



Inventory Investment AS

Din sjekkliste:

De 40 fallgruvene du skal unngå innen innkjøp og vareforsyning

Etterspørselsprognostisering

1. Hvis du bruker kun en prognosemodell for alle typer varer selv om du vet at hver vare har sin unike karakteristikk og behov
2. Hvis du overreagerer ved tilfeldig høy etterspørsel og kjøper mer selv om all sannsynlighet tilsier at dette ikke vil fortsette
3. Hvis du ikke tar hensyn til tapt salg i prognoseberegningene
4. Hvis du tillater akkumulert etterspørsel å øke prognosen når produktet er utsolgt fra leverandør og samme kunder bestiller samme mengde flere ganger
5. Hvis du ikke tar hensyn til sesongvariasjoner, noe som fører til utsolgt i starten av perioden og overlager lenge etter sesonger er over.
6. Hvis du i hovedsak baserer prognose og kjøp på siste dagers etterspørsel, noe som kan vise veldig forskjellig utvikling sammenlignet med å ta hensyn til mange perioder
7. Hvis du ikke filtrerer kampanjehistorikk. Dette vil blåse opp prognoser og lager og gjøre innkjøpsverktøyet ubrukelig
8. Hvis du ikke følger opp hver vares prognoseavvik for å bygge sikkerhetslager og vurderer hver vares sanne økonomiske situasjon
9. Hvis du ikke justerer prognose og andre faktorer når kundemassen plutselig endres ved at du mister eller får nye kunder
10. Hvis du ikke tar hensyn til varer som blir erstattet ved å vurdere behovet for den nye varen med utgangspunkt i beholdning og prognose for den gamle varen for å unngå å sitte med doble lagerbeholdninger samt styrt oppstart av den nye.

Ledetidsprognostisering

11. Hvis du benytter en "følt" ledetid som beskriver det verste tilfellet og holder unødvendig 'just in case' lager
12. Hvis du faktisk ikke "prognostiserer" en ledetid fra mottakshistorikk, men kjøper in basert på et statistisk tal basert på leverandørens lovnader eller gode følelser
13. Hvis du benytter samme ledetid for alle leverandørens varer selv om flere ofte kommer senere enn lovet
14. Hvis du ikke følger opp og tar hensyn til avvik i mottakshistorien for å beregne korrekt sikkerhetslager
15. Hvis du baser ledetids-prognose på kun en beregning selv om du vet at hver vare har sin unike leveringshistorikk
16. Hvis du overreagerer på enkeltvise, høye avvik i ledetiden og bygger opp lagernivåene tilsvarende.
17. Hvis du ikke filtrer kampanjemottak eller andre spesielle bestillinger som benytter avvikende (og avtalte) ledetider
18. Hvis du ikke tar hensyn til sesongprofil på ledetiden..



Servicegrad og styring av sikkerhetslager

19. Hvis du bygger sikkerhetslageret på behovet i en tidsperiode for alle varer selv om hver vare har sin unike historie og derfor krever unikt sikkerhetslager
20. Hvis du ikke tar hensyn til det lave avviket som ofte er for høyomsettelige varer og derfor holder et alt for stort sikkerhetslager for nøkkelvarene
21. Hvis du ikke tar hensyn til saktegående varers ujevne natur og derfor ikke bygger tilstrekkelig sikkerhetslager
22. Hvis du ikke benytter ledetid og den viktige ledetids-variasjonen når du beregner behov for sikkerhetslager
23. Hvis du overreagerer på uttalelser fra konsern, kunder, salg eller ledelse om for lav servicegrad og dermed kjøpe "for mye" basert på følelser i stedet for en styrt økning via presise beregninger av sikkerhetslager

24. Hvis du benytter servicegrad basert på ABC-rangering som ikke har hensyn til varens fortjenestemessige situasjon
25. Hvis du har for lav servicegrad på lavt-omsettelige varer som gir en høy inntjening som rettferdiggjør en høy servicegrad.

Bestillingsstrategi

26. Hvis du kjøper inn på faste dager og ikke har mulighet til å reagere kjapt ved behov
27. Hvis du fyller opp lageret med 'just in case'-lager i frykt for at salget kan øke mellom bestillingene og du vet at faste intervaller ikke gir mulighet for hastebestillinger
28. Hvis du manuelt etablerer bestillingsintervall uten å analysere kostnader og faktisk fortjeneste ved alle mulige frekvenser
29. Hvis du kjøper i h.h.t. tidsplan og konsekvent kjøper før produktene egentlig trengs

30. Hvis du suboptimaliserer rabattgrenser uten å analysere totalbildet ved forskjellige rabattgrenser og velger beste mulighet.
31. Suboptimalisering av leverandør- eller logistikkbetingelser ved at hver enkelt betingelse ikke analyseres med tanke på mest lønnsomme utfall og deretter velge den som gir best resultat.

Optimering av daglige bestillinger

32. Hvis du ikke går gjennom hver leverandør og hver vare hver dag for raskt å reagere på uventede situasjoner og reagere så kjapt som mulig for å unngå utsolgsituasjoner
33. Hvis du kontrollerer varenes parametere den dagen du skal bestille – disse faktorene avgjør jo OM og NÅR du skal kjøpe.

Spesialbestillinger

34. Planlegge kampanjer og kampanjekjøp som del av daglige bestillinger. Dette vil ha innflytelse på leveringskvaliteten på kampanjevarene, validiteten av lagerstatus, normale prognoser og overlager
35. Hvis du ikke gjør bruk av optimalisering av investeringskjøp samt firmaet økonomiske strategi ved slike kjøp slik at enhver fortjenestemulighet ved slike kjøp utnyttes maksimalt.
36. Behandling av prisavslag og prisøkninger på samme måte, enda det gir forskjellige resultater.
37. Hvis du kjøper for mye basert på økte betalingsbetingelser og ikke innser økning i lagerholdskostnadene
38. Hvis du kjøper inn fra hovedleverandøren uten å sjekke muligheter for en alternativ levering: Bedre betingelser eller overføring av overlager fra et annet lager.

Totalvurdering av bestillingen

39. Hvis du fyller opp bestillingen med høyomsettelige varer eller varer med stort lager for å fylle opp biler eller bygge opp til rabattgrenser. Dette tar varene ut av fasingen og vanskeliggjør neste bestilling
40. Hvis du avrunder bestillingsantallet til ineffektive multipler ved å kjøpe i stykk, esker eller krav til pakninger uten å se på økonomisk optimal avrunding basert på den enkelte vares prognoser, kostnader og priser.

