Sanistål
DET DER SKAL TIL

LEAN i Distributionen
Sanistål A/S

Kickstart af en forretningstransformation tilpasset vores
Mere end du tror kultur

INNOVATIV DISTRIBUTION
Scandic, 10 september 2013

MERE END DU TRØR!

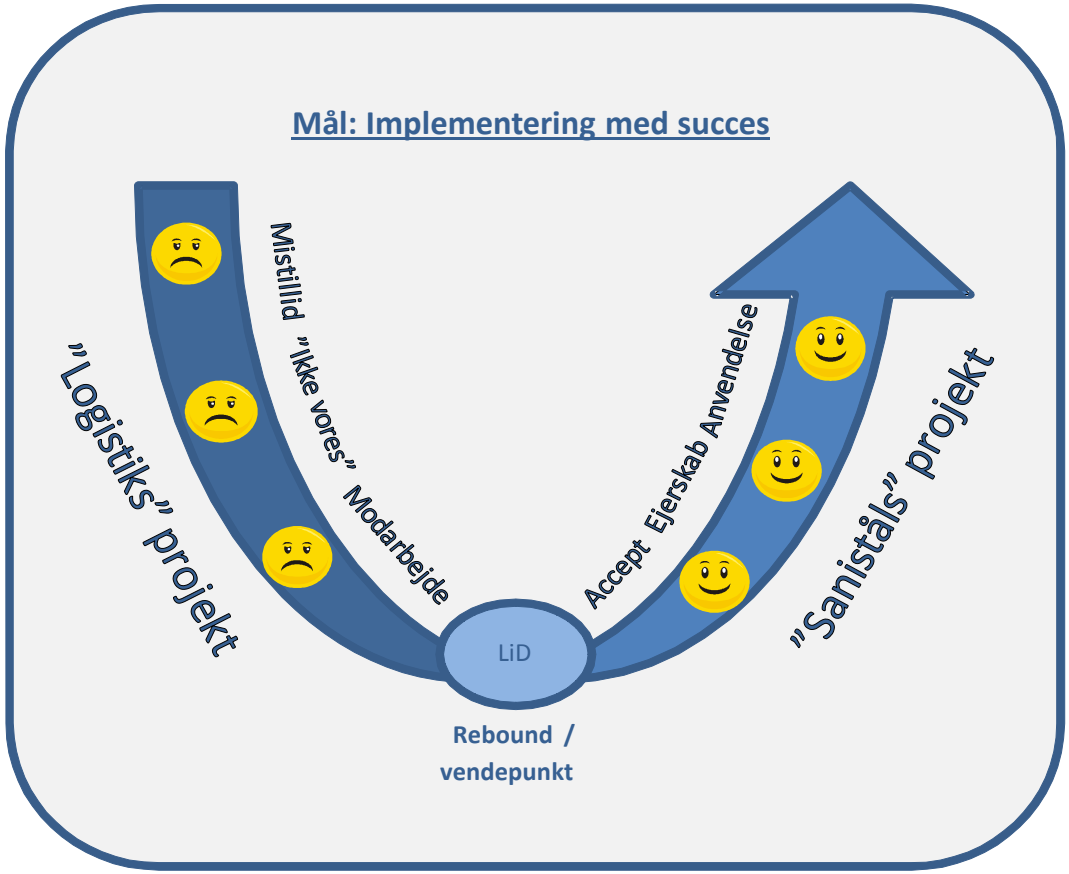
Agenda

- Udfordringen
- Ambitionen
- Løsningen
- Resultatet
- Nat leverancer

Agenda

- Udfordringen
- Ambitionen
- Løsningen
- Resultatet
- Nat leverancer

Organisatorisk modvilje trods brændende platform

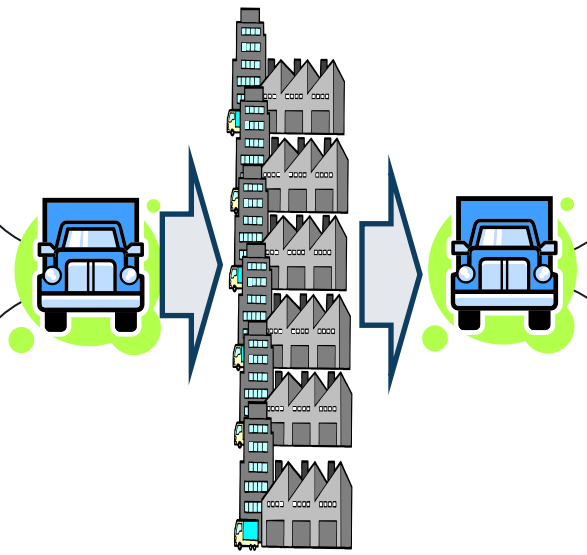


Komplekst logistik setup

Sanistål
DET DER SKAL TIL

Ordreoptag til kl. 18.15 → Lager og transit → Levering fra 00.30 til 14.00

- +80.000 varenumre lagerført på lageret i Billund og tilgang til over det dobbelte som skaffevarer
- 6-700 tons stål og metaller fra lageret i Taulov dagligt
- Rustfrit stål og aluminium fra partnerne Dacapo og Alumeco samt luftarter fra Air Liquide.



- **Natdistribution af stykgods**
- Dagsdistribution af stykgods
- Distribution af småpakker
- Direkte krandistribution af stål og metaller
- Krandistribution af VA artikler
- Krandistribution af stål og metaller via transitcentre
- Distribution af luftarter
- Konsolidering
- Samlet levering
- Tidslevering
- Diverse leveringsservices

Meget mangelfulde distributionsdata og stamdata

Agenda

- Udfordringen
- Ambitionen
- Løsningen
- Resultatet
- Nat leverancer

Distribution – Best in Class og branche førende -

Sanistål
DET DER SKAL TIL

- Opgradering af materiel

- Fokus på miljøpåvirkning

- Teknologisk proces- og forretningsunderstøttelse

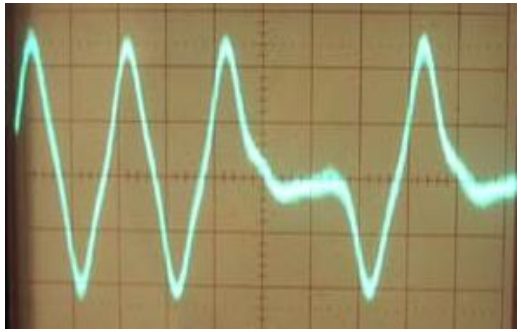
- Kundenærhed og fleksibel service

Økonomi – udfordring af niveauet i branchen

Sanistål
DET DER SKAL TIL

- Omkostningerne skulle nedbringes med et større tocifret millionbeløb

- Patienten skulle have puls

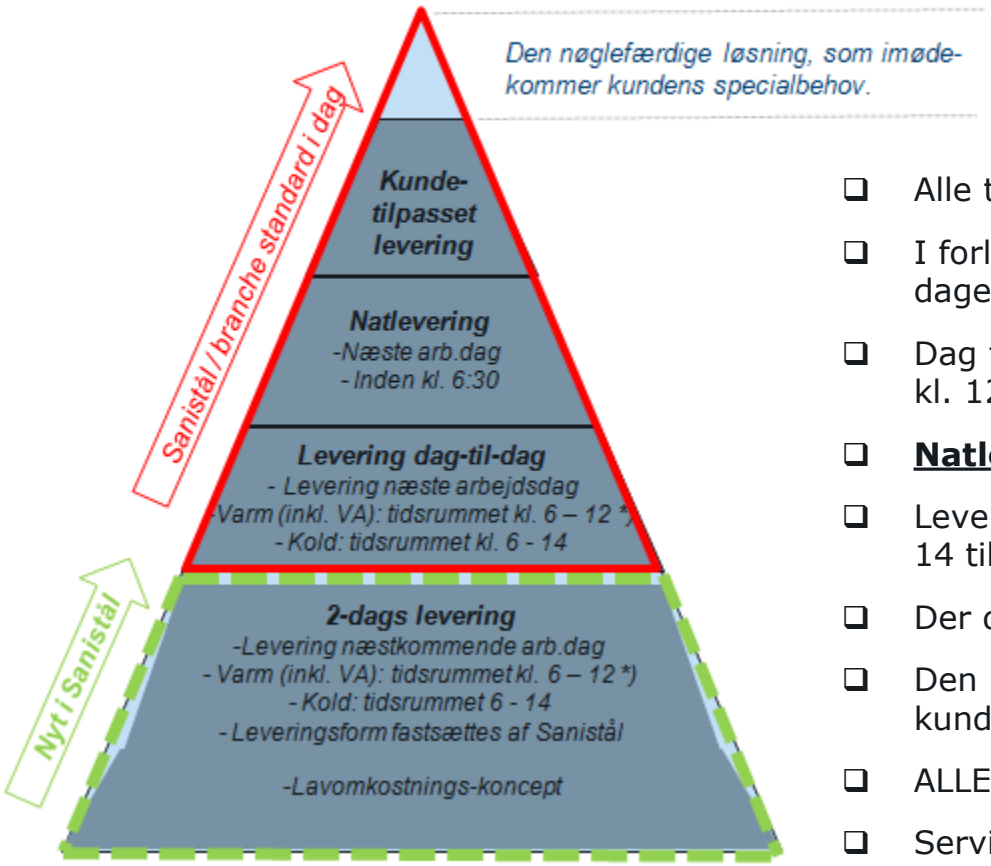


- Farvel til laveste fællesnævner

Distributionen som en differentiator og optimal understøttende salgsprocessen

Sanistål
DET DER SKAL TIL

Det fremtidige service- og leveringskonceptet



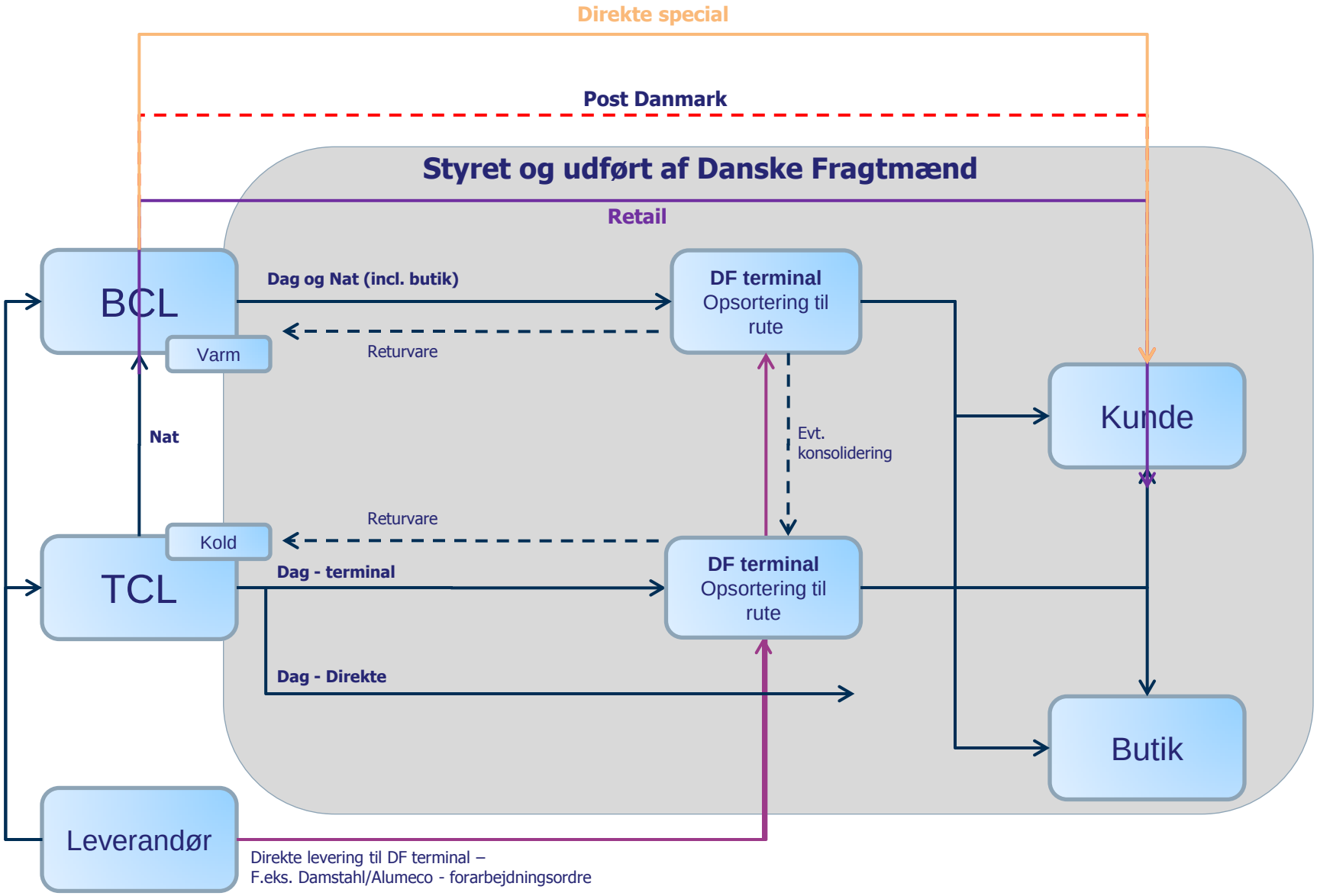
- Alle tidligere services skulle være tilgængelige
- I forlængelses af tidligere services etableres et 2-dages leveringskoncept
- Dag til dag stykgodslevering fremrykkes fra kl. 14 til kl. 12
- **Natlevering fremrykkes fra 07.00 til 06.30**
- Levering af VA gods med kranbil fremrykkes fra kl. 14 til kl. 12.
- Der distribueres som udgangspunkt i rene linjer
- Den kundetilpassede løsning opdeles i ”standard” kundetilvalg og ”special” kundetilvalg
- ALLE processer og services prissættes (internt)
- Services integreres i opfølgning på kunderentabilitet

Agenda

- Udfordringen
- Ambitionen
- Løsningen
- Resultatet
- Nat leverancer

Sanistål distributions setup 2011-2013

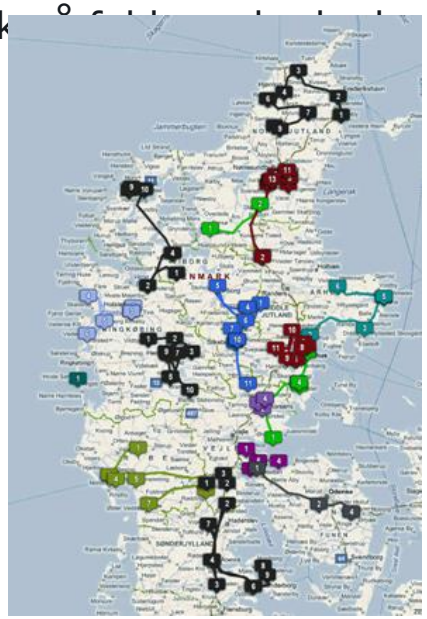
Sanistål
DET DER SKAL TIL



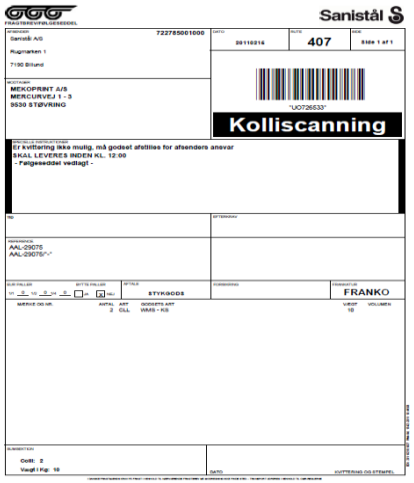
IT integrationen

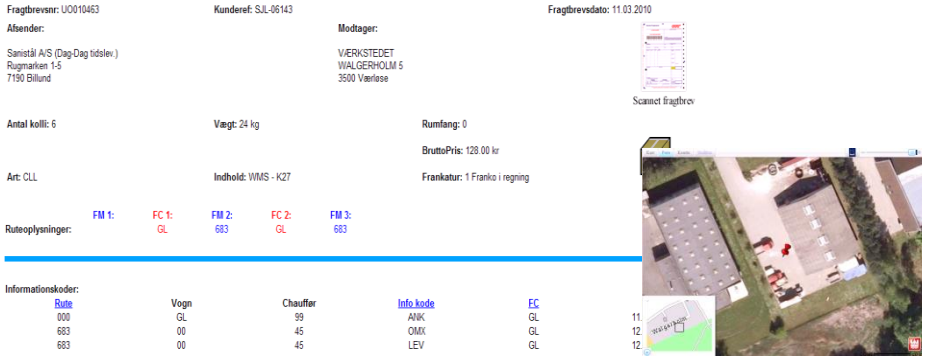
- Label integration og EDI integration (præ-bookinger og endelige bookinger) med angivelse af al relevant data med henblik på at Danske Fragtmænd foretager:
  - Kapacitetsvurdering
  - Disponering
  - Delvis læsning af linehaule / direkte biler
  - Udskrivning af følgesedler og fragtbreve samt evt. ADR information
  - Automatisk fakturering

- Samt stiller services til rådighed med henblik på f



  - Track & Trace direkte fra Sanistål's systemer
  - Geo-positioner for leveringer
  - Komplet scanning på kolliniveau
  - Angivelse af ETA

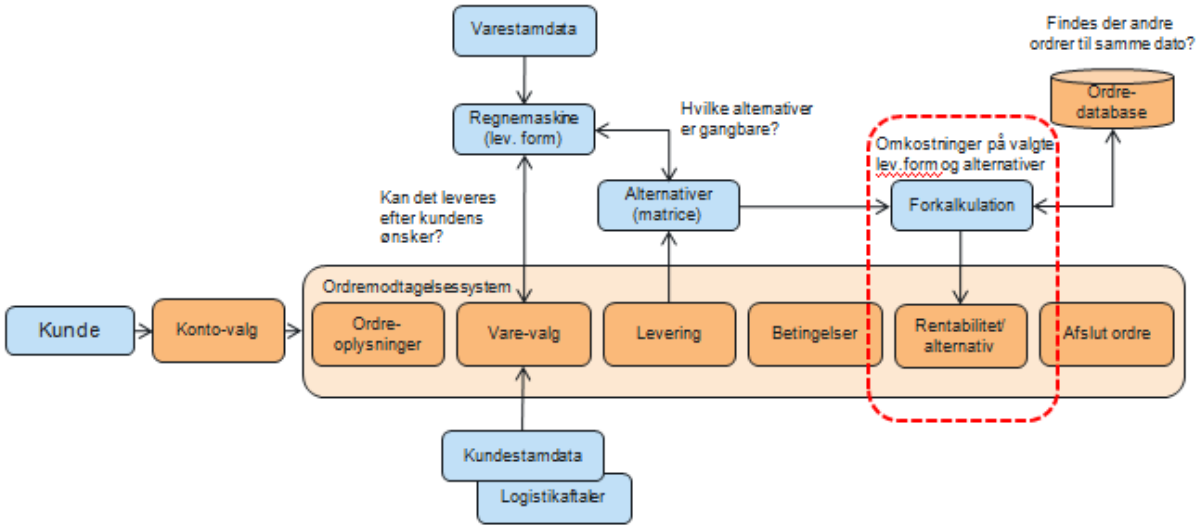




Eksempler på etablering af "egne" systemer

Sanistål
DET DER SKAL TIL

- Nyt ordremodtagelsesprogram med forkalkulation og intelligens på tværs af ordreoptaget



- Nyt rentabilitetsprogram med direkte link mellem **alle** anvendte logistikservices og omkostninger på kundeniveau
- Nyt fakturaverificeringsprogram med mulighed for på fragtbrevsniveau at verificere EDI fakturaer fra Danske Fragtmænd
- Ny BI software. Giver mulighed for at følge op på distributionsmønstre, omkostninger og kvalitet på fx kunde- region eller segmentniveau. Korrigerende handlinger kræves !
- Nyt kolliindholdsprogram sikrer sammenhæng og sporbarhed helt ned på vareniveau

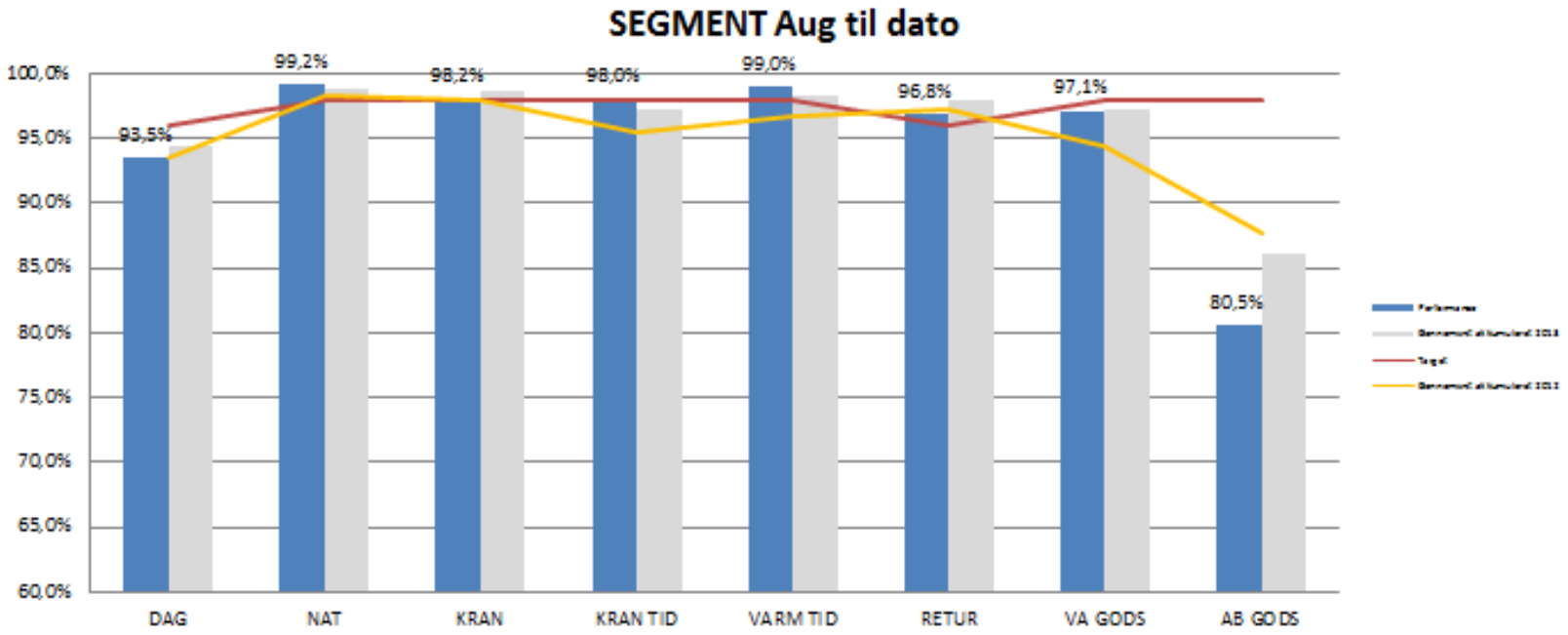
Agenda

- Udfordringen
- Ambitionen
- Processen
- Løsningen
- Resultatet
- Nat leverancer

Distributionsparametre – 44 KPI på dashboard -

Sanistål
DET DER SKAL TIL

- Baseret på feedback fra både vores kunder og salgsorganisationen (CRM) er leveringsevnen væsentligt bedre.
- Leveringskvalitet måles bl.a. på niveauet af fejlmeldinger og på omkostninger til bortkomst og brækage. Alle parametre her er drastisk faldende, hvilket signalerer højere leveringskvalitet kombineret med sporbarhed. Klare snitflader virker.
- Leverings service er væsentlig forøget siden overgangen. Ansatte i distributionen er gået fra 152 til 6 personer samt alle udgifter er variable.



Agenda

- Udfordringen
- Ambitionen
- Processen
- Løsningen
- Resultatet
- Nat leverancer

Kommercielle parametre – NAT -

- Laverer distributionsomkostning pr enhed – flere leverancer pr bil -
- Funktioner:
  - Væsentlig mere Lean arbejdsgang og højeste leverings performance
  - Proaktiv kommunikationsniveau til kunderne
  - Geo-positionen er et brancheførende værktøj
  - Rene snitflader pga. scanning i alle led og klart definerede ansvarsovergange har medført et forøget kvalitetsfokus.
  - Den etablerede distributionsplatform gør det muligt relativt nemt at tilføje nye kunder.
  - Ingen ”black spots” i Sanistål distributionsforretning. Den opnåede transparens gør at hver enkelt levering og specifik service kan henføres til en kunde.
  - Total cost (true pocket margin) er vores fremtid og forretnings berettigelse.

Spørgsmål

- **Kunder og leverandører oplever Sanistål som en værdiskabende forretningspartner**
- **Medarbejderne opfatter Sanistål som en attraktiv, ansvarlig og udviklende arbejdsplads**
- **Sanistål forbedrer sig konstant og skaber resultater for sine aktionærer**