



65 procent færre restorder hos ABENA

Når håndsæben eller toiletpapiret var i restordre, oplevede danske ABENA ofte, at kunden valgte en anden leverandør. For hvilket hospital eller plejehjem har lyst til at stå uden toiletpapir?

Jane L. Asmussen, Tender Manager hos ABENA, brugte ABC Analyser til at nedbringe restorder markant.



ABENA oplevede for få år siden en uheldig bivirkning af deres succes: Alt for mange ordrelinjer, kombineret med begrænset lagerplads, førte til restorder og utilfredse kunder.

"ABC Analyser er meget praktisk orienteret og nemt at gå til. Vi kunne hurtigt kategorisere varerne."

Sæt fokus på AA

Med ABC Analyser fik ABENA identificeret de vigtigste varenumre, "AA-varerne", ud fra antal salgslinjer og kostværdi.

Disse AA-varer blev øremærket i alle systemer, så indkøbere, logistik og varemottagelse gav dem højeste prioritet.

Selv sælgerne opdagede, at der skete noget

"Sælgerne kunne mærke effekten med det samme, og de 50 medarbejdere i kundeservice kan nu bruge deres tid på nysalg, vejledning og andre værdiskabende aktiviteter frem for at håndtere restorder," fortæller Jane L. Asmussen.

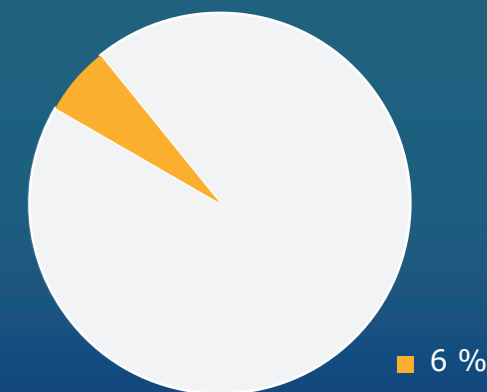
Sig farvel til Excel

ABENA havde prøvet at udvikle værktøjer i Excel for at få overblik over den store vareportefølje, men sparede meget udviklingstid ved at bruge ABC Analyser.

"Der fulgte en masse funktionalitet med f.eks. dataslicers og KPI tavler, som vi bruger dagligt og ikke vil være foruden. Det giver nogle unikke måder at analysere varerne på," siger Jane L. Asmussen.

80/20-reglen fik baghjul af ABENA

Øget fokus på blot 6 % af varenumrene medførte et imponerende fald i restorder



Hvad gjorde ABENA?

Mål: Nedbring antallet af restorder, uden at øge lagerbindingen.

Løsning: Indkøb identificerede kerneprodukter (AA). Arbejdsrutiner i indkøb og på lageret blev ændret, så restorder på kerneprodukter kunne undgås. Andre produkter blev behandlet sekundært.

Resultat: ABENA har nu 65 procent færre ordrelinjer i rest. Tilfredsheden er øget markant hos kunder og medarbejdere.

Om ABENA

ABENA forhandler sygeplejeartikler, inkontinensprodukter og en række hygiejnerelaterede forbrugsartikler.

ABENA i tal

- 22.000 varenumre
- 1.500 leverandører
- 80.000 danske kunder
- 1.300 ansatte
- 3 milliarder kr. i omsætning
- 99 % leveringssikkerhed
- 2.800 ordrer pr. dag
- Eksporterer til 60 lande
- Har arbejdet med ABC Analyser siden 2009