

Case: AUBO

Sådan reducerede AUBO lageret med 20 % uden at slå buler i kundetilfredsheden

"Vi kan faktisk dokumentere, hvordan vi arbejder med at optimere lageret - og vi kan vise ledelsen nøjagtigt, hvad der er op og ned."

– Interview med indkøbschef hos AUBO, Heidi Lindbøg Karlsen

← Tilbage

Highlights

Udfordringen

Vestjyske AUBO, der er bedst kendt for kvalitetskökkener og ordentlighed, stod i efteråret 2021 med en udfordring, da stifteren pludselig gik bort og næsten 40 års viden og erfaring med sig. Hans pludselige bortgang



resulterede i udfordringer i form af for stort varelager, høj kapitalbinding og kaotisk lagerstyring, som hidtil var foregået via Excel-ark.

Løsningen

Samarbejdet mellem AUBO og Inact startede med en analyse af virksomhedens sortiment, hvorefter virksomhedens stamdata blev renset og opdateret. Derudover blev alle AUBO's varer ABC-kategoriseret for at give overblik over blandt andet døde og vigtige varer. Med platformen Inact Now og retvisende data fik AUBO automatiske analyser, der hjalp virksomheden med at købe korrekt ind.

Resultatet

På kun et år har AUBO reduceret sit **varelager med 20 % uden at gå på kompromis med hverken produktionskapacitet eller kundetilfredshed**. De har tilmed holdt formen og tilføjet flere varenumre – uden at øge lagerværdien. Og gennem partnerskabet med Inact har AUBO ryddet op, optimeret deres varelager og nedbragt spild. En filosofi, der både er i harmoni med AUBO-stifterens ånd og lever op til fremtidens krav om mere ansvarlig produktion.





Da 40 års viden forsvandt som dug for solen

Forestil dig, at al viden om din virksomheds supply chain er godt gemt i hukommelsen hos én kollega. Intet er skrevet ned eller dokumenteret – alt hviler på din kollegas hukommelse og nogle Excel-ark.

Hvad sker der, hvis den kollega ikke længere er tilgængelig? Al viden forsvinder.

Det skete desværre for AUBO i 2021, da virksomhedens stifter pludselig afgik ved døden og tog 40 års viden om varelager og indkøb med sig.

Og det blev Heidi Lindbøg Karlsens ilddåb, da hun i foråret 2022 tiltrådte som indkøbschef og opdagede flere problemer med varelageret, som var direkte afledt af det store videnstab:

- Et uoverskueligt varelager
- Udfordringer med lagerstyring
- For høj kapitalbinding på grund af for stort varelager



Det af AUBO's stifter afslørede symptomer på en større strukturel

sårbarhed i virksomheden, da forretningskritisk viden viste sig at være knyttet til denne ene person.

Det efterlod Heidi Lindbøg Karlsen med en følelse af afmagt. Hun beskriver, hvordan udfordringerne med varelageret gjorde det næsten umuligt at følge med udviklingen – både internt i virksomheden og eksternt i markedet.

En anden udfordring var manglende gennemsigtighed i data og processer for indkøb og disponering. Da Heidi Lindbøg Karlsen trådte i 2022, havde hun først og fremmest behov for et klart og let tilgængeligt overblik over varelageret, før det var muligt at tage vigtige beslutninger om indkøb og lagerstyring.

Varelageret var for stort, kapitalbindingen for høj og arbejdsgangene trængte til en optimering.

Men varelageret var ikke bare uoverskueligt og stort.

Der var mange varer, som ikke længere var relevante for markedet, hvilket er en kendt udfordring i køkkenbranchen, hvor design- og forbrugertrends ændrer sig hele tiden – og i forskelligt tempo på tværs af markedet:

“

” Som producent til køkken og bad i alle segmenter, både prisbevidst, projektsalg og high-end, stiller det store krav til os og vores varelager.”

Heidi Lindbøg Karlsen

Indkøbschef

Det betyder, at produkter introduceres og udfases over måneder eller år, hvilket kræver, at hele forsyningsskæden arbejder tæt sammen for at være på forkant, så virksomheden ikke ender med restlager på gamle og udatede varer.

De mange døde varer blev en torn i øjet på indkøbschef Heidi Lindbøg Karlsen, der insisterede på at finde en holdbar løsning. En løsning, der ikke bare handlede om at skrotte varerne, men en løsning, der både var rentabel og ansvarlig i forhold til miljøet.

Det førte til mange interne snakke om, hvordan lageret skulle håndteres, og Heidi beskriver, hvordan følelser og de "hvad nu hvis"-argumenter, der kom frem, gjorde det svært at træffe gode beslutninger.

Data + vestjysk ordentlighed = mere ansvarlig produktion

Det første skridt var en grundig analyse af AUBO's sortiment, og i tæt samarbejde med Heidi Lindbøg Karlsen fik Inact de mest kritiske udfordringer bragt op til overfladen.

Herefter foreslog Inact løsninger til at håndtere både de akutte problemer og virksomhedens langsigtede behov. For eksempel fik AUBO renset og opdateret de stamdata, der er hele grundlaget for korrekt indkøb og disponering.

Næste skridt var at samle og kategorisere AUBO's data og produkter, så de fik et simpelt overblik. På den måde kunne Heidi Lindbøg Karlsen bedre få øje på ineffektive processer og områder på varelageret, hvor der kunne ryddes op og skære ned.

Omdrejningspunktet for samarbejdet mellem AUBO og Inact var at få indsigt i data og lave automatiseringer, der kunne ændre den konkrete adfærd hos de mennesker, der driver varelageret til hverdag. Med platformen Inact Now fik AUBO et realtidsoverblik over lagerbeholdningen samt en ABC-kategorisering af alle produkter, hvilket gav virksomheden flere fordele:

- Det blev lettere at identificere døde varer
- Optimering af indkøb baseret på data, ikke fornemmelser
- Produktionen kunne se, hvordan de skulle (gen)bruge materialerne

Med det nye helikopteroverblik satte AUBO to overordnede mål:

1. Varelageret skulle skæres gevældigt ned (ledelsens mål var 20 % reducering)
2. En plan for de døde varer, og hvor de skulle leve (hvis de skulle leve)

Heidi forklarer, at det var vigtigt for hende og resten af AUBO at nå ledelsens mål om at skære varelageret med 20 %, uden at det skulle gå ud over kunderne:

“

“Man kan nemt skære varelageret ned, til det gør ondt – men kunden betaler regningen”

Heidi Lindbøg Karlsen

Indkøbschef

Derudover var – og er – det også vigtigt at finde en ansvarlig løsning på de døde varer. Det handler både om at leve op til de kommende ESG-krav, hvor virksomheder blandt andet skal dokumentere en vares livscyklus fra produktion til emballering, men også for at efterleve AUBO-stifterens filosofi om at finde kreative løsninger til at bruge og genbruge materialer.



Resultater, som CEO'en praler med

På kun ét år har AUBO reduceret sin lagerværdi fra 37 mio. kroner til 30 mio. kroner, altså en reduktion på svimlende 20 % – helt uden at påvirke sit produktionsflow eller løftet til kunderne om vestjysk ordentlighed og levering til tiden.

“

“Det er meget tilfredsstillende, at vi har opnået præcis, hvad ledelsen ønskede.”

Torben Andersen

CEO

Resultaterne af samarbejdet mellem AUBO og Inact har ikke kun gavnet de grønne tal i regnskabet, men også åbnet op for et bedre samarbejde i virksomheden. Det har styrket samarbejdet mellem indkøb, salg og produktion for at holde fokus på varelageret samt AUBO's CEO, der får en automatiseret mail med nøgletal, så de ikke længere bruger tid på at diskutere, om tallene er rigtige eller ej.

AUBO har altid været gode til at tænke kreativt, og filosofien er kun blevet forstærket efter samarbejdet med Inact, fordi de nu kan understøtte kreative ideer med konkrete data.

Når vi taler med AUBO om resultaterne, fortæller indkøbschef Heidi Lindbøg Karlsen, at hun er stolt af resultaterne og håber at kunne tilføre yderligere værdi til TCM Group med den viden, som er opnået hos AUBO. Hun håber desuden, at de andre produktioner i gruppen er nysgerrige på, hvordan AUBO har gjort. Derudover praler direktør Torben Andersen ofte med de flotte resultater og har tillid til indkøbsafdelingen:



“

“Vi havde nogle år i forvejen set på Inact. Det var en stor lettelse, at indkøbschefen selv spurgte til softwaren fra Inact, bl.a. fordi hun med gode resultater havde anvendt løsningen i et tidligere job.”

Torben Andersen

CEO

Til slut fortæller Heidi Lindbøg Karlsen, at AUBO's arbejde med Inact og platformen Inact Now også har givet et nænsomt, men bestemt puf i den rigtige retning i virksomhedens arbejde med ESG og ansvarlig produktion.

Indkøbschefen fortæller, at Inact hjælper dem med at lave konkrete planer for produkterne med afsæt i data frem for følelser:

“

“Som relativt nyansat kom jeg jo udefra og oplevede mange følelser og “det kan vi da ikke”-argumenter i diskussionen om bæredygtighed, men nu kan vi tale ud fra data”

Heidi Lindbøg Karlsen

Indkøbschef

forklarer Heidi Lindbøg Karlsen og fortæller, at AUBO nu bruger data til at beslutte, hvad der skal være på lager, og hvad der skal ske med varer, der udgår af sortimentet.

Ved at reducere spild og optimere lagerstyringen har virksomheden taget vigtige skridt mod en mere ansvarlig produktion – helt ned til emballeringen. Det er et område, som Heidi Lindbøg Karlsen ser som en vigtig del af AUBO's fremtidige strategi, og som hun mener bliver et vigtigt konkurrenceparameter i branchen:

“

“Vi er nødt til at tale om, hvilket liv, de døde produkter skal have. Og vi kan lige så godt gøre det nu og være på forkant, inden forbrugerne og loven kræver det.”

Heidi Lindbøg Karlsen

Indkøbschef

Men det stopper ikke her.

Heidi Lindbøg Karlsen og indkøbsafdelingen har formået at holde formen – og mere til. Selv efter den store lagerreduktion på 7 mio. har AUBO tilført flere varer til varelageret uden at øge lagerværdien.

AUBO's resultater understreger, at øvelsen med at kontrollere varelageret ikke er et quickfix og en håndfuld hurtige konsulentbesøg. Det handler om partnerskab og om at ændre adfærd hos medarbejderne.

Og blive ved.

Om casen

I casen møder du Heidi Lindbøg Karlsen, indkøbschef i den vestjyske køkkenkæde AUBO, der har eksisteret siden 1985 og været familieejet indtil 2023, hvor virksomheden blev en del af TCM Group.

Med produktion i Vestjylland leverer AUBO køkken- og baderumsløsninger i høj kvalitet, har



Om AUBO

AUBO er en vestjysk køkkenfabrik og en del af TCM Group. Med produktion i Aulum, der ligger mellem Herning og Holstebro, leverer AUBO køkken- og baderumsløsninger i høj kvalitet og er kendt for sin grundighed og høje kundeservice. Komplet levering til aftalt tid – hver gang – er en af virksomhedens vigtigste måksætninger, som også udleves i hverdagen. Virksomheden



← Tilbage

Har vi vækket din interesse, og er du nysgerrig på at vide mere?

Gør som en lang række andre virksomheder, der ønsker at få kontrol over kompleksiteten og skabe en sund vækst.

Udfyld dit telefonnummer – så tager vi en snak om dine udfordringer.

Telefonnummer*



+45

Jeg vil gerne ringes op





Inact ApS

CVR 26360714

Rued Langgaards Vej 7, 5C, 2300

København S

sales@inact.io

+45 7020 2668

For kunder

Support@inact.io

Inact help

Cookie- og privatlivspolitik

Inspiration

