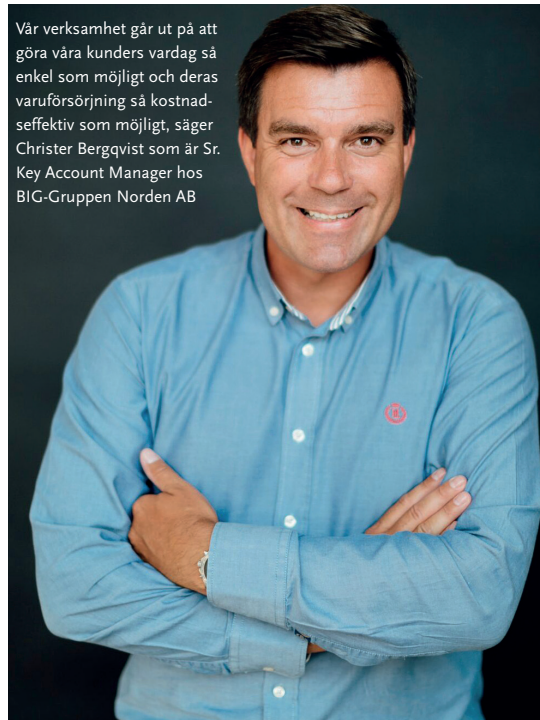




Vår verksamhet går ut på att göra våra kunders vardag så enkel som möjligt och deras varuförsörjning så kostnadseffektiv som möjligt, säger Christer Bergqvist som är Sr. Key Account Manager hos BIG-Gruppen Norden AB



## FOKUSERA PÅ KÄRNVERKSAMHETEN OCH ELIMINERA SLÖSERIER – "THINK BIG"

Mycket av fokus på en effektiv och smart produktion ligger i dag på produktionssystem, vilket givetvis är en helt avgörande framtidsfråga för alla tillverkande företag.

Men går vi lite närmare in på "effektivitet" så är det mycket mer än smarta maskiner och automation. Vad är då andra slöserier, än dåligt nyttjad produktionsutrustning? Någon nämnde att "slöserier är allt som våra kunder inte är beredda att betala för"

TEXT TORD KÄCK

Shigeo Shingo, som var en Japansk managementexpert inom industriell organisation, identifierade 7 olika slöserier vid sina studier av Toyota Produktions System:

Överproduktion - tillverka mer eller tidigare än vad som behövs. Detta är den värsta formen av slöseri, eftersom det orsakar flera andra:

VÄNTAN - på att någonting ska hända

LAGER - att lagra mer än vad som är nödvändigt

RÖRELSE - onödiga rörelser när medarbetarna utför sina jobb

OMARBETE - reparationer och omarbete som inte tillför något värde för kund

ÖVERARBETE - att göra mer arbete än vad kunden kräver

TRANSPORTER - onödiga transporter

MEDARBETARNAS outnyttjade kreativitet - var inte med bland de ursprungliga, men har sedan lagts till som det åttonde slöseriet I ett Lean-tänk definierar man ofta det arbeten som utförs i tre olika kategorier; Värdeskapande – arbete som direkt skapar värde för kunden. Nödvändigt – Icke värdeskapande, men nödvändigt. Och, sist men inte minst, Slöserier – Icke värdeskapande.

### RÄTT SAK, PÅ RÄTT PLATS, I RÄTT TID

Utöver en effektiv produktionsapparat så är det alltså många andra saker som ska vara på plats för att undvika väntan, onödiga rörelser, onödiga transporter etc. Verktyg och förbrukningsvaror är ett typiskt exempel där "rätt sak, på rätt plats, i rätt tid" är avgörande för en effektiv verksamhet. Det

är inte effektivt att medarbetare måste leta efter de saker de för stunden behöver eller, i värsta fall, att rätt verktyg/materiel inte finns hemma när man behöver det.

Aktuell Produktion har därför kikat närmare på BIG-gruppens erbjudanden, av "värdeskapande slutkundskoncept, för ökad effektivitet och sänkning av kostnader".

BIG-gruppens koncept bygger på det "bästa av två världar" – en central organisation för affärs- och produkt/tjänstutveckling och lokala BIG-företag som utvecklar anpassade lösningar i nära samarbete med kunderna.

BIG-gruppen är Nordens ledande fristående bygg- och industriedja med drygt 90 yrkesbutiker, och lokala lager, från norra Norge till södra Sverige. Man erbjuder kunder inom bygg-, service och tillverkningsindustrin

## "SLÖSERIER INNEBÄR ATT ERT KAPITAL ANVÄNDS INTE OPTIMALT OCH ATT PERSONALEN LÄGGER TID PÅ FEL SAKER"

AKTIVITET	EFFEKT
Personalen hittar inte rätt utrustning (men vet att det finns – "någonstans"...)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tidsspill</li> <li>• Stress</li> <li>• Förlängd leveranstid</li> </ul>
Man har inte rätt verktyg hemma till ett visst jobb	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stress</li> <li>• Förlorad order</li> <li>• Leveransförsening</li> </ul>
Verktygen används inte tills dom är helt utslitna	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Onödigt verktygskostnad</li> <li>• Kapitalförstöring</li> </ul>
Vi köper hem mycket mer förbrukningsmaterial än vad som behövs ("bra att ha") -då vi inte har koll på vad som finns	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Binder kapital i onödan</li> <li>• Riskerar att få skrota många produkter på sikt</li> </ul>
Vi köper hem verktyg som inte används	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Slöseri</li> <li>• Kapitalförstöring</li> </ul>
En, eller ett fåtal, personer har koll på vilken material ni har hemma, och vart dom finns	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sårbara när den erfarna personalen är borta</li> <li>• Lång tid för att introducera nyanställda</li> </ul>



Vår övertygelse är att en lokal köpman till en industri- & byggfackhandel är den som allra bäst vet hur man bäst utvecklar sin verksamhet. Med sin lokala marknadskännedom och sin stora flexibilitet kan köpmannen inom BIG-gruppen snabbt anpassa sig efter kunders unika behov, säger Bo Utberg som är Inköps- och Marknadschef BIG Norden

"En trygg, stabil leverantör med stor kompetens och förmåga att stödja kunderna i alla möjliga och omöjliga situationer är vara avgörande för en väl fungerande verksamhet".

samt offentlig sektor, branschens bredaste sortiment av verktyg, maskiner, skydd och förnödenheter.

BIG-gruppen har försäljning till 100.000-tals företagskunder. Allt från den lokala mekaniska verkstaden till de stora inom tillverkningsindustrin, samt från den lokala snickarfirmen till riksbyggaren, via såväl central koncernavtal som lokala avtal.

### NÄRA KUNDERNA

Många av BIG-gruppens delägarföretag har drivits i generationer och vuxit fram i nära samarbete med lokala bygg- och industrikunder. Att följa med kunders snabbt föränderliga verklighet, och erbjuda kundspecifika lösningar är, och har alltid varit, en av BIG-gruppens viktigaste styrkor.

Lokalt anpassade och stora lager på många orter nära kunderna, stora yrkesbutiker, tjänster, kostnadssänkande projekt, regionala sortiment och kundunika lösningar med fokus på respektive kunds egna behov är en del av drivkrafterna hos BIG-gruppen.

Kunskap blir allt viktigare. Varje kunds verksamhet har unika förutsättningar och kräver olika lösningar. Bransch, geografi, klimat och lokal kundstruktur gör att

verksamheterna måste anpassas. Mycket av verksamheten kan planläggas men trots det uppstår ändå ofta akuta situationer. Med rätt kunskap om produkter kan en liten skillnad mellan olika produktalternativ i slutändan spela en avgörande roll. Att alltid arbeta med rätt produkt för det aktuella ändamålet, varken bättre eller sämre än du behöver, är viktigt både för produktions-resultatet och för totalekonomin. Genom kontinuerliga utbildningar och erfarenhetsutbyte mellan delägarföretagen samt våra leverantörer, ser man dessutom till att kunderna har tillgång till den senaste kunskapen och produktutvecklingen. På så sätt kan man ge råd för att effektivisera kundernas verksamhet. Med stora kundanpassade lager nära kundernas verksamhet och hög precision samt snabb logistik hjälper BIG-gruppen till att effektivisera försörjningen av produkter till kundernas verksamhet utan att man behöver låsa kapital i stora lager.

### AUTOMATSERVICE

AutomatService är en tjänst med varuautomater för säker förvaring och ständig tillgång till viktiga och kritiska produkter. Varuautomaterna placeras på strategiskt ut-

valda områden på arbetsplatsen, vilket gör det möjligt för personalen att själva, när som helst, hämta ut produkterna 24/7. Förutom besparingar på upp till 30 %, så ökar också både tillgängligheten och effektiviteten, och svinnet minskar.

### LAGERSERVICE

LagerService är ett system för effektiv och optimerad lagerhållning hos kunden, där BIG-gruppen tar totalansvar för skötseln och driften av ett för er anpassat lager/förråd på industrin, på byggarbetsplatsen eller på underhållsverkstaden.

"Beräkningar och erfarenhet visar att våra kunder sparar stora belopp årligen via LagerService, där man överlåter lagerhållning och logistik av förbrukningsartiklar, verktyg, skydd och maskiner till oss. Om vi räknar in produktivitetsökningen blir besparingen ännu större"

Tjänsten ger en garanterad tillgång till nödvändiga förnödenheter och viktiga produkter. Kunden får ökad kontroll över lagervärdet, och kan på så vis frigöra viktiga resurser, vilket sammantaget innebär bättre ekonomi.



### TOTAL SERVICE PROVIDER

Genom tjänsten Total Service Provider, som delvis baseras på Lean Production, effektiviserar man tillsammans med kunden hela inköpsprocessen. I ett nära samarbete med kunderna reducerar BIG-gruppen olika typer av dolda och öppna kostnader, vilket ger möjligheter till stora besparingar.

Här ligger fokus på fyra områden;

Rätt produkt för ändamålet, optimerad lager/distributions-lösning, minskad administration och ständiga förbättringar, samt elektronisk order och fakturahantering. Konceptet bygger alltså på ett väldigt nära



samarbete med kunden, där projektgrupper gör ett löpande arbete med projektplaner, målsättningar för kostnadsreduktioner och tydliga tids- och handlingsplaner. Ständiga förbättringar och återkommande utvärderingar av uppnått resultat är en viktig del av Total Service Provider.

### RÄTT KOMPETENS, HOS RÄTT PERSON, I RÄTT TID

Precis som med material och verktyg så är rätt kompetens hos kundernas personal helt avgörande för en effektiv och säker verksamhet. Och som kund hos BIG-gruppen har man, även här, tillgång till



ett stort utbud av passande lösningar för kompetensutveckling – enkla att beställa via BIG-gruppens "BIG Academy Customer".

Ur kursprogrammet kan man bland annat välja utbildning inom; fallskydd, heta arbeten, arbetsplattformar/skylift, säkra lyft, ställningsbyggnation, bultpistol, truckutbildning, första hjälpen och travers. Utbildningarna, som sker ute i landet på BIG-företagens anläggningar, följer Arbetsmiljöverkets- och branschorganisationernas rekommenderade kursplaner och godkända kursdeltagare får ett kompetensbevis med foto samt kursdokumentation.



GRUPPEN

[www.big-gruppen.com](http://www.big-gruppen.com)