovation och sina egna digitala erbjudanden, för att ta upp kampen med de lösningar som lanseras av olika logistikstartups. Det gäller bland annat alla mer etablerade bolag inom lagerautomation, supply chain-mjukvara och andra tekniklösningar. Även de större logistikföretagen driver på. Här i Sverige är PostNords offensiva investeringar i paketskåp, automation samt olika digitala verktyg och tjänster ett bra exempel på detta. Globalt är DHL en föregångare som driver utveckling och skapar nya lösningar i samarbete med kunder,

akademi och teknikbolag. Det görs bland annat vid bolagets innovationscenters i Köln, Dubai, Chicago och Singapore. Varken PostNord eller DHL bedriver egen teknikutveckling, men skapar innovativa logtech-lösningar och digitaliserar i samarbete med ett ekosystem av partners. På ett liknande sätt och med samma ambition har logistik- och transportföretaget Kuehne + Nagel inrättat ett innovationscenter som ska driva på koncernens digitala innovation.

Ett annat exempel är logistikjätten A. P. Møller-Maersk som i dagarna öppnade sitt globala Maersk Innovation Center i New Jersey, USA. Syftet med satsningen är att skapa ett strukturerat arbetssätt och accelerera utvecklingen av nya innovativa idéer och verktyg som hjälper företagets kunder att förbättra sina operativa processer. Precis som andra större logistikaktörer samarbetar Maersk med olika logtechbolag, bland annat med Fetch Robotics, BionicHIVE, Boston Dynamics och Verify. Bakgrunden till samarbetena är Mærskts strategi att utvecklas till en mer komplett logistikaktör som även erbjuder lagerlösningar och ett brett spektrum av innovativa transportlösningar. Andra

En stor del av all logistikteknik som utvecklas är olika digitala lösningar som fungerar i samverkan med mängder av digitala applikationer i försörjningskedjan.

fokusområden i bolagets innovationsarbete är transparens och spårbarhet end-to-end, resiliens och optimering i supply chain, användning av prediktiva data, fulfilment-lösningar, klimat- och hållbarhet samt utbildning.

Trots att innovationscentret invigdes först i maj så har redan partnerskap inletts med framstående Massachusetts Institute of Technologys (MITs) Center for Transportation and Logistics. Dessutom har samarbeten inletts med robotbolaget Fetch Robotics och med Boston Dynamics kring deras utveckling av diverse lösningar för automatiserad godshantering, med Verify för deras lagerdrönare samt med BionicHives kring deras tekniker för lagerautomation.

– Vi bygger ett innovativt ekosystem för supply chain för våra kunder, med den bästa analysen, teknologin, forskningen, ingenjörskonsten och partnerskapen, säger Erez Agmoni, Global Head of Innovation (Logistics & Services) på Maersk.

Många heta kluster för logistikteknik

I detta nummer av SCE presenteras ett antal exempel på lovande startups, såväl som mer etablerade aktörer som har sina rötter både i Sverige och på andra håll i världen. Och det finns många heta geografiska kluster för logistikteknik världen över.

Exempelvis i Chicago i USA, där flera bolag inom realtidsvisibilitet för transporter har utvecklats. Ett annat välkänt kluster finns kring Boston, där inte minst MIT är en motor för innovationer inom robotik, AI och automatisering. Och i Berlin med omnejd (Berlin-Brandenburg) finns ett annat starkt kluster för utveckling av lösningar för mobilitet, logistik och transport. Bara för att nämna några av

många exempel på innovativa miljöer för utveckling av logistikteknik.

Smalt och smart, omdanande och transformativt

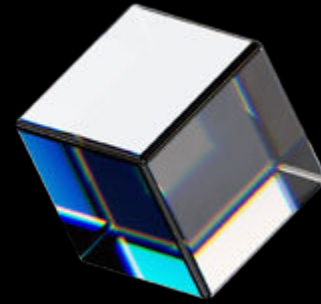
Supply chain- och logistikteknik kan lite förenklat vara smal, men smart och värdeskapande, och endast ha en marginell effekt i det totala försörjningsflödet. Och tekniken kan vara omdanande och transformativ, med stor och genomgripande effekt.

Under senare år har en förskjutning skett från de smalare, om än smarta lösningarna till de mer transformativa tekniklösningarna som ersätter gamla metoder och i grunden förändrar hur företag fungerar och opererar.

Transformativa tekniker

Autonoma, förarlösa transportlösningar är ett exempel på omdanande, transformativa tekniker med påverkan på arbetskraftsbehov, bränsleförbrukning, olyckor, trängsel med mera. Detsamma gäller för automatiserade, robotiserade lagerlösningar, som ökar snabbheten, produktiviteten och kvaliteten i hanteringen, samtidigt som lagerpersonalens arbetsmiljö och arbetsinnehåll förbättras.

Andra teknikområden som är transformativa är de som hjälper företag att producera, lagra och distribuera mer effektivt, genom att tillgängliggöra data, skapa transparens över realtidshändelser och proaktivt agera och optimera flöden. För dessa ändamål finns mängder av tekniker och lösningar som utvecklas snabbt och fungerar i samspel: ERP-system, WMS (lagersystem), planerings- och optimeringssystem (TMS), System för realtidsvisibilitet på transporter (RTTVP)



samt olika lösningar för RFID (Radio Frequency Identification) och Internet of Things (IoT).

Skapar konkurrenskraft

I en Gartner-undersökning som genomfördes 2022 uppgav 61 procent av de tillfrågade beslutsfattarna i supply chain (CSCOs, Chief Supply Chain Officers) att teknik är en källa till att skapa konkurrensfördelar och 20 procent framhöll att robotisering är ett affärskritiskt investeringsområde. Kanske borde siffrorna vara ännu högre. Gartner prognosticerar dock för sin del en snabb utveckling under kommande år, där exempelvis 75 procent av storföretagen kommer att ha infört någon form av robotar i sin lagerverksamhet år 2026. Analysföretaget menar också att fler än två tredjedelar av alla leverantörer av supply chain-mjukvara för supply chain redan om tre år kommer att ha funktionalitet för avancerad analys och artificiell intelligens.

Integrera teknikerna

En stor del av all logistikteknik som utvecklas just nu är olika digitala lösningar som fungerar i samverkan med mängder av digitala applikationer i försörjningskedjan. Som en följd av detta är en stor utmaning i många företag att dels ha den interna kompetens som behövs för att välja rätt digitala lösningar på både kort och lång sikt, dels att integrera dessa i sina affärsprocesser och i linje med företagets övergripande digitaliseringsstrategi.

Fortsatt glödhet marknad

Marknadsutsikterna för supply chain- och logistikteknik är fortsatt mycket goda, så marknaden bedöms vara fortsatt glödhet under kommande år. Det finns mängder av ineffektiva logistikprocesser med stor förbättringspotential. Trycket på ökad effektivitet, snabbhet, motståndskraft och hållbarhet kommer att vara fortsatt högt framöver, vilket väntas driva på en fortsatta kraftfull innovation, både i startups och hos de mer väletablerade aktörerna som alla vill vara med och få sin beskärda del av den snabbväxande marknaden.

.....

Återställer förtroendet för din supply chain.

Movement by project44™ möjliggör för kunder, lager- och transportbolag att arbeta tillsammans för att bygga en bättre supply chain.



Multimodal visibilitet

Movement ger supply chain proffs möjlighet att spåra gods och förutse förseningar för alla försändelser, oavsett transportsätt eller geografi.



Visibilitet för beställningar

Movement kopplar ihop beställningar med försändelser så att användare kan hantera avvikelser, effektivisera driften och samarbeta mellan olika team.



Insikter

Movement gör det möjligt för användare att identifiera och lösa problem som påverkar deras leveranskedja med hjälp av data om deras nätverk och globala supply chain med hög tillförlitlighet i realtid.

Läs mer





Paul Kleiby, (första raden längst till höger) tillsammans med delar av logistknätverket Trusten Logistics i samband med ett studiebesök i Hamburg tidigare i år.

Logistiknestorn Paul Kleiby:

“En värdeskapande mötesplats för logistik och supply chain”

Paul Kleiby började i logistikbranschen redan under åttiotalet och har under flera decennier på nära håll upplevt den intensiva utvecklingen inom logistik och supply chain. Området har de senaste decennierna gått från att vara ganska smalt och lite nördigt, till att bli prioriterat och rentav hett. Sedan 1994 driver Kleiby den egna konsultverksamheten Network Logistics och sedan 2008 även det professionella logistknätverket Trusten Logistics.

– Allt började med att jag pluggade ekonomi och logistik i Lund, vilket passade mig perfekt. Via några lärarika anställningar där jag hade ansvar för logistikutvecklingen blev jag ganska snart konsult och startade konsultbolaget Locon, ett framgångsrikt bolag med många stora, välkända kunder, berättar Paul.

I början av nittiotalet såldes Locon till Sigma

och efter ett par år startade Paul sin nuvarande konsultverksamhet, Network Logistics, som bemannar olika projekt med kompetenser som finns i hans omfattande nätverk.

Aktiva och engagerade medlemmar

Logistknätverket Trusten Logistics som coachas av Paul har efter femton år ett fyrtiotal företags-

Allt började med att jag pluggade ekonomi och logistik i Lund, vilket passade mig perfekt.

medlemmar från industri, handel, detaljhandel/ e-handel samt transport och logistik. Syftet med Trusten är att vara en inspirerande och värdeskapande mötesplats för logistik och supply chain.

– Representanter från medlemsföretagen träffas och genomför varje år ett tiotal inspirationsmöten där de utbyter erfarenheter, lyssnar på presentationer, och gör företagsbesök hos varandra. Blandningen av branscher och personer med lite olika bakgrund skapar en bra dynamik, säger Paul, och nämner att nätverkets medlemmar är mycket aktiva och engagerade.

Till stor del ägnas Trustens möten åt att spana på trender som kan ge en fingervisning om hur morgondagens konkurrenskraftiga logistiklösningar kan komma att se ut. Just nu handlar därför Trustens verksamhet mycket om att följa den accelererande automatiseringen, digitaliseringen och hållbarhetsarbetet inom logistik och supply chain.

Start-ups inom logistikteknik

Den tjugonde april hölls ett av Trustens möten där även SCE var på plats. Mötet hölls hos forskningsinkubatorn Ideon Innovation i Lund och programmet bestod av presentationer av start-ups inom logistik och supply chain. På följande sidor lyfter vi fram företagen Capply, Emulate Energy, SiB Solutions och Sownder, som alla medverkade på Trustemötet.

Övriga medverkande bolag var Lifefinder, Green Emission, BeammWave och Ocado. Mer info om Network Trust Logistics finns på trust.network-logistics.com.

”Intelligent videoanalys hjälpte oss att hantera den massiva ökningen av aktivitet, och samtidigt öka leveranssäkerheten och minska transportkostnaderna.”

Intelligent videoanalys och AI möjliggör felfri logistik genom enastående visuell insikt i manuella och automatiserade logistikflöden.

Scanna QR-koden för fler fördelar. Gör det nu.





Marie Netz, en av grundarna till Sownder.

Matematisk modellering kan revolutionera vårdens logistik

AV MARIKA KARLÖF

Artificiell intelligens, maskininlärning och matematisk modellering löser problem och underlättar arbetsprocesser inom allt fler sektorer. Sjukvården är inget undantag, och här finns en enorm förbättringspotential inom det som kallas patientlogistik eller vårdlogistik.

2016 grundade makarna Marie och Mattias Netz tech-bolaget Sownder, med visionen att förenkla processer inom sjukvården med hjälp av matematisk modellering och AI. Paret Netz är sedan 2016 huvudägare och i högsta grad operativt aktiva i bolaget. Det var Marie, som med hennes forskning inom datavetenskap och matematisk modellering, utvecklade den tekniska lösning som Sownders plattform idag baseras på. Plattformen hjälper aktörer inom sjukvården att lösa flera potentiella problem och underlättar arbetat på många plan. Det görs med hjälp av AI, maskininlärning, simuleringsmetoder och matematisk optimering. Idag används mjukvaruplattformen av kunder inom tandvård, klinisk fysiologi och kanske snart även inom klinisk operationsverksamhet.

Intelligent plattform för en bransch med utmaningar

Den svenska sjukvården är hårt drabbad av personalbrist. Majoriteten av regionerna i landet har brist på sjuksköterskor, specialistsjuksköterskor, röntgensjuksköterskor och tandhygienister. Den svenska vårdbranschen har länge varit utsatt för personalbrist och det finns flera områden inom sjukvården som skulle kunna effektiviseras med hjälp av tekniska lösningar.

Analysera, Prediktera och Optimera

Mjukvaruplattformen består av tre delar: Analysera, Prediktera och Optimera. Analysdelen hjälper till att skapa överblick och kontroll över verksamheten genom en BI-tjänst som visualiserar data. Den andra

delen, prediktera, hittar samband och mönster som hjälper till att förutspå och ta fram information om framtiden. Det görs genom maskininlärning och simuleringmetoder som baseras på befintliga data. Den tredje delen handlar om att optimera och här används matematisk optimering för att hitta de mest effektiva lösningarna för att planera och schemalägga resurser och aktiviteter på ett smartare sätt.

”Stor förbättringspotential”

Som ett litet startup-bolag är det svårt att tränga sig in i offentlig sektor och upphandlas av regioner och kommuner. Sjukvården styrs regionalt och inte nationellt vilket gör att lösningen behöver säljas på regional, och ibland kommunal nivå. Att sjukvården ligger en bra bit efter när det kommer till digitaliserade processer är inget som underlättar, men mycket håller på att hända, menar Marie Netz. Efter pandemin ser Sownder att även sjukvården börjar förstå behovet av teknisk support, och efterfrågan på innovativa lösningar har ökat enormt.

– Sjukvården kommer behöva ta hjälp av tekniska lösningar för att utveckla och optimera vården. Även om sjukvården är konservativ så behöver den oundvikligen digitaliseras, och nu ser vi att vårdaktörerna börjar förstå det. Det finns stor

potential att förbättra sjukvården och lösa kritiska samhällsproblem med hjälp av smart teknik och automatiserade processer. Vår plattform är en del av lösningen, säger hon.

Satsar internationellt

Idag har Sownder kunder som Region Blekinge och Folk tandvården, där CGI är underleverantör, och just nu pågår en simulering med Västra Götaland och Specialisttandvården på Sahlgrenska sjukhuset. Den tekniska plattformen ska snart även presenteras på en konferens i Portugal och målet är att sälja lösningen brett såväl i som utanför Sverige.

– Just nu befinner vi oss i ett viktigt tidsfönster där stora spelare som Microsoft, IBM och CGI är på väg att förstå behovet av vår lösning. Vi kan tekniken och vi kan tillämpningen, nu gäller det att få in vår produkt på fler marknader och inom fler regioner. Även sjukvården kommer behöva digitaliseras och det finns ingen anledning att vänta, avslutar Marie.

.....

AI IMPROVES YOUR UNDERSTANDING OF CUSTOMERS' DEMAND

PIPECHAIN APPLICATIONS AI SUPPORTS YOU IN BETTER DECISION MAKING

Want to know more about how we can help you and your company?
Our specialty is to identify and release all that unused, unseen,
unbelievable supply chain power of yours.

Curious? Visit pipechain.com

Pipe Chain
RELEASING SUPPLY CHAIN POWER



Sonny Strömberg, COO, Emulate.

Kostnadseffektiv och klimatsmart el med virtuella batterier

AV MARIKA KARLÖF

När skenande elpriser har gjort elkonsumenterna mer medvetna förlorar elbolagen hundratals kunder varje vecka. Elpriserna är en stor global utmaning och nya alternativ till de traditionella lösningarna behövs. Hur kan elräkningarna hållas nere och finns det en lösning som alla parter tjänar på? Ja, företaget Emulate menar att man hittat den.

Emulate grundades 2020 med målet att accelerera den globala transformationen mot renare el. Elbehovet ökar samtidigt som förnyelsebar elproduktion från sol och vindkraft är volatil och oförutsägbart eftersom det inte går att styra över väder och vind – så energilagring/batterier behövs för att parera variationerna över tid. Men livscykeln för batterier är en miljömässig utmaning. Virtuella batterier är ett bra alternativ, eftersom de är både kostnadseffektiva och ger mindre klimatmässiga fotavtryck. Om man dessutom kan ladda de virtuella batterierna under dygnets

billigaste timmar – då är det både klimatmässigt hållbart och en kostnadsbesparing för slutkonsumenten, samtidigt som det ger bättre marginaler för elbolagen.

– Vi har utvecklat en mjukvara som vi erbjuder till elhandelsbolag. De kan i sin tur erbjuda denna till sina kunder. Det kan vara privata villaägare, men också ägare av kommersiella fastigheter och andra större aktörer som logistikbolag. Vad vi gör är att vi flyttar ellasterna till tider när elpriserna är som lägsta, på så vis skapar vi stora kostnadsbesparingar och avlastar elsystemet. Eftersom att besparingen

sker i relation till hur mycket el som används kan en lagerlokal med solceller eller laddbara lastbilar spara stora summor genom vår lösning, berättar Sonny Strömberg, COO på Emulate.

Ladda när det är som billigast

Det är på elbörsen Nordpool som elpriserna sätts och det är dessa priser som styr när laddning ska ske. Men laddningen sker aldrig på bekostnad av konsumentens behov och komfort, betonar Sonny.

– I appen ställer användaren in till exempel när elbilen ska vara färdigladdad och vilken lägstanivå den alltid ska vara laddad till. Därefter optimerar systemet laddningen utifrån de parametrarna, och utifrån när elpriset är som lägst. På så sätt kan bilen laddas till minsta möjliga kostnad, utan att tumma på komfort.

Stort intresse från elbolag och investerare

Emulate ser ett ökande intresse för tjänsterna på marknaden. Både från elbolagens håll och från bolag som är intresserade av att investera i lösningen.

– Hittills har alla som vi har pratat med varit väldigt positivt inställda till våra tjänster. Det händer inte att vi hamnar i ett första möte utan att det finns ett visat intresse och en förståelse för nyttan med vår tjänst. Vi erbjuder någonting som

på alla sätt är bra – och dessutom skalbart – och det får vi gensvar på, berättar Sonny.

“Det är nu det börjar på riktigt”

Efter bra respons på den svenska marknaden breddar och accelererar Emulate kommersialiseringen av tjänsten och planerar att lansera den på flera marknader inom kort. Man har just gått in på den danska marknaden och bolaget är i dialog med ett flertal elbolag i Danmark. I USA har affären tagit fart och några elbolag är på gång att rulla ut Emulates tjänst.

– Vi planerar att gå in i alla marknader där vi ser att behovet av vår tjänst finns. Just nu ser vi att det finns i alla de nordiska länderna, i Nederländerna, Tyskland, Österrike, Belgien och USA. I takt med att vi tar oss an fler marknader utvecklas produkten också snabbt och blir bättre och smartare. Vi befinner oss i en väldigt spännande fas och ser optimistiskt på framtiden. Idag är vi 23 medarbetare men om ett år är vi nog rätt många fler om allt fortsätter som det gör. Det är nu det börjar på riktigt, avslutar Sonny.

Digital S&OP – agile supply chain planning in times of rapid change

Visit us at optimitysoftware.com and learn more about how we assist companies like Löfbergs, Orkla, Trelleborg, Unilever and others to get increased control, accuracy and profitability with intelligent software.

Focus Industries:



Food and beverages



Manufacturing



Distribution



Skalbar plattform för hållbara supply chains

AV MARIKA KARLÖF

Med en lång bakgrund inom logistikbranschen har frågan kring hur leveransflöden kan effektiviseras länge varit något som snurrat i Henrik Larssons huvud. Hur skulle ett tekniskt system kunna underlätta och optimera flöden för alla i parter i leveranskedjan? Och hur skulle man kunna motverka att lastbilar körs tomma eller halvfulla?

Idén var tydlig. Genom att samla alla flöden och aktörer i en och samma tekniska plattform skulle leveranser kunna ske snabbare, mer hållbart och mer kostnadseffektivt. Tillsammans med medgrundarna Jonas Nicklas, CTO, och Joel Fredman Klockar, CEO, fick Henrik och Capply ett startkapital från venture capital-fonden Antler. I februari 2022 var allt på plats och produkten var redo att komma ut på marknaden. Idag är det 15 fraktköpande bolag som använder plattformen och en rad affärsänglar gick in med kapital under senaste investeringsrundan. Målet är att omsätta 80 miljoner kronor under 2023.

– Vårt team består av tio engagerade medarbetare som dagligen förbättrar tekniken och förfinar funktionerna i systemet. Vår vision är att företag i Europa, mer eller mindre i realtid, ska kunna hitta de mest lämpliga åkerierna, hantera allt i sin frakt och skapa kostnadseffektiva processer och slippa dyra, kostnadskrävande upphandlingar. Med vår lösning ökar vi konkurrenskraften för alla involverade, säger Henrik, som är COO i bolaget.

Samlade leveransflöden sparar tid och pengar

I Capplys system kan leveranser bokas och därefter hanteras hela vägen från lastning och upphämtning till slutleverans. I systemet fyller kunden själv i information om lasten samt upphämtning- och avlämningsplats. Informationen skickas därefter till ett nätverk av relevanta åkerier som återkommer med ett prisförslag, ofta inom ett par minuter. När leveransen har bokats kan den följas i Capplys system, från upphämtning till leverans.

– Plattformen tar bort barriärer i leveransflödet. Vi ser Europa som en marknad, där valutor, språk, tull och andra hinder har tagits bort, så att allt kan skötas direkt i vårt system, oavsett geografisk plats och behov. Lösningen bygger på att vi väldigt snabbt kan komma i kontakt med åkerier och hitta den bil som är bäst lämpad för den aktuella leveransen och lasten. Lönsamheten optimeras

på så vis både för leverantör, mottagare och för åkerierna, förklarar Henrik.

Åkeriernas partner

På agendan för Capply står det “full fart framåt”. Nu ska produkten ut på marknaden i större och bredare skala, i Sverige såväl som i resten av Europa. Capplys förhoppning är att vara en trygg mellanhand mellan åkeri och kund, där man vill ses som åkeriets partner snarare än konkurrent, och som kundens självklara val för att hitta det mest effektiva leveransalternativet.

– Vi vet redan att befintliga kunder är väldigt nöjda och att en leverans ofta leder till många fler. Vi ser också hur de som använder vår plattform tipsar vidare om den. Nu vill vi accelerera och få in fler kunder, samtidigt som vi vill växa tillsammans med åkerierna, som deras partner. När många företag flyttar hem produktion till Europa behövs vår plattform för att få logistiken att fungera bättre, avslutar Henrik.



Henrik Larsson, COO i Capply.

Nu pågår övergången till det nya importsystemet



ÄNDRINGAR AV TULLHANTERING I ALLA EUROPEISKA LÄNDER UNDER 2023

Just nu pågår ett förändringsarbete för hur företag i hela Europa lämnar tulldeklarationer till tullmyndigheter. Det är därför viktigt att förbereda sig inför förändringarna inom ramen för UCC (Union Customs Code) som sker i flera steg i Sverige.

Vi är redo med välbeprövad funktionalitet för hantering av export, import, hantering av tullager och skapande av nödvändiga tulldeklarationer i ett enda system.

Ta kontakt med våra lokala tullexperter för att diskutera hur förändringarna påverkar ditt företag.

SGDS Gruppen flyttar centrallagret med hjälp av smarta kameror

2020 fattade VVS-grossisten Dahl beslut om att uppföra ett nytt 72 000 kvadratmeter stort centrallager i Bålsta, norr om Stockholm, vägg i vägg med Dagabs enorma anläggning. Tre år senare står bolaget inför en omfattande flytt från sitt gamla lager i Kallhäll till det nya moderna, högautomatiserade centrallagret. Det nya lagret kommer att användas av Dahl och övriga bolag i SGDS Gruppen: Bevego, Kakelspecialisten, Konradssons Kakel och Optimera. Till hjälp vid flytten används ett system av smarta kameror som håller koll på logistiken.

Det nya moderna och avancerade lagret automatiseras av SSI Schäfer. Lösningen består bland annat av ett automatiserat höglager, ett skyttelsystem för lagring och plock, gods-till-man-stationer för manuellt plock samt pallerteringsrobotar som hanterar det sista momentet före utleverans.

– Nu pågår en flytt som kommer att ske i etapper. Vi vill inte riskera vår leveransförmåga och kommer därför att köra det gamla och nya lagret parallellt under en ganska lång period för att inte riskera något, säger Jens Modin som är SGDS Gruppens processägare för transportlogistik, en process som startar vid lagrets utlastningsområde.

Intelligent videoanalys

Vid både själva flytten och uppstarten av det nya lagret kommer SGDS Gruppen ta hjälp av SiB Solutions lösning för intelligent videoanalys. Den lösningen används redan i Kallhäll och kommer även installeras i det nya lagret.

– Under 2022 gjorde vi en pilottest av systemet för intelligent videoanalys, en lösning som ökar visibiliteten och spårbarheten i våra logistikprocesser. Eftersom vi redan jobbade med manuell godsspårning, via vanliga övervakningskameror, så var det inte ett stort steg för oss att ta. Med facit i hand har vi nu fått ett smart kamerasytem som hjälper oss att enkelt få koll på händelserna i lagret på mycket bra sätt, säger Jens.

– Inom support så har vi använt de gamla övervakningskamerorna sedan länge, så vi har en vana vid detta. Idag jobbar vi nästan på samma sätt, även om sökbarheten i systemet och bildupplösningen är mycket bättre nu, säger Leif Larsson, som är ansvarig för lagersupport och reklamationer på SGDS Gruppen.

Minimerar och förebygger logistikfel

Syftet med videolösningen är att säkerställa vad som sker och skett i SGDS Gruppens varuflöde och för att minimera och förebygga fel i ett flöde som består av uppemot 15 000 kolli per dag.

– I all logistikhantering sker det olika typer av fel, exempelvis felplock eller felaktig etikettering, vilket kan göra att fel kolli skickas till fel mottagare, ofta utan att det uppmärksammas. Med kameralösningen så kan vi se vad som gått fel och lättare lokalisera gods som försvunnit, förklarar Leif och nämner att ett vanligt fel är att försändelser förses med fel etikett. Med videolösningen kan den typen av fel fångas upp och i bästa fall hanteras innan försändelsen går i väg.

Som kund abonnerar SGDS Gruppen på videolösningen som en tjänst, och Jens och Leif tycker inte att det har varit svårt att motivera kostnaden för tjänsten.

– Vi räknade på skadade kolli och saknade kolli, vilka är de vanligaste orsakerna till reklamationer.



Jens Modin, processägare för transportlogistik och Leif Larsson, ansvarig för lagersupport och reklamationer på SGDS Gruppen. Foto: SGDS gruppen.

Även om kvaliteten generellt sett är hög ser vi att vi kan bli ännu bättre med den här lösningen, säger Leif och fortsätter:

– En hel del skador uppstår när transportbolagens personal lastar godset och här är det filmade materialet av stort värde i de diskussioner som vi har med transportörerna.

Videostödd flytt

Den stora, komplicerade flytten och uppstarten av det nya centrallagret i Bålsta kommer även att dra nytta av investeringen i de smarta kamerorna berättar Jens.

– Vår lagerflytt pågår under lång tid och det är stora mängder gods som flyttas parallellt med den dagliga driften och leveranserna till våra kunder. Genom att vi nu registrerar allt gods som flyttas, som vilken annan order som helst, får vi sökbara videoklipp på allt som går ut från Kallhäll och samtidigt videomaterial på gods som kommer in i Bålsta.

Större och mer avancerat

I den nya moderna anläggningen kommer dessutom systemet att bli betydligt mer omfattande och avancerat.

– På lagret i Kallhäll används en lösning med 25 kameror, men i det nya lagret kommer systemet bli betydligt större och integreras med andra system i syfte att fånga upp de händelser som registreras. Det ger oss en helhetsbild av hur olika kollin rör sig, säger Jens och berättar att de avancerade automationslösningarna i det nya lagret också kommer ha nytta av videolösningen.

– Med systemet kan vi visuellt se vad som sker vid olika kritiska punkter i automationen och även visa vår automationspartner vad som sker när något går fel. Detsamma gäller vid våra godstill-man-stationer där vi planerar för att använda kamerorna för att filma plockpersonalens händer för att på så sätt se vad som faktiskt har plockats i varje enskild låda.

.....
SGDS Gruppen (Saint Gobain Distribution Sverige) omfattar bolagen Bevego, Dahl, Optimera, Kakelspecialisten och Konradssons Kakel. SGDS Gruppen har 3 000 anställda, omsätter drygt 19 miljarder kronor och ägs av den franska industrikoncernen Saint-Gobain som är noterad på Parisbörsen.



Johan Kristofferson, vd och försäljningschef Swisslog Norden:

"Vi är på en enormt häftig tillväxtresa"

AV STEFAN KARLÖF

Marknaden för lagerautomation fortsätter att växa starkt och Swisslog är ett av de mest snabbväxande automationsföretagen. Bolagets globala orderstock nådde en rekordnivå 2022, samtidigt som omsättningen ökade från 737 till 827 miljoner dollar. Och trots den globala avmattningen i ekonomin, hög inflation och stigande räntor så fortsätter tillväxten i minst samma takt även under 2023.

– Vi ser att företagen har blivit lite mer försiktiga och att beslutprocesserna tar längre tid, men marknaden fortsätter att växa starkt och vi får fler förfrågningar än vi klarar av att hantera. Enbart de senaste månaderna har antalet förfrågningar formligen exploderat, säger Johan Kristofferson, som är vd och försäljningschef på Swisslog

Norden sedan ungefär ett år.

På en marknad där efterfrågan på logistikautomation överstiger leveransförmågan handlar hans uppdrag till stor del om att skapa struktur, systematik och se till att verksamheten har de resurser och kompetenser som behövs. En stor utmaning just nu är därför att hitta fler medarbetare



till en rad olika roller. Allt från kundansvariga, säljare och marknadsförare till lösningsdesigners, mjukvaruspecialister och tekniker.

– Efter covid-19 var det oklart om den starka efterfrågan var en tillfällig företeelse som uppstått som en konsekvens av pandemin. Nu ser vi att hela marknaden har tagit ett permanent tillväxtkliv, vilket innebär att vi även fortsättningsvis behöver anpassa verksamheten till den snabba tillväxten, säger Johan och berättar att antalet medarbetare i Norden behöver öka från cirka 240 till 290 enbart under detta år, vilket betyder att tillväxttakten ligger i nivå med 2022.

Höga ambitioner

Ambitionerna för Swisslog Norden är högt ställda. Målet är att omsättningen i den nordiska verksamheten ska öka från dagens cirka 1,3 miljarder kronor till 2 miljarder om fem år.

– Det finns alla förutsättningar för oss att växa mer än branschen i övrigt. Med vårt grymma team här i Norden och våra starka produkter och tjänster så är det definitivt vår målsättning. Nyckeln och den stora utmaningen är att hitta de medarbetare som kommer att behövas i hela organisationen, konstaterar han.

Mycket mer än AutoStore

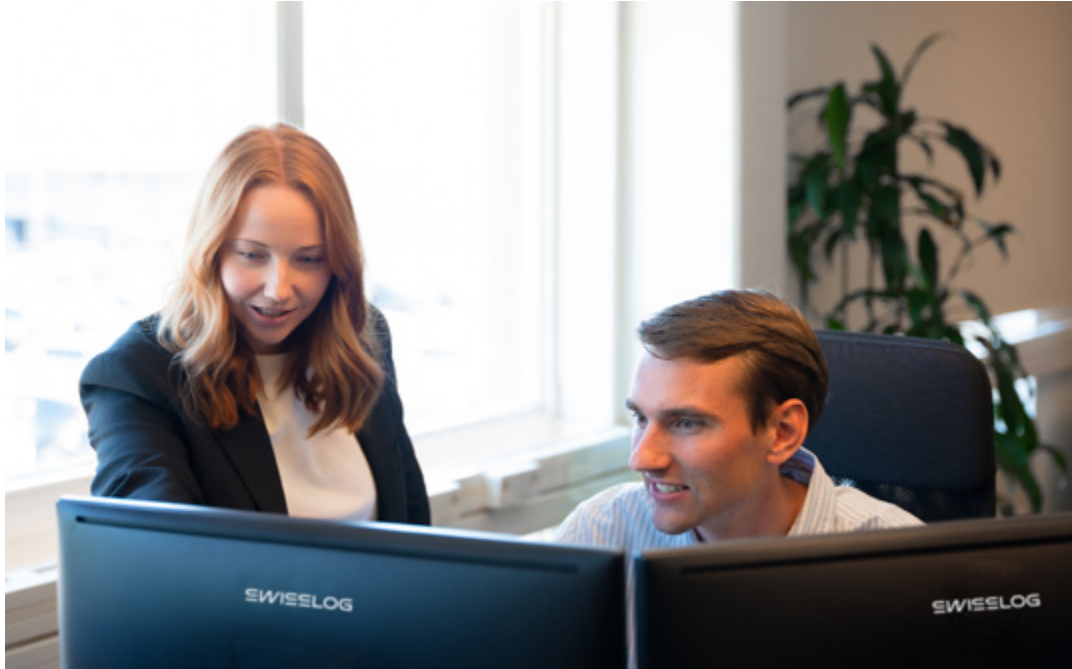
En av orsakerna bakom Swisslogs goda tillväxt är efterfrågan på den robotiserade lager- och plocklösningen AutoStore, som Swisslog säljer globalt med stor framgång. Men Johan betonar att tillväxten drivs av en generell efterfrågan på många av Swisslogs lösningar.

– Vår styrka är bredden av lösningar som vi har i vår produktportfölj, inklusive våra tjänster och mjukvaror, som totalt sett bidrar till vår positiva utveckling. Sen är det förstås glädjande att efterfrågan på AutoStore är särskilt stark här i Norden och att vi har installerat över 370 AutoStore-lösningar världen över.

Skapa mer kundvärde

För att ännu mer proaktivt och långsiktigt skapa ett ökat värde för kunderna jobbar Swisslog med att stärka upp och utveckla sitt sätt att arbeta långsiktigt och aktivt med sina kunder.

– Här ser vi en stor potential för ett äkta win-win. Om vi blir duktigare på att jobba i nära, långsiktiga relationer med våra kunder där vi bättre förstår deras utmaningar och behov så kan vi bidra till att utveckla deras lösningar på ett mer effektivt och värdeskapande sätt. Det är till nytta för kunden



men även för oss, förklarar Johan och berättar att Swisslog Nordens fyrtiotal medarbetare inom Systems Operation även bidrar till att skapa ett ökat kundvärde genom att ta ansvar för både löpande drift, underhåll och ständiga förbättringar av kundernas automationslösningar.

– En av den här branschens verkligt stora utmaningar är att bibehålla de nära kundrelationerna över tid, att inte glömma bort kunden när de väl har köpt och implementerat en lösning. Här kan vi skapa mycket mer värde genom att erbjuda nya typer av tjänster, framför allt digitala lösningar som vässar deras logistik. Mer kontinuerliga, långsiktiga relationer ger oss dessutom en bättre kunskap och förståelse för hur kunderna upplever att deras lösningar fungerar och vad vi behöver förbättra, säger Johan. Mot den här bakgrunden drar Swisslog Norden i gång ett kundforum under hösten 2023, där företagets kunder kan mötas och dela sina kunskaper och erfarenheter med varandra och med Swisslog.

”Fantastisk företagskultur”

När Johan tillträdde sin befattning 2022 kom han närmast från rollen som Regional Sales Director, Digital Solutions Europe på Boeing. Han lämnade med andra ord en bransch för en helt ny. Och efter ett drygt år i automationsbranschen är han mest imponerad över Swisslogs starka och positiva företagskultur.

– Jag trivs enormt bra i Swisslog och tillsammans med hela teamet. Aldrig tidigare har jag jobbat på ett företag där man fokuserar så mycket på sin personal, och det gäller inte bara här i Norden utan i hela koncernen. Det är något som jag är

väldigt imponerad av, säger Johan och framhåller att människorna och företagskulturen är ett fokuserat utvecklingsområde i Swisslog, där HR och det som rör medarbetarna och kulturen har allra högsta prioritet.

En femtedel av Swisslog finns i Norden

Globalt har Swisslog drygt 2 400 anställda, varav närmare 20 procent av medarbetarna finns här i Norden, om även produktbolaget Swisslog Technology Center Sweden inkluderas. En uttalad ambition i Swisslog är att koncernen ska präglas av mångfald, jämställdhet och bra utvecklingsmöjligheter.

– För ett kunskaps- och teknikbolag är det förstas helt avgörande att rekrytera och behålla talangfulla, duktiga och engagerade kollegor. Här tycker jag Swisslog är ett föredöme vad gäller att skapa engagemang, laganda och sätta människorna i centrum. Ett kvitto på att vi lyckas bra är att personalomsättningen är låg och att många tidigare medarbetare vill komma tillbaka till oss, säger Johan och betonar att Swisslog sedan 2014 är ett affärsområde i robotillverkaren KUKA Group, vilket ger medarbetarna i företaget stora möjligheter att arbeta och utvecklas globalt i olika länder och tillsammans med kollegor med olika bakgrund och härkomst.

.....

Om Johan Kristofferson

Utbildning: Studerat till civilingenjör i teknisk fysik, Chalmers Tekniska Högskola

Karriär: 19 år i olika roller på Boeing

Familj: Gift och har två barn

Intressen: Skidåkning, golf, dykning och alla typer av bollsport



LANGEBÆK



BALANCED LOGISTICS

You have high demands on your supply chain while working to:

- Optimizing Costs
- Enabling Growth
- Creating Service
- Operating Sustainably
- Staying Flexible.

We understand that, and one factor will always influence others.
Only by being aware of the implications can you take the right decisions.

We call it Balanced Logistics.

Based on Scandinavia's most experienced supply chain and logistics team, we can assist you understanding this balance and making your supply chain efficient and optimal.

langebaek.com



Daniel Ljungberg, vd på 4PLCS Nordic.

“För oss är logistikteknik ett självklart konkurrensmedel”

I början på året köpte 4PL-bolaget 4PL Central Station Nordic (4PLCS) upp branschkollegan Imperial Logistics. Till ny vd för det sammanslagna bolaget utsågs Daniel Ljungberg, som har ett mångårigt förflutet i både logistik- och IT-branschen. SCE träffade Daniel för ett samtal om den intensiva utvecklingen inom området logtech.

– Logtech är nyckeln till att effektivisera administration och kommunikation i supply chain och därmed skapa en grund för att optimera flöden. Teknik har alltid varit drivande för logistikutveckling, men det som skett är att digitaliseringen ger nya förutsättningar, säger Daniel.

I sin nuvarande roll är Daniels främsta fokus på hur tekniken kan effektivisera och förbättra

servicegraden i de transportflöden som 4PLCS hanterar på uppdrag av sina kunder.

– Informationen och kommunikationen kring transporten är avgörande för att komma åt problematiken med både ineffektivitet och bristande kundupplevelser. Med bra mjukvaror kan merarbete till följd av avvikelser och störningar undvikas, samtidigt som kundupplevelsen förbättras, säger

– I längden handlar det om att kunna skapa flexibilitet i en plattform och inte vara beroende av andra aktörers utvecklingsagendor.

han, och betonar att det inte längre räcker för varuägare att få tillgång till transportföretagens TA- och TMS-lösningar.

Transportörsneutrala lösningar

– Man vill inte vara beroende av transportörs lösningar, utan själva ta ansvar för interaktionerna med sina kunder, vilket Amazon är ett exempel på. I vår koncern satsar vi mycket på stödjande logistikteknik. Vi har lösningar för S&OP, emissionsberäkning för transporter och för import, och 2018 förvärvade vi TMS-mjukvaran Optilo, berättar Daniel. Det förvärvet gjordes för att få möjlighet att ännu bättre fungera som kontrolltorn och tjänsteleverantör för bolagets kunder, men också för att erbjuda mjukvaran separat.

– I längden handlar det om att kunna skapa flexibilitet i en plattform och inte vara beroende av andra aktörers utvecklingsagendor, säger Daniel och framhåller att Optilo är ett så kallat ”shippers TMS”, det vill säga inriktat på optimering och automatisering av processer.

Teknik och kompetens

Som ett 4PL-bolag ingår det i uppdraget att både driva, effektivisera och utveckla kundföretagens försörjningskedjor. Att använda olika typer av logistikteknik är därför ett viktigt och självklart konkurrensmedel, menar Daniel.

– För oss handlar det om att leverera teknik, process och kompetens. Tekniken i kombination med en hög kompetens kring både teknik och logistik behövs för att skapa effektiva processer för bland annat konsolidering, lastplanering, packinstruktion, val av transportör, fakturaavstämning. Ofta bortser man från hur oerhört avgörande dessa kompetenser är i samband med logistikoutsourcing.

LOGISTIK TRANSPORT

24-25 OKTOBER | SVENSKA MÄSSAN

**Nordens ledande konferens
och mässa kring framtidens
logistik- och transportlösningar**

KONFERENSEN

**Se konferensprogram
och säkra din plats på
logistik.to**

MÄSSAN

**KOSTNADSFRI
ENTRÉBILJETT**

**Registrera dig
kostnadsfritt på logistik.to**



VILL NI DELTA SOM UTSTÄLLARE? Ta chansen att visa era produkter & lösningar för nyckelpersoner i branschen. 83% av besökarna är beslutsfattare. Boka monter på logistik.to



logistik.to

SVENSKA MÄSSAN
THE SWEDISH EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

Fredrik Andén, Supply & Customs Manager på Ellos Group:

“Ökad komplexitet kräver mer digitalisering och automatisering”

I början av maj hölls Descartes årliga kunddagar i Säröhus, söder om Göteborg. Tillsammans med ett stort antal inbjudna som arbetar med tull- och logistikfrågor diskuterades allt från geopolitik och världshandel till det nya europeiska tullsystemet UCC och behov av digitalt systemstöd för tull. Ett av inslagen under dagarna var en intervju som SCEs Stefan Karlöf gjorde med Fredrik Andén, Ellos Group.

– Vår huvudmarknad är Norden och distributionen av våra 5 miljoner årliga försändelser sker i huvudsak från något av våra två distributions- och tullager i Viared utanför Borås. Vi har även en viss export till övriga Europa, säger Fredrik Andén som är Supply & Customs Manager på Ellos Group.

Ellos Group har gradvis vuxit under åren och är ett av Nordens största e-handelsbolag med en omsättning på cirka 3,6 miljarder kronor. I koncernen ingår mode- och heminredningsvarumärket Ellos, Jotex och Homeroom som säljer heminredning samt betallösningen Elpy.

Logistik en kärnfunktion

Logistik är en prioriterad kärnfunktion och ett område som Ellos Group har valt att utveckla i egen regi. Verksamheten har ett omfattande varuflöde – både import och export – av ett sortiment som består av cirka 200 000 olika artiklar. De senaste åren har Jotex hemsortiment lanserats på flera nya marknader i Europa, vilket ytterligare ökat behovet av en effektiv och snabbfotad logistik. Koncernens omfattande import- och exportflöden hanteras med hjälp av Descartes tullsystem GCT, Global Customs and Transport.

– En ständigt ökande komplexitet kräver mer digitalisering och automatisering i all vår logistikhantering. Sedan många år har vi samarbetat med Descartes för att utveckla automatiserade lösningar i våra tullprocesser, berättar Fredrik och understryker att samarbetet både driver effektivitet och förenkling i Ellos verksamhet.

SaaS-lösning i molnet

Under hösten 2022 har Ellos gått från att själva hosta tullsystemet lokalt hos den egna IT-avdelningen till att använda Descartes SaaS-lösning i molnet.

– Förra året gick vi över till molnlösningen, för att öka skalbarheten och möjligheten att hantera större volymer. Hittills har SaaS-lösningen haft en bättre stabilitet, snabbare processtider, och vi får en bättre support nu jämfört med tidigare, eftersom vi var väldigt personberoende, säger Fredrik. Han understryker dock att även om övergången till SaaS-lösningen har gått bra, så blev det ett ganska omfattande projekt med byte av databas och en rigorös testning. Men han betonar att det har varit värt besväret att gå över till molnlösningen.

– Nu får vi automatiskt uppdateringar av systemet och är riggade för fortsatt ökade varuflöden.



Fredrik Andén, Supply & Customs Manager på Ellos Group. Foto: Eva Quirbach

En utmaning framöver blir däremot att skapa en trygghet i vårt samarbete med Descartes, där vi kan lita på att nya, mer frekvent uppdaterade systemversioner verkligen fungerar och inte stoppar upp våra processer.

Nytt europeiskt tullsystem – Union Customs Code

Huvudfokus just nu för Fredrik och hans team är att hantera de olika förändringar som sker inom tullområdet. Sedan något år pågår en stegvis övergång till ett nytt europeiskt tullsystem – Union Customs Code, UCC – som påverkar hur alla europeiska företag ska lämna sina tulldeklarationer framöver.

– UCC har varit huvudfokus för tullavdelningen sedan övergången till SaaS förra hösten. Där har vi stor nytta av den uppdaterade funktionalitet som finns i GCT, konstaterar Fredrik och berättar att teamet även lägger stor kraft på att digitalisera sin skeppningsprocess.

– Vår ambition är att generellt vidareutveckla oss digitalt och ta bort alla fysiska skeppningsdokument. Här finns en stor utvecklingspotential och målet är att vi ska få till en helt digitaliserad process inom snar framtid.

Ett av Ellos värdeord är entreprenörskap och Fredrik framhåller att företagskulturen uppmuntrar egna initiativ till utveckling, utmana och ständigt förbättra.

– Inom operations jobbar vi ständigt med att effektivisera och automatisera där det är möjligt. Det gäller även för tullteamet men det är en stor utmaning att vara innovativa inom tull. Det finns inget utrymme för oss att ”testa” eller göra fel. Tullregler måste följas och flöden får inte stoppas upp.

VÄRLDENS FRÄMSTA SUPPLY CHAINS 2023

1. Schneider Electric
2. Cisco Systems
3. Colgate-Palmolive
4. Johnson & Johnson
5. PepsiCo
6. Pfizer
7. Microsoft
8. Lenovo
9. Walmart
10. L'Oréal
11. The Coca-Cola Company
12. Diageo
13. Inditex
14. Tesla
15. Siemens
16. Intel
17. Nestlé
18. AstraZeneca
19. Dell Technologies
20. McDonald's
21. HP Inc.
22. AB InBev
23. Alibaba
24. GlaxoSmithKline
25. Dow

De främsta globala försörjningskedjorna presenteras årligen i rankingen Gartner Supply Chain Top 25.

Årets lista består till stor del av välkända storheter som Amazon, Apple, P&G och McDonalds, som ligger i den egna kategorin "Supply Chain Masters", som en följd av goda prestationer under minst sju av de senaste tio åren.

Därefter följer listan med årets 25 företag, där det är intressant att notera att franska Schneider Electric – som producerar teknik och lösningar för distribution av elektricitet – för första gången kniper förstaplatsen.

Gartner berömmar särskilt Schneider Electric för bolagets gränsöverskridande förbättringsarbete som bedrivs under akronymen STRIVE (Sustainable, Trusted, Resilient, Intelligent, Velocity & Efficiency). Under det programmet har bland annat projektet "The Zero Carbon Project" genomförts. I projektet har Schneider hjälpt sina leverantörer att minska sina CO²-utsläpp genom att stötta dem med bland annat utbildning, implementeringsstöd och andra resurser, vilket resulterat i en tioprocentig utsläppsminskning.

Varken IKEA eller H&M finns längre med på listan. Det gör däremot svensk-brittiska AstraZeneca, som återfinns på 18e plats.



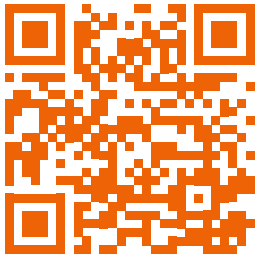
**LOGISTICS &
AUTOMATION**

The future of intralogistics technology

4-5 OKTOBER

2023

KISTAMÄSSAN
STOCKHOLM



Läs mer, scanna QR kod

UPPTÄCK DEN SENASTA
TEKNIKEN INOM **INTRALOGISTIK** OCH
LOGISTIKTJÄNSTER I FRAMKAN



3PL &
TRANSPORT



TECH



WAREHOUSE &
REAL ESTATES



AUTOMATION

BOKA MONTER

www.logisticssthlm.se

Co-located with:



Zilenzio erövrar världen med "logistik på tapp"

En utbredd och växande utmaning är att hantera ljudmässiga störningar i kontor, skolsalar och andra offentliga lokaler. Svenska Zilenzio, som utvecklar ljudabsorberande akustiklösningar, har tagit sig an den utmaningen med stor framgång. Sedan några år pågår en målmedveten expansion utanför Sveriges gränser. Och logistiken köps på tapp.

– För ungefär fyra år sedan bestämde vi oss för att ta nästa steg i företagets utveckling, bygga en ny organisation, utveckla processer och expandera internationellt. Sedan dess har vi utvecklats snabbt och i princip fördubblat vår omsättning, säger Hans Bergström, som är vd på Zilenzio sedan 2019.

Och marknaden för Zilenzios lösningar växer stadigt. Både som ett resultat av ett ökat fokus på arbetsmiljö och trivsel och en önskan om att ha öppna planlösningar och yteffektiva lokaler. Hans framhåller att Zilenzios lösningar präglas av hög kvalitet och prestanda, bra design och en hög kompetens kring akustik och ljud.

– Vi säljer lösningar, där produkten är en del av lösningen. Det betyder att vi utifrån en hög kompetens, noggranna beräkningar och högkvalitativa material tar fram lösningar för våra kunder. Det finns många produkter på marknaden som helt enkelt inte fungerar. Våra grejer är lite dyrare, men de funkar, säger Hans och berättar att

Zilenzios experter ofta får rätta till eller ersätta andra lösningar som inte fungerar.

Globala leveranser

Under årens lopp har Zilenzio fått allt fler förfrågningar från världens alla hörn, vilket så småningom ledde fram till beslutet att börja bygga en mer global verksamhet.

– Vi har prioriterat USA, Tyskland och övriga Centraleuropa och på sikt ser vi även stora möjligheter på vissa marknader i Asien. I takt med att vår internationella försäljning har accelererat så har logistik och leverans minst sagt blivit en stor utmaning för oss, säger Hans med ett leende.

Till en början hanterade Zilenzios egen personal de globala flödena, men i takt med ökade exportvolymer till fler marknader ökade insikten om att det behövdes en extern, professionell logistikpartner.

– Ganska snabbt insåg vi att logistik är ett område som vi inte behärskar. Vi försökte sköta exporten



Hans Bergström, vd på Zilenzio, sittandes framför den egna produkten Arc och Chicagos skyline.

själva, men det krävdes mycket administration, tog mycket tid, blev dyrt och fel.

Flexibel extern logistikfunktion

Mot den bakgrunden var det ett lätt beslut att anlita logistikexperten Sonat, och deras logistiktjänst som skämtsamt kallas för ”logistik på tapp”. Det uttrycket sätter fingret på att det handlar om logistiktjänster som ger kunden en flexibel, extern logistikfunktion.

– Nu har vi samarbetat i närmare tre år och det funkar väldigt bra. Vi har fått en professionell och kunnig partner som gör livet betydligt enklare för oss, säger Hans och nämner att Sonat utför en mängd olika uppgifter, bland annat val av transportslag, transportör och incoterms, tulladministration, logistikrådgivning och även kundsupport kring leveranserna på vissa marknader.

Samarbete med de bästa

Att samarbeta med externa, professionella partners är en självklarhet för Zilenzio. Redan från start

utvecklades den första produkten med externa specialister inom design och akustik, och så har det fortsatt.

– Egentligen kan man se oss som ett sälj- och marknadsbolag, som samarbetar med de bästa inom olika områden. Det gäller för utveckling, design och hållbarhet och det gäller även för produktion, distribution och logistik, förklarar Hans.

Om Zilenzio

Affärsidé: Vi skapar tystnad för öron och öron

Startår: 2004

Grundare: Marie Lindqvist-Pahlstad och

Jenny Hellden

VD: Hans Bergström

Antal anställda: 24

Omsättning: 106 Mkr (2022)

Resultat: 11 Mkr (2022)



Returspecialisten EasyCom tar nästa steg med 20 nya miljoner i kassan:

”Returer är inget svart eller vitt”

AV STEFAN KARLÖF

2016 startades företaget Easycom i e-handelsstaden Borås. Idén då som nu var att med sin mjukvara hjälpa e-handlare och logistikföretag att minska antalet returer och effektivisera sin returhantering. Under åren har tiden arbetat till Easycoms fördel, i takt med att lönsamhet och hållbarhet har kommit alltmer i fokus i detaljhandeln.

– När vi gick till marknaden med vår lösning så var e-handeln ganska mogen, men mest fokuserad på att öka sin omsättning. Lönsamhet och hållbarhet fick stå tillbaka när riskkapitalisterna ville se tillväxt, säger Markus Nordlund, som är försäljningschef på Easycom, med lång erfarenhet av både mjukvaruutveckling och logistik på bland annat Centiro och Ellos.

Konservativ bransch

Markus får medhåll av Fredrik Hedblom, som utsågs till ny vd i Easycom för några månader sedan, i samband med att norska postens dotterbolag Bring Ventures, tillsammans med Seven District och Almi Invest investerade drygt 20 miljoner i bolaget.

– Kostnadsfokus var länge sekundärt i e-handeln. Det beror bland annat på att det har varit ganska lätt och billigt att få tillgång till kapital. Man

har förstått nyttan med vår lösning, men andra investeringar har prioriterats. Dessutom finns det en konservatism kring hur returer hanteras i en bransch, som i princip hanterar returer på samma sätt som för femtio år sedan när den kallades postorder, säger Fredrik som närmast kommer från jobbet som vd för e-handelsplattformen Norge, och som har tidigare erfarenhet av att skala upp SaaS-bolag. Han betonar dock att det ännu är en bit kvar tills Easycom visar svarta siffror.

– Nu ska vi använda vårt kapital för att gå till marknaden på ett mer kraftfullt sätt. Bland annat genom att rekrytera säljare, marknadsföra och etablera partnerskap med olika aktörer som kan bidra till en ökad kännedom och försäljning. I slutet av 2024 är det min förhoppning att vi ska vara lönsamma, förklarar Fredrik.

”Positiv returgrad”

Easycoms lösning grundar sig på forskning av bland andra Klas Hjort, på Lunds Tekniska Högskola och på avancerad dataanalys av produkters försäljning och returmönster. Grundinställningen är att returer är ofrånkomliga, och att det är svårt att generellt säga vad som är en bra eller dålig returgrad. Rätten att returnera är generös och regleras i lag. I USA visar analyser av transaktionsdata att det är en liten grupp som är olönsamma eftersom de systematiskt returnerar sina produkter. Kostnaden för detta uppskattas till 5,6 miljarder dollar enbart i USA. Men trots detta förordar inte Markus och Fredrik strategier som gör det svårare att returnera eller rentav att genom lagstiftning förbjuda returer, vilket somliga föreslår. Orsaken är helt enkelt att en

viss mängd returer är ofrånkomliga och dessutom visar analyser att returer även driver lönsamhet.

– Detta är inte svart eller vitt. Man måste titta på det individuella kundbeteendet och analysera om det är ett lönsamt och hållbart beteende. Med den typen av analys kan vår plattform användas för att digitalt styra och hantera kundbeteenden på olika sätt, både med information och ekonomiska styrmedel. Att ha noll returer betyder att massa oanvända varor ligger hemma hos kunderna, och det är verkligen inte hållbart, konstaterar Markus. Han menar att det i stället gäller att få en positiv returgrad, det vill säga få tillbaka det som konsumenterna faktiskt behöver returnera av olika skäl. Det innebär inte en returgrad på 40-50 procent, men heller inte noll.



Upptäck eOperator

Världens mest avancerade plockrobot

Plock- & packroboten eOperator arbetar dygnet runt, även i mörker. Genom maskininlärning väljer den det bästa sättet att hantera föremål, vilket optimerar ditt lagars orderkapacitet, godshantering och leveranstid.

Läs mer på elementlogic.se



ELEMENT
LOGIC



Fr.v: Markus Nordlund, försäljningschef och Fredrik Hedblom, vd, Easycom. Foto: Easycom

– Det finns genomsnittliga returgrader för olika typer av produkter och detta pratar bolagen mycket om och vill få ner. Men det mest intressanta är att titta på hur returerna ser ut för olika produkter och produktgrupper, att förstå produkternas och konsumenternas mönster, effekter och agera smart utifrån de analyserna, säger Fredrik.

Blocka kunden är en dålig strategi

Att blockera de konsumenter som returnerar 90 procent eller mer tror inte Markus och Fredrik heller på. I stället förordas mer av analys och beteendepåverkan.

– Att avgiftsbelägga returer, outhämtade produkter eller trasiga originalemballage kan vara rätt väg att gå om det görs genomtänkt och tillsammans med en bra kommunikation med konsumenten. Men det gäller att göra analyserna, kommunicera med och utbilda konsumenterna. På det sättet får säljaren kostnadstäckning för den lilla andelen extrema beteenden, samtidigt som konsumentens beteende påverkas, utan att det egna varumärket skadas, säger Markus.

Växer med partners

Nu är alltså Easycom ett välkapitaliserat bolag med starka kunder och kundcase som Nordic Nest, Stadium, Svenskt Tenn och Bring. Tiden är mogen för att satsa, och de första tuffa åren av outröttligt missionerande är nu historia.

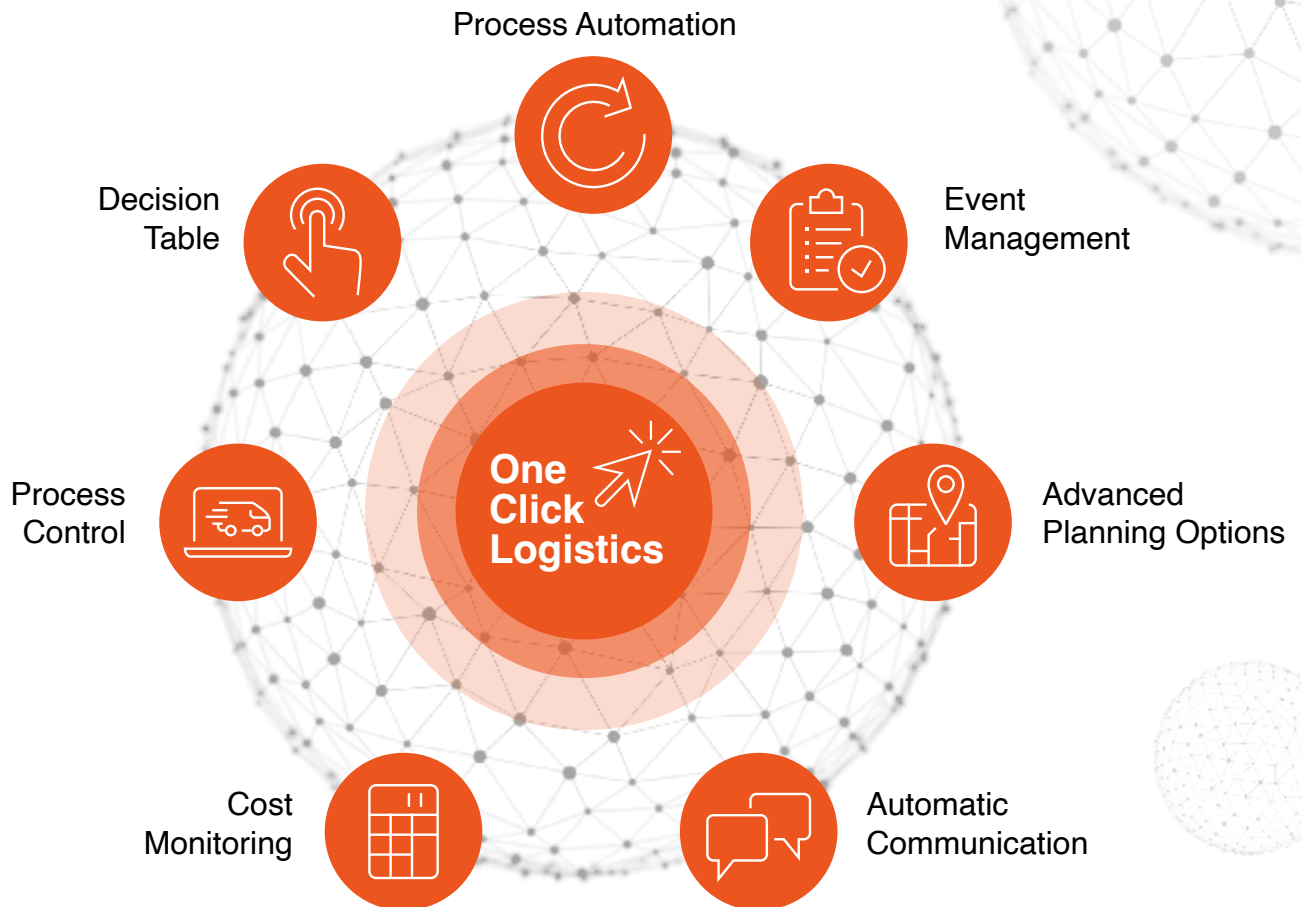
Detaljhandeln, inklusive e-handeln, har blivit mer kostnads- och hållbarhetsmedveten samtidigt som handelns omfattande returflöden och växande sopberg debatteras flitigt i media.

– Under åren har vår lösning blivit allt bredare och möjlig att skraddarsy för olika typer av situation och behov. Vi har en mängd partnerskap som driver vår tillväxt, både med andra mjukvaru- och konsultbolag och med logistik- och transportbolag som får ett mervärde av att kunna erbjuda vår lösning till sina kunder, säger Markus och betonar att den här typen av partnerskap kommer att prioriteras och vara en allt viktigare kanal framöver.

Adderar mervärde i andra system

Ett typexempel på ett av många framgångsrika partnerskap är Easycoms samarbete med IMI Supply Chain Solutions och deras kombinerade WMS och TA-system "IMI GO!". Ett system som vänder sig till e-handlare, detaljister och logistikbolag.

– Vårt system är integrerat med IMI GO!, vilket ger användarna en effektiv returhantering som till stor del är automatiserad i lösningen. Det nära samarbetet med IMI Supply Chain Solutions är ett bra exempel på hur vår gemensamma lösning adderar mervärde för kunderna och skapar nytta för både oss och partnerföretaget, säger Fredrik, och nämner ytterligare några aktuella partnerskap som är på gång, men som tills vidare är hemliga.



TMS Optilo

– One Click Logistics

By implementing the TMS Optilo system, you will fully automate all global transport processes in your company and integrate with all elements in the supply chain; you will also be able to:

- **Make decisions automatically and quickly**
- **Effectively control costs**
- **Efficiently manage the exchange of information**
- **Optimise processes by eliminating routine manual tasks**

By implementing Optilo and focusing on exceptions, you can plan your operations in an effective way, ensuring a high level of customer service. For more information about Optilo and how we can help you create world-class logistics solutions, check out our website; optilo.eu



Lars Gimbringer
Vice President Product Optimity



Erik Sandberg
Managing Director Optimity Europe



Stefan Karlöf
Editor in chief - Supply Chain Effect

Störningar i leveranskedjorna ger Optimity växtvärk



Snabbväxaren Optimity Softwares Lars Gimbringer och Erik Sandberg intervjuas i tre avsnitt i videocasten SCE600SEC. Intervjuerna handlar om bolagets tillväxt och företagskultur, behovet av fler medarbetare och den ökade efterfrågan på planeringsmjukvaror för supply chain. Här följer ett axplock av det som tas upp i intervjuerna.

– Nu har vi drivit Optimity i ungefär femton år och vuxit gradvis, fått fler kunder, medarbetare och partners. Sedan några år har tillväxten accelererat, särskilt i Europa, säger Erik, som är Managing Director för Optimity Europe.

Av historiska skäl finns de flesta av bolagets kunder inom Food & Beverage och Manufacturing – två vertikaler som har etablerats som fokusområden för Optimity.

– Det är viktigt att ha ett tydligt fokus. Det gör att vi förstår kundernas utmaningar, har en gemensam vokabulär och en massa erfarenhet av liknande situationer. Oftast vet vi vad kunden behöver och kan föreslå bra lösningar på problem som vi har stött på förut, förklarar Erik, och understryker att ett starkt branschfokus är en framgångsfaktor för bolagets fortsatta tillväxt.

Markant ökning efter Covid-19

De senaste fyra åren har utmaningarna i försörjningskedjorna ökat. Med pandemin, geopolitiska skeenden och efterföljande störningar i supply chains är behovet av olika supply chain-mjukvaror större än någonsin.

– Vi ser en tydlig efterfrågeökning på våra tjänster och lösningar sedan Covid-19. Vi får nu både leads från våra kunder, partners och vårt övriga nätverk, och numera även från företag som googlar oss, säger Erik.

– En annan orsak till den ökande efterfrågan på planeringsmjukvaror är att attityder och kunskaper har förändrats över tid. När jag började jobba med detta i mitten av nittioalet var den vanligaste frågan ”funkar detta verkligen?”. Det säger ingen längre. Nu handlar det snarare om vilken applikation som

passar den egna verksamheten bäst, säger Lars Gimbringer, som är Vice President Product och en av Optimitys tre grundare.

Kompetens och kultur

I det positiva flow av efterfrågan och tillväxt som Optimity befinner sig i just nu är flaskhalsen svårigheten att hitta rätt medarbetare. En utmaning som delas av många branschkollegor, som alla konkurrerar om samma talanger.

– Det viktiga är att våra medarbetare passar och trivs i vår öppna, obyråkratiska företagskultur. Vi är en platt organisation utan organisatoriska murar mellan utveckling, försäljning och leverans där det krävs att alla tar eget ansvar, samarbetar, har driv och inte väntar på instruktioner, säger Lars.

Stora utvecklingsmöjligheter

Erik inflikar att bolagets företagskultur bör tilltala ganska många, men håller med om att den passar personer som är självgående och vill ta mycket eget ansvar.

– Vi söker medarbetare inom snart sagt alla områden. Lösningarkitekter, utvecklare, tekniker, projektledare och personer i säljande roller. Här får vi mycket frihet, eget ansvar och du blir del av ett gäng som är som en härlig stor familj och där

utvecklingsmöjligheterna är goda, säger han och framhåller att företagets snabba tillväxt skapar nya möjligheter för de anställda att gå in i nya roller.

– Dessutom ger vår globala närvaro stora möjligheter att jobba i olika länder och världsdelar, säger han och räknar upp företagets nuvarande kontor i Stockholm, Göteborg, Malmö, Boulder–Colorado, Singapore, Sydney och Melbourne i Australien samt Auckland, Nya Zeeland.

Miss inte intervjuerna med Erik och Lars.

Den första publiceras i juni och de båda andra i augusti/september.

SCE600SEC.

Hur påverkas supply chains av fenomen som digitalisering, automation, hållbarhet, geopolitik och e-handel? Detta är några typexempel på frågeställningar som tas upp i videocasten SCE600SEC., där Supply Chain Effects chefredaktör Stefan Karlöf intervjuar spännande och kunniga personer som har kunskap, erfarenhet och intressanta perspektiv på logistik och supply chain management. Varje avsnitt produceras i samarbete med ett företag och de sprids bland annat via Youtube, LinkedIn samt på SCEs hemsida och i nyhetsbrevet SCE weekly Update.

Behöver ni automatisera?

Ta kontakt med oss

Vi har branschanpassade
automationslösningar för alla
flöden i ditt lager.

www.knapp.se



KNAPP

knapp.se

Trender, möjligheter och utmaningar i lagerautomation

Nyligen genomförde Supply Chain Effect och KNAPP Nordics ett rundabordssamtal om den snabba utvecklingen och tillväxten inom lagerautomation, med särskilt fokus på detaljhandel/e-handel, trender, utmaningar och visioner för utvecklingen under kommande år. Deltagare under samtalet var Anders Bartholin, Langebæk, Anders Björklund, SAP, Christian Heimer, FTZ, Joakim Kembro, Lunds universitet, Norbert Stepnowski, Ingka Group, IKEA, Mikael Holmqvist, KNAPP Nordics och Stefan Karlöf, SCE, som modererade diskussionerna. Här följer en kort sammanfattning av det högtintressanta samtalet.

– Lager börjar alltmer likna produktionsanläggningar med avseende på hur de planeras, utrustas och drivs. I vår forskning ser vi att lagerprocesser blir mer som produktionslinjer där man även rekryterar människor med den typen av erfarenhet och kompetens, säger Joakim Kembro, som är docent och logistikforskare på Lunds Tekniska Högskola, vid Lunds universitet. Joakim forskar om lagerautomation och har just avslutat forskningsprojektet; *Automationens påverkan på handelns lönsamhet, konkurrenskraft och hållbarhet*, finansierat av Handelsrådet.

Norbert Stepnowski från Ingka Group, IKEA, ser en liknande utveckling och betonar att det finns möjligheter idag att lagerhålla mindre, att vara mer lean genom att använda AI och maskininlärning i supply chain.

– Med hjälp av AI och maskininlärning kan produktionen och planeringen end-to-end optimeras, och på så sätt reduceras behovet av att lagerhålla. Det sker en rörelse från det traditionella sättet att

tillverka, bygga upp lager, distribuera och sälja till att bli så lean som möjligt, utifrån ett end-to-end-perspektiv på försörjningsflödet, förklarar Norbert, som är Deputy Customer Fulfilment Manager på Ingka Group, IKEA.

Norbert, som startade sin yrkesbana som lagerarbetare på IKEA, berättar att koncernen har haft automation på agendan ganska länge, men främst för de riktigt stora distributionscentralerna. Under senare år har dock en omfattande automatisering påbörjats även i IKEA-varuhusen, med målsättningen att bygga ett upp ett tätt och flexibelt omnikanal-nätverk. I praktiken innebär detta att varuhusen blir en kombination av handelsplats och en automatiserad lagerhub för de ökande e-handelsflödena.

– Med en e-handel som har ökat från sju till 25 procent de senaste fyra åren har vi fått andra automationsbehov. Vi behöver komma närmare kunderna för att leverera kostnadseffektivt och bli mer hållbara, säger Norbert och framhåller



Rundabordsamtal om trender i lagerautomation hos KNAPP Nordics i Malmö. Foto: Johan Wilén

att den automation som nu fokuseras är det som rör styckplocket, vilket är en stor utmaning i ett bolag med en extremt stor variation i sortimentet.

Mer fokus på smarta mjukvaror

Lika viktig som den fysiska automationsutrustningen är – med robotar, drönare och automatiska fordon med mera – är förstås olika mjukvaror. Ett stort utvecklingsområde för alla automationsbolag är därför mjukvara, och att integrera sina egna mjukvarulösningar med andra system och lösningar.

– Vi har utvecklat lagerlösningar i mer än 30 år och automation har alltid varit en del av vår strategi. Numera bygger vi även in AI och ML i våra lösningar, bland annat för att automatisera allt fler beslut, säger Anders Björklund som är Head of Digital Supply Chain på SAP. Han framhåller att det egna WMS:et Extended Warehouse Management är en av de marknadsledande lösningarna, som även integrerar väl med automationspartners som Knapp, Swisslog och andra ledande aktörer.

Kunddriven automation

En stor del av dagens logistikautomation motiveras just med ökade kundkrav och behovet av snabbhet. Här ser deltagarna en risk med att korta ledtider och snabbhet fokuseras för starkt och får negativa konsekvenser för hållbarhetsarbetet. Hur viktigt det faktiskt är att få snabb leverans varierar dessutom starkt i olika branscher och kundsegment.

– Mycket av automationsboomen är kunddriven, men i många fall överdrivs kundernas behov av snabbhet. Att få något levererat inom en timme är sällan vad kunden efterfrågar, risken är att man går för långt i sin strävan att ge en kundservice som inte efterfrågas, säger Anders Bartholin, som

är partner på konsultbolaget Langebæk.

Christian Heimer, som är Logistik- och inköpsdirektör på danska FTZ Autodele & Værktøj, håller med.

– Det finns absolut en risk att behovet av snabbhet drivs utan ett verkligt kundbehov. I FTZ gör vi än så länge det mesta manuellt, men vi bygger upp vår kunskap om automation och skapar business-casen och planerar, tillsammans med våra systerbolag i Meko-koncernen, säger Christian och fortsätter:

– I vårt centrala distributionscenter inför vi nu viss automation och nästa naturliga steg är att titta på hur vi skulle kunna automatisera lokala distributionscentraler/micro-fulfilment centers för att bättre hantera last-mile-flödet. Utmaningen är inte att automatisera, utan att automatisera på ett lönsamt och hållbart sätt, vilket vi tittar på just nu.

Närhet till kunderna

Samtalet kretsar en del kring centralisering kontra decentralisering av lager och hubbar, och deltagarna konstaterar att pendeln slår åt olika håll över tid. Just nu har samtliga stora svenska dagligvarukedjor byggt gigantiska, högautomatiserade centrallager i närheten av Stockholm-Mälardalen.

– De vill dra nytta av skalfördelar, optimera och ser att kostnaderna drar i väg om de decentraliserar, menar Anders Bartholin.

KNAPP Nordics vd Mikael Holmqvist ifrågasätter delvis den strategin och berättar att Knappkoncernen har levererat ett femtiotal så kallade micro-fulfilment centers (MFCs) världen över – det vill säga små lokala automatiserade och kundnära lager – och undrar retoriskt varför det inte byggts några i Sverige ännu.

– I stället byggs de gigantiska centraliserade



Fr.v. Christian Heimer, Robert Stepnowski och Mikael Holmqvist. Foto: Johan Wilén

lagren nära Stockholm. Här ser jag en stor potential i att använda befintliga lokaler för att komma närmare kunderna, särskilt i e-handel av dagligvaror där det finns ett behov av samma-dag-leverans, och där det gäller att få en sömlös kombination av butikshandel, hemleverans och hämta själv att fungera.

Både centralt, regionalt och lokalt

Anders Bartholin tror att det kan bli för oflexibelt och kostsamt med micro-fulfilment centers. Men Norbert inflikar att man måste tänka långsiktigt och räkna på en ganska lång återbetalningstid på den typen av investeringar, och han konstaterar att det ofta behövs ett flertal olika lager- och plocklösningar.

– För oss handlar det inte om det ena eller det andra, utan om både centralisering och decentralisering. Här gäller det att hitta en så pass optimal lösning som möjligt. Det gäller att hitta rätt balans och inte överinvestera. Vi använder därför vår befintliga infrastruktur och utvecklar den till en kombination av traditionell butikshandel och moderna, hållbara lager- och leveranslösningar. Syftet är att erbjuda våra kunder en överkomlig, tillgänglig och hållbar leverans.

Joakim tror att pendeln slår tillbaka mot mer decentralisering, inte minst på grund av det ökade hållbarhetstänkandet.

– Det cirkulära tror jag kommer driva på detta. Det blir för dyrt att skicka varor fram och tillbaka från centrallager som ligger långt borta. Jag ser framför mig fler micro-fulfilment-lager och liknande lösningar där man drar nytta av befintliga butiksstrukturer och använder de fysiska tillgångar som finns på ett smart sätt.

”Följa John-mentalitet”

Joakim förklarar att de företag som investerade tidigt i lagerautomation ofta byggde fast sig i lösningar, och hans forskning visar att det därför finns en allmän försiktighet på dagens marknad.

– Företagen som vi har intervjuat vill vara innovativa, men inte nödvändigtvis när det gäller lagerautomation. Man vill ha maximalt flexibla lösningar för att inte bygga fast sig. Därför finns det en tendens till en följa John-mentalitet, där man kopierar en flexibel, fungerande lösning av rädsla för att satsa på fel häst.

Ökade kompetensbehov

En stor del av diskussionen ägnades åt behovet av ytterligare kompetens. Dels behovet av mer kompetens kring lagerautomation, tekniken och hur den används mest effektivt. Dels en generellt ökad kompetens kring de möjligheter som automation skapar för bättre effektivitet, kundnytta och stärkt konkurrenskraft. Alla är överens om att det saknas ett gemensamt språk mellan de som arbetar med logistik och supply chain och de som fattar besluten på lednings- och styrelsenivån.

– När vi startade vår verksamhet i Langebæk pratade vi med lagerchefer och logistikchefer. Nu är lösningarna mycket större och mer kostsamma och då måste vi få gehör hos vd och styrelse. Det kräver en helt annan typ av dialog, där man tar ett bredare nätverksperspektiv på investeringarna. Detta har ändrats tydligt de senaste tjugo åren, säger Anders Bartholin.

Norbert understryker vikten av att genomföra lagerautomation på ett ansvarsfullt sätt, med fokus på människan och den mänskliga aspekten av automatiseringen.

– På en snabbföränderlig arbetsmarknad gäller det att säkra att de manuella jobben i de alltmer automatiserade lagermiljöerna är meningsfulla och att medarbetarna ges goda möjligheter till kompetens- och vidareutveckling.

“The zero touch warehouse”

Samtalet avslutades med en spaning in i framtiden. Deltagarna delade bilden av en framtid där vi kommer få se fler automatiserade lager och mer varierade typer lager, för att åstadkomma både bättre kundservice, effektivitet och hållbarhet.

– Vår vision för framtiden sammanfattas i uttrycket The zero touch warehouse, där det mesta görs av robotar och där flödet är mer eller mindre helt automatiserat i lagret. Vi jobbar även mycket med användningen av data för att optimera driften i lagret och få ett helt nätverk av olika tekniker och andra tillgångar att samverka så effektivt som möjligt som ett integrerat system, säger Mikael och lägger till att detta i princip helt automatiserade flöde behöver dra nytta av relevanta data, optimera och få nätverket av olika tekniker och lager att samspela så bra som möjligt.

– Ja, oavsett om man automatiserar eller inte så krävs det förr eller senare att man adderar lagerkapacitet och det behöver man göra i sammanlänkade leveransnätverk med fler decentraliserade enheter som optimeras med hjälp av mjukvaror. Till stor del tror jag att detta kommer att drivas på av kraven på hållbarhet och cirkularitet, säger Joakim.

Visibilitet och kontroll end-to-end

Anders Björklund, SAP, upplever att marknaden och hans kunder fokuserar alltmer på digitala end-to-en-lösningar i försörjningskedjan, där lagret är en komponent i ett optimerat, datadrivet försörjningsflöde.

– Automation i lagret blir mer som en delkomponent i ett helt flöde där vi ser att fler avancerade tekniker används för att få visibilitet och kontroll end-to-end. Man vill ha kontroll över sina produkter på flera nivåer och under hela dess livscykel, bland annat med hjälp av digitala tvillingar, digitala trådar ända tills produkten slutanvänts och går tillbaka i ett cirkulärt flöde.

.....
Automationsbolaget KNAPP är en stor, global spelare med huvudkontor i Graz, Österrike. Företaget grundades 1952 av Günter Knapp och ägs fortfarande av familjen Knapp. Under senare år har koncernen vuxit snabbt och sysselsätter i dag ca 7 000 anställda varav ca 2 000 arbetar som utvecklingsingenjörer. Bolaget investerar årligen 800 miljoner kronor i produktutveckling.

HOW DO WE CREATE A SUSTAINABLE SUPPLY CHAIN GEARED FOR GROWTH?

sonat.se/manufacturing

FÖR BESLUTSFATTARE I SUPPLY CHAIN

Supply Chain Effect

UTGIVNINGSPLAN 2023

NR 1

Fördjupning: Hållbarhet, risk och resiliens i supply chain

Distribueras vecka 8. Sista materialdag 10 februari

NR 2

Fördjupning: Den autonoma försörjningskedjan – digitalisering och optimering

Distribueras vecka 17. Sista materialdag 14 april

NR 3

Fördjupning: Logtechrevolutionen – innovation och utveckling i supply chain

Distribueras vecka 26. Sista materialdag 9 juni

NR 4

Fördjupning: Framtidens lager och logistikautomation

Distribueras vecka 38. Sista materialdag 8 september

NR 5

Fördjupning: Den flexibla, agila och motståndskraftiga försörjningskedjan

Distribueras vecka 45. Sista materialdag 20 oktober

NR 6

Fördjupning: Visibilitet, transparens, planering och samarbete

Distribueras vecka 51. Sista materialdag 1 december

Nästa nummer 4:
Framtidens lager
och logistikautomation
Distribueras
vecka 38

Nordens effektivaste kanal till ledande beslutsfattare i supply chain

Affärstidningen Supply Chain Effect vänder sig direkt till fler än 14 000 läsare – ledande beslutsfattare i supply chain – och distribueras till ytterligare flera tusen mottagare som pdf och via webb.

Vi publicerar även det digitala nyhetsbrevet Supply Chain Update samt producerar events, roundtables, poddar, white papers och film. Alltsammans med fokus på logistik och supply chain management.

Sedan starten 2009 är Supply Chain Effect medlem i branschorganisationen Sveriges Tidskrifter, och följer organisationens högt ställda krav. Vi har även innehållssamarbeten med ledande universitet och lärosäten.

Välkommen!

www.sceffect.se

För mer information och annonsbokning kontakta oss på annons@karlof.se eller ring oss på telefon 08-466 99 50.



AEB

Transport Management Software

All Modes.

Inbound & Outbound.

One Global Platform.

Planning & Optimization

Freight Cost Management

Visibility & Collaboration

Global Trade Management

+ Integrations into all
major ERP systems

SAP® Certified
Integration with SAP S/4HANA® Cloud

Get your free demo



aeb.com/tms

VAD HAR DB SCHENKER APOTEK HJÄRTAT, OCH AHLSELL GEMENSAMT?

– DE HAR ALLA VALT SUPPLY CHAIN-LÖSNINGAR FRÅN IMI

Smarta end-to-end-lösningar som automatiserar, skapar kontroll, visibilitet och effektivitet i stora, komplexa försörjningsflöden.

RESULTATET: Bättre förutsättningar att växa med både god lönsamhet, hållbara flöden och nöjda kunder.

IMI, Industri-Matematik International AB, grundades 1967. Sedan dess har bolaget utvecklats och ömsat skinn många gånger.

Dagens IMI är ett modernt, snabbfotat och hållbart mjukvarubolag specialiserat på supply chain-lösningar.

HÄLSA GÄRNA PÅ OSS PÅ [IM.SE!](https://www.imi.se)

