

Sweden Logistics

Knallar med konkurrenskraft –  
Knallar 3.0 från Sjuhärad  
Högskolan i Borås  
4 april 2013  
Dag Ericsson  
dag.ericsson@hb.se

Nyckelord för anförandet

- Kundnärlhet
- Enkelhet
- Sunt förnuft
- Partnerskap

Knallen 1.0

**Positiva egenskaper**

- Entreprenörsanda
- Kundnärlhet
- Affärssinne
- Stor sparsamhet
- Skepsis mot formella styrsystem

**Negativa egenskaper**

- Individualism
- Självständighet
- Bristande samarbete
- Skepsis mot högre utbildning

(Brorström, B et al, Uthålligt företagande, Studentlitteratur, 2012)

Knalleutveckling

- |               |                 |
|---------------|-----------------|
| • Knallen 1.0 | Originalknallen |
| • Knallen 2.0 | Postorder       |
| • Knallen 2.1 | eHandel         |
| • Knallen 3.0 | Nätverk         |

## Förändring av verksamheten

- Hemproduktion och gårdfarihandel
- Industrialisering och textilkris
- Koncentration på handel, logistik, mode och design

(Ericsson,D&Sundström,M, "Value Innovation and DCM", The Nordic Textile Journal, 2012)

## Nödändig kompetensutveckling

- Allokativ effektivitet – att fördela och använda resurser så kostnadseffektivt som möjligt
- Adaptiv effektivitet – att anpassa verksamheten till förändrade förutsättningar

(North, D "Institutionerna, tillväxten och välståndet", SNS Förlag, 1993)

## Från postorder 2.0 till eHandel 2.1

SwedenLogistics eHandelsprojekt

- Nya möjligheter - nya affärsmodeller
- One size doesn't fit all
- Nya tankar kring "the last mile"
- Returns management som intäktsskapare – inte bara kostnadssänkare

(Klas Hjort, "On Aligning Returns Management...", 2013)

## Möbelföretaget Hans K

- Ny affärsmodell - från push till pull
- Strategi - och organisationsutveckling
- Empatisk design
- Concurrent design

(Leonard,D & Rayport,J.F "Spark Innovation through Empathic Design", HBR, 1947)

## Ansats

- Tvärfunktionella grupper
- Öppen, gränslös organisation
- Kund- och konsumentorientering
- Partnerskap
- Förtroende

## Resultat

- Produktlanseringarna mycket snabbare och smidigare
- Kostnaderna lägre och marginalerna högre

(Ericsson, D & Eriksson, D "Kommunikation och kundinsikt", Bonniers Ledarhandbok, 2013)

## Ägarstyrda företag

(Owner Managed Businesses, OMB)

Innovation, ledarskap och partnerskap

- Hans K
- Centiro
- Pasha Group

(Ericsson, D. "Kreativitet och entreprenörskap i ägarstyrda bolag, Supply Chain Effect, 2013)

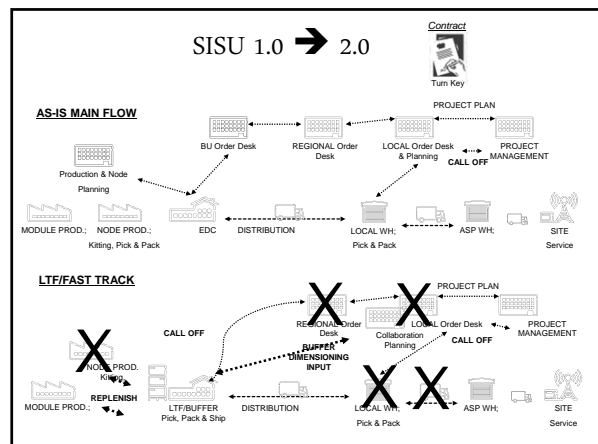
## Ansats

- Kundorientering  
"Demand driven" men också "demand driving"
- Tillväxt för lönsamhet och intern samt extern stabilitet
- Processorientering byggd på teamkänsla
- Partnerskap för win/win
- Företagskultur som konkurrens- och styrmedel
- Management OCH Leadership

## Enkelhet och sunt förnuft

- Från "one size fits all" till segmenterade supply chains
- Från standardiserade processer och rutiner till förenkling och flexibilitet
- Från silos till team

(Ericsson, D & Hallgren, H "Sunt förnuft – nyckeln till framgång inom SCM", 2009)



## En knalle i Mexico:

- 75% reduktion av ledtid
- Ökad flexibilitet och visibilitet
- Taktad och stabil supply kedja
- Från en av de sämsta till den bästa leverantören

## Ericsson Borås

- Halverad tid för order till cash (TTC)
- 5 warehouses från produktion till leverans
- 50% non value-adding SCC
- 1 miljard i SCC

### Gemensamma faktorer

- En eldsjäl som entusiasmerar och driver på
- Explicita och implicita kundbehov
- Win/win i dynamiska nätverk
- Organisatorisk stabilitet och flexibilitet genom team-bildningar
- Hierarkier och silos ersatta av team
- Affärsmodell som ger strukturell flexibilitet

### Knalleandan

- Affärssinne – kreativitet och entreprenörskap
- Kundriktade affärsmodeller
- Kostnadsmedvetande utifrån ett kundperspektiv
- Administrativ enkelhet
- Kompetens att hantera underleverantörsrelationer för att styra hela affärskedjan från råvara till slutkund
- Kan samverkan utvecklas till en ny grundvärdering?

### Nyckelfaktorer

- Anpassning till och ”utnyttjande” av den digitaliserade konsumenten (Malin)
- Design och utveckling av effektiv produktframtagning (Magnus)