

Lönsammare apotek genom automatisk varupåfyllning!

Författare: Johanna Småros

Direktör, Skandinavien, D.Sc. (Tech.)
johanna.smaros@relexsolutions.com

Den svenska apoteksmarknaden genomgår sedan årsskiftet 2009 – 2010 en omreglering från statligt monopol till fri marknad. Omregleringen medför ökad konkurrens, vilket innebär högre krav på utmärkt hylltillgänglighet, attraktivt utbud av produkter, tjänster och marknadsföringsaktiviteter, samt ökat fokus på lönsamhet. För att uppnå målen, krävs tillförlitliga prognoser och effektiv varupåfyllning för att säkra att rätt vara finns i rätt mängd i rätt apotek på ett sätt som optimerar servicenivån, minimerar beställnings- och hanteringskostnaderna och håller kapitalbindningen nere.

Eftersom även de minsta av apoteken erbjuder ett sortiment på tusentals olika artiklar, är det i praktiken omöjligt att manuellt sköta varupåfyllningen på ett effektivt och noggrant sätt. Genom automatisk prognostisering och varupåfyllning kan man radikalt minska den tid som apotekspersonalen använder på att göra beställningar och samtidigt förbättra både servicegraden och lageromsättningen i apoteken.

Att framgångsrikt automatisera apotekens varupåfyllning är en utmaning:

- Varupåfyllningen i apoteken måste fungera smidigt och automatiskt för väldigt olika typer av artiklar (receptbelagda läkemedel, icke-receptbelagda läkemedel och handelsvaror) med varierande värde, volym, marginal och servicegradmål.
- Varupåfyllningslogiken måste klara av att hantera såväl kampanjefterfrågan som säsongrelaterad variation i efterfrågan.
- Varupåfyllningslogiken måste ta myndighetsbestämmelser, såsom regler för månadens vara och parallellimporterade läkemedel och deras inverkan på försäljning och efterfrågan i beaktande.

Rätt varupåfyllningslösning gör det möjligt att tackla dessa utmaningar och klart förbättra apotekens lönsamhet! Nedan presenterar vi RELEX varupåfyllningslösning och varför den är det optimala svaret på apotekens behov.

Självkorrigerande varupåfyllning

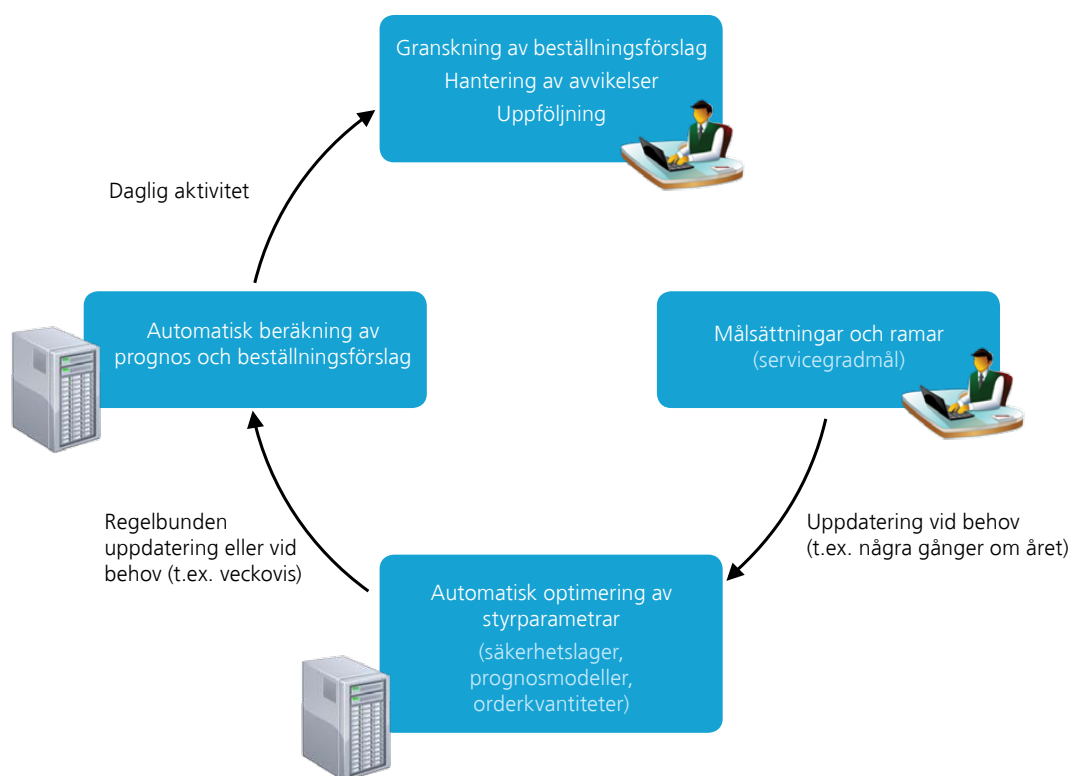
Apoteken erbjuder ett stort sortiment av receptbelagda mediciner, icke-receptbelagda mediciner och handelsvaror. Varorna har olika lönsamhet, försäljningsvolym och efterfrågemönster. Dessutom kan försäljningen variera från apotek till apotek, beroende på bl.a. demografiska faktorer och den lokala konkurrenssituationen.

För att uppnå en kombination av hög servicegrad, hög lageromsättning och hög automationsgrad, måste varupåfyllningssystemet klara av att anpassa beställandet enligt varje individuell artikels servicegradmål och efterfrågemönster i varje enskilt apotek.

Under motorhuven på RELEX varupåfyllningslösning finns varupåfyllningsmodeller både för artiklar med hög volym och för artiklar med låg volym. Dessutom kan systemet ta i beaktande hyllexponeringsbehovet och styra beställandet så att hyllorna ser snygga ut. RELEX varupåfyllningslösning erbjuder också en mångfald olika prognosmodeller för att hantera bl.a. säsongvariation, trender eller sporadiska pikar i efterfrågan.

Den avancerade funktionaliteten till trots, kräver RELEX varupåfyllningslösning ändå inte att användaren är en hacka på statistiska modeller eller lagerstyrningsteori. Genom automatiska optimeringar ser systemet själv till att uppdatera prognosmodellerna om efterfrågan för en artikel eller ett apotek förändrats och att hålla säkerhetslagernivåerna på en nivå som minimerar lagervärdet men trots det ger den servicegrad som satts som mål.

De komplexa beräkningarna och optimeringarna sker alltså i bakgrunden och användaren behöver, förutom att kursoriskt granska beställningsförslagen, närmast befatta sig med olika typer av avvikelser, såsom uteblivna leveranser eller misstänkta saldosfel. Detta gör att systemet är enkelt att använda och möjliggör en väldigt hög automationsgrad, trots att det erbjuder marknadens mest avancerade egenskaper.



● Bild 1. RELEX varupåfyllningslösning möjliggör en hög automationsgrad.

Automatisk hantering av sortimentsförändringar

Apoteken lagerhåller i regel över 3000 olika artiklar. Helhetsutbudet av varor inom branschen är ändå mycket större och ökat fokus på OTC- och handelsvaror kommer att öka utbudet ytterligare i framtiden. Detta innebär att aktörerna inom apoteksbranschen måste bli bättre på att hantera sortimentet. Att bygga upp rätt sortiment är nyckeln till lönsamhet, i och med att de olika typerna av artiklar har väldigt olika marginal. Aktörerna måste också klara av att uppdatera sortimentet snabbt och flexibelt för att kunna reagera på bestämmelser gällande bl.a. månadens vara samt möjligheter att utnyttja parallellimporterade läkemedel och att förhandla pris inom vissa läkemedel. För att varupåfyllningen ska vara effektiv, måste varupåfyllningssystemet klara av att hantera nya produkter, produktersättningar, månadens vara, samt kampanj- och säsongprodukter automatiskt.

RELEX varupåfyllningslösning hanterar produktersättningar automatiskt. För nyheter, avvecklingar och månadens vara kan automatiska regelverk definieras för hur systemet ska bygga upp lagret i början av produktens livscykel, uppdatera prognosen på basen av faktisk försäljningsstatistik tills tillräckligt med historiska data ackumulerats för att tillämpa normal prognostisering, och för att köra ner lagernivåerna då produkten fasas ut. Reglerna behöver bara definieras en gång och kan därefter tillämpas på alla motsvarande situationer då de uppstår. Detta ger en högre automationsgrad än något annat varupåfyllningssystem hittills har kunnat leverera!

För kampanj- och säsongprodukter är det ofta relevant att först fördela ett visst initiallager på alla butiker för att uppnå en bra hyllexponering. Därefter är det viktigt att sköta varupåfyllningen enligt den faktiska lokala försäljningen i varje butik. Mot slutet av kampanjen eller säsongen vill man ofta minimera risken för restlager (ifall varorna redan köpts in och inte har efterfrågan efter säsongen eller kampanjen), vilket bäst sker genom att fördela de återstående varorna på de apotek som har störst sannolikhet att sälja dem. RELEX varupåfyllningslösning stöder denna typ av push-pull-push -styrning genom flexibla fördelningsnycklar. I början av säsongen eller kampanjen kan samma initiallager levereras till alla apotek; alternativt kan fördelningen t.ex. baseras på butikskategorier eller apotekens historiska försäljningsvolym för den aktuella produktgruppen. I slutet av säsongen eller kampanjen kan de resterande varorna fördelas t.ex. enligt apotekens prognostiserade beställningsbehov, som tar i beaktande både prognostiserad efterfrågan per apotek och apotekens aktuella lagernivåer.

RELEX varupåfyllningslösning stöder också sortimentsstyrning genom att ta fram all relevant information om försäljning, marginal, logistikkostnader och lager på bl.a. apoteks-, region-, eller kedjenivå. Uppföljningen kan göras på produkt-, segment-, eller produktgruppsnivå eller genom att kombinera flera olika produktattribut och mätare för att ta fram grupper av artiklar (t.ex. "hudkräm", "för barn", "veckoförsäljning i hela kedjan minst XX kronor"). Dessutom kan systemet automatiskt identifiera avvikelser, såsom olönsamma produkter eller dött lager (artiklar som inte haft försäljning på XX antal dagar eller har lager med höga täcktider). RELEX varupåfyllningslösning ger också ett utmärkt stöd för uppföljning och planering av kampanjer, genom att presentera kampanjeffekterna på bl.a. artikel- och produktgruppsnivå, samt genom att göra det möjligt för användaren att ta fram data på motsvarande kampanjer eller kampanjer för motsvarande artiklar som underlag för planeringen.

Effektivare process, men också effektivare organisation

Förutom funktionalitet som gör det möjligt att uppnå en väldigt hög automationsgrad i beställandet och upprätthållandet av styrparametrar (automatiskt upprätthållande av optimala styrparametrar, automatisk avvikelshantering och automatiska åtgärder för bl.a. nyheter och avvecklingar), möjliggör RELEX varupåfyllningslösning också en hög effektivitet inom en apotekskedjas organisation.

RELEX varupåfyllning gör det möjligt att styra varuförsörjningen enligt övergripande målsättningar (såsom servicegrad- och hyllexponeringsmål ställda enligt typ av vara och typ av apotek) som systemet sedan tillämpar med beaktande av lokala förhållanden (optimala styrparametrar på artikel- och apoteksnivå), automatiskt. Detta innebär att apoteksaktörer med hjälp av lösningen mycket effektivt kan centralisera styrningen av varuförsörjningen.

Ett litet, effektivt varupåfyllningsteam kan hantera upprätthållandet av målsättningar, styrparametrar och regelverk för bl.a. nyheter för en hel apotekskedja, bestående av tiotals eller hundratals apotek. Det är betydligt enklare att höja kompetensen på ett litet, centraliserat team, än att utbilda hundratals beställare i apoteken. Dessutom möjliggör centraliserad styrning bättre kontroll av och snabbare förändringar i varuflödet vid behov. Teamet kan också kontrollera användningsgraden av beställningsförslagen och göra ingrepp ifall automationsgraden sjunker.

Samtidigt kan apotekens roll begränsas till granskning av beställningsförslag (för värdefulla artiklar), beställandet av icke-lagerhållna varor och kontroll av saldon. Detta frigör tid för kundbetjäning och minskar behovet av apotekspersonalens kompetens inom logistik.

Varupåfyllningslösningen gör också den interna kopplingen mellan sortiment, marknad och logistik tydligare och snabbare tack vare uppföljning ur flera olika vinklar och beslutsunderlag som stöder alla dessa funktioner.

Snabbt ibruktagande

RELEX grundfilosofi är att IT inte ska vara kärnfysik. Detta återspeglas i att vår varupåfyllningslösning snabbt och enkelt går att integrera med alla allmänna affärssystem (såsom SAP, Microsoft Dynamics AX och Movex). Integrationen tar i regel högst några tiotals dagar. I och med att ibruktagandet är snabbt, är vi också beredda på att låta våra kunder köra piloter med lösningen för att testa sina processer innan fullskaligt ibruktagande.

RELEX varupåfyllningslösning är speciellt utvecklad för varupåfyllning inom miljöer med ett väldigt högt antal artiklar och/eller många lager eller butiker. Hög prestanda är därför en självklarhet och har tagits i beaktande i systemets tekniska utförande. Att ta fram prognoser och beställningsbehov för hundratusentals artiklar är vardag för oss.

Nästa steg

Aktörer inom apoteksbranschen kan förbättra sin lönsamhet genom att satsa på automatisk varupåfyllning. Resultat som kan uppnås genom att investera i ett bra varupåfyllningssystem är:

- Minskade driftskostnader
- Högre lageromsättning
- Bättre servicegrad och lägre restlager vid kampanjer och säsonger
- Effektivare hantering av sortimentsförändringar såsom nyheter och månadens vara
- Bättre sortiments- och kampanjbeslut

RELEX lösning erbjuder förutom noggrann styrning av varupåfyllningen också marknadens högsta automationsgrad samt snabbaste ibruktagningsprojekt!

Vi förstår att varupåfyllningen är en kritisk process för våra kunder inom detaljhandeln och är därför måna om att minimera riskerna för våra kunder. Detta gör vi genom att erbjuda möjligheten att köra systempiloter innan investeringsbeslut samt genom vår branschkunskap!

Ta kontakt med vår landschef i Sverige, Johanna Smáros (johanna.smaros@relexsolutions.com / +358 40 543 1142), för att höra mera om hur RELEX kan hjälpa ditt företag att uppnå bättre lönsamhet!