



# DIT LAGER

– et overset strategisk værktøj  
til vækst







## INDLEDNING

**Indrøm det bare.** Det er nok ikke spørgsmål som “Gad vide, hvordan vores lager kan drive markant vækst?”, som fylder på bestyrelsesmøderne.

Men det burde det. For dit lager er et effektivt og overset værktøj, når du vil tage virksomhedens resultater til næste niveau. Og om lidt ved du hvorfor.

For din mentale to do-liste er sandsynligvis fyldt med de store strategiske linjer:

- Hvordan sikrer vi vækst midt i økonomisk usikkerhed og geopolitisk stormvejr?
- Hvordan lever vi op til de nye, stramme krav til ESG og grøn omstilling
- Hvordan følger vi med teknologisk udvikling?
- Hvordan holder vi medarbejderne motiverede?
- Hvordan øger vi kapaciteten?

Og hvordan eksekverer du på alt det, uden at din CFO-kollega melder om blodrøde tal på bundlinjen?

Du har nok at se til. Og målrettede beslutningstagere som dig møder ind på kontoret hver dag for at sikre fremdrift med strategien som dit anker. Men de færreste tænker lageret ind i strategien som en aktiv spiller.

### **DET ER EN FEJL, OG NU SKAL DU HØRE HVORFOR.**

Du kan sikkert tænke på en situation, hvor du ser en indsats eller proces i en afdeling, der trækker i modsat retning af strategien, f.eks. at ledelsen planlægger at indføre et nyt IT-system for at standardisere processerne, men flere afdelinger insisterer på at bruge deres egne, lokale løsninger.

Det samme gælder lageret. Et lager, der ikke er optimeret til at understøtte strategien, underminerer, ja, strategien. Og som konsekvens bliver lageret en bremseklods på virksomhedens performance og potentiale:

- Der er ikke nok plads til at få flere varenumre ind
- Skyhøje omkostninger, der æder af overskuddet
- Flaskehalse på grund af lav effektivitet

### **MEN SÅDAN BEHØVER DET IKKE AT VÆRE.**

Forestil dig et scenarie, hvor lageret ikke bare er en operationel afdeling, men en motor, der effektivt flytter virksomheden. Og samtidig laver en glidende tackling på dine konkurrenter.

Med et optimeret og innovativt lager, hvor hver en kvadratcentimeter er udnyttet og tilpasset jeres unikke behov, tager du din organisation til næste niveau.

**Men hvordan gør du?** Det får du svar på i e-bogen her. E-bogen er en guide til dig, der er beslutningstager og når du har læst e-bogen, ved du:

- Hvordan andre virksomheder har succes med lageret som et strategisk værktøj
- Hvorfor lageret er et overset værktøj til ESG-arbejdet
- Hvordan dit lager er direkte potentiale for vækst
- Hvordan du analyserer dit unikke behov
- Hvilke teknologier og løsninger, du skal kende til

**Allan Nykær**  
**Rosenhøj**  
**Salgsdirektør**





## Kapitel 1

# Hvad? Lageret som en del af strategien?



Tænker du på lageret som en nødvendighed for driften?

Et opbevaringssted?

Du er ikke alene. De fleste beslutningstagere skænker ikke lageret mange tanker og ser det heller ikke som en strategisk ressource. Men det burde de.



## **FORDI...**

Du ved allerede det her: Der er pres på forsyningskæder og konkurrenceevne overalt i verden.

Du kender til problemerne med forsinkede byggematerialer, der bremser byggerier – og med mangel på kritiske komponenter, der forsinker både produktion og produktlanceringer. Det er dyrt og ska-der virksomheders position i et konkurrencepræget marked, hvor man skal stå tidligt op for at holde på kunderne.

Og derfor er et optimeret lager en overset konkurrencefordel, for der er flere fordele ved at integrere lageret i virksomhedens strategi:

## **VÆKST | FORDEL 01**

Med et optimeret lager, der er gearet til at håndtere fremtidige udvidelser, kan din virksomhed:

- Håndtere og indføre flere varenumre på samme areal
- Skalere op og ned efter sæsonudsving og efterspørgsel
- Understøtte ekspansion til nye markeder



## EFFEKTIVITET | FORDEL 02

Undgå flaskehalse med optimal pladsudnyttelse og et effektivt flow, der:

- Reducerer pluk-tider
- Minimerer fejl ved hjælp af intelligent automatisering
- Forbedrer arbejdsmiljøet og øger produktiviteten

## BUNDLINJE | FORDEL 03

Med dit lager som en strategisk ressource får du:

- Lavere driftsomkostninger
- Mindre spild og svind
- Lavere energiforbrug

Et strategisk optimeret lager, der er tilpasset din virksomheds mål, giver en fleksibilitet, som mange beslutningstagere overser, og når du ser på dit lager med strategisk blik, bliver det mere end bare et opbevaringssted.

Lageret bliver et aktiv, der skaber fremdrift i stedet for bare at være en omkostning i Excel-arket.

# FRA REAKTIV TIL PROAKTIV: SÅDAN INDTÆNKER DU LAGERET I STRATEGIEN

For mange virksomheder har lageret stadig en reaktiv funktion: Når pladsen bliver trang, bygger man ud. Når effektiviteten halter, ansætter man flere hænder og ben. Når omkostningerne stiger, skærer man ned.

Men frontløbere har en anden tilgang og betragter lageret som en aktiv spiller i forsyningskæden. De tænker proaktivt.

## VIL DU OGSÅ HAVE ET EKSTRA PROAKTIVT HÅNDTAG TIL STRATEGIEN?

### NUVÆRENDE KAPACITET

Hvor opstår flaskehalsene i dag?

Hvilke processer kan optimeres?

Hvordan understøtter lageret strategien i dag?

### FREMTIDIG VÆKST

Hvilken vækst forventer vi og over hvilken periode?

Hvordan ændrer kundernes krav sig, f.eks. leveringsforventninger, standarder for bæredygtighed og udbud af produkter?

Hvilke nye lovkrav og regulativer skal vi forholde os til?

### STRATEGISK ROADMAP

Kortsigtede optimeringsmuligheder

Mellemlange investeringsbehov

Langsigtede strategiske mål

Her er nogle spørgsmål, du kan tage med til næste strategimøde: Når du inddrager lageret i strategiske beslutninger om nye markeder, produkter og ekspansion, går dit lager fra at være flaskehals og bænkevarmer til at være en effektiv spiller i vækstplanerne.



# ESG: OPTIMERET LAGER = LAVERE OM- KOSTNINGER OG CO2-AFTRYK

“Hvordan balancerer vi økonomisk performance og  
langsigtet bæredygtighed?”

“Vi kan mærke, at kundernes forventning til ansvarlighed  
har ændret sig.”

“Puha, det er udfordrende at navigere i de mange lovkrav.”

## LYDER DET BEKENDT?

Så ved du allerede, at ansvarlig forretningsdrift ikke længere blot er nice-to-have. Og at indsatser for ESG og FN's verdensmål er topprioritet, fordi kunder, leverandører, medarbejdere og samfundet forventer det. Kræver det.

Derfor er mange målrettede beslutningstagere som dig optaget af konkrete indsatser for ansvarlighed, måske særligt for at bidrage til verdensmål 7 (bæredygtighed) og 13 (klimaindsats).

Alt imens du skal navigere i geopolitisk virak, tilfredsstille kunder, tiltrække talent, motivere medarbejdere, følge med teknologien, holde omkostningerne i skak – og skabe vækst.

Det er lige til at blive forpustet af.

## HELDIGVIS ER DER HÅB.

Et optimeret lager bruger mindre energi på f.eks. opvarmning, air-condition og transport, og resultatet er både **lavere omkostninger og mindre CO2-udledning**. Derfor kan du bruge lageret som en konkret indsats, hvilket giver dig en unik fordel, du kan fremhæve i virksomhedens ESG-arbejde.

# VIL DU VÆRE EN FRONTLØBER, DER VINKER TIL KONKURRENTER FRA MÅLSTREGEN?

Så anbefaler vi at du vælger en samarbejdspartner, der tager sit miljøansvar alvorligt, når det gælder optimering af dit lager/dit valg af lagerløsning.

## 5 TING, DU BØR SPØRGE IND TIL, NÅR DU VÆLGER EN PARTNER TIL DIN LAGERLØSNING:

### 01 HVORDAN ER DIN LAGERLØSNING FREMSTILLET?

Spørg ind til, om leverandøren bruger vedvarende energi i produktionen, og hvordan de håndterer deres samlede energiforbrug. Er der gennemsigtighed omkring eventuel brug af klimakreditter, og understøtter de verificerede bæredygtige projekter?

### 02 HVILKE MATERIALER BRUGER DIN LEVERANDØR?

Bruger de materialer med minimalt klimaaftryk, som f.eks. emissionsfrit stål?

### 03 HVOR LANGTIDSHOLDBARE ER LØSNINGERNE?

Holdbare løsninger med pulverlakerede overflader holder til mange års brug, modsat ubehandlet stål.

### 04 ER DIN NYE PARTNER MEDLEM AF BRANCHEFORENINGEN FLAM?

Når din samarbejdspartner er medlem af Foreningen Lagerindretning og Materialehåndtering for reolproducenter, er du sikker på, at de følger alle regler og forskrifter for sikkerhed.

### 05 ARBEJDER LEVERANDØREN MED MILJØSTANDARDE?

Overholder din leverandør den internationale miljøstandard ISO 14001 (krav til miljøledelsesstandard), ved du, at din leverandør arbejder aktivt med sit miljøansvar.

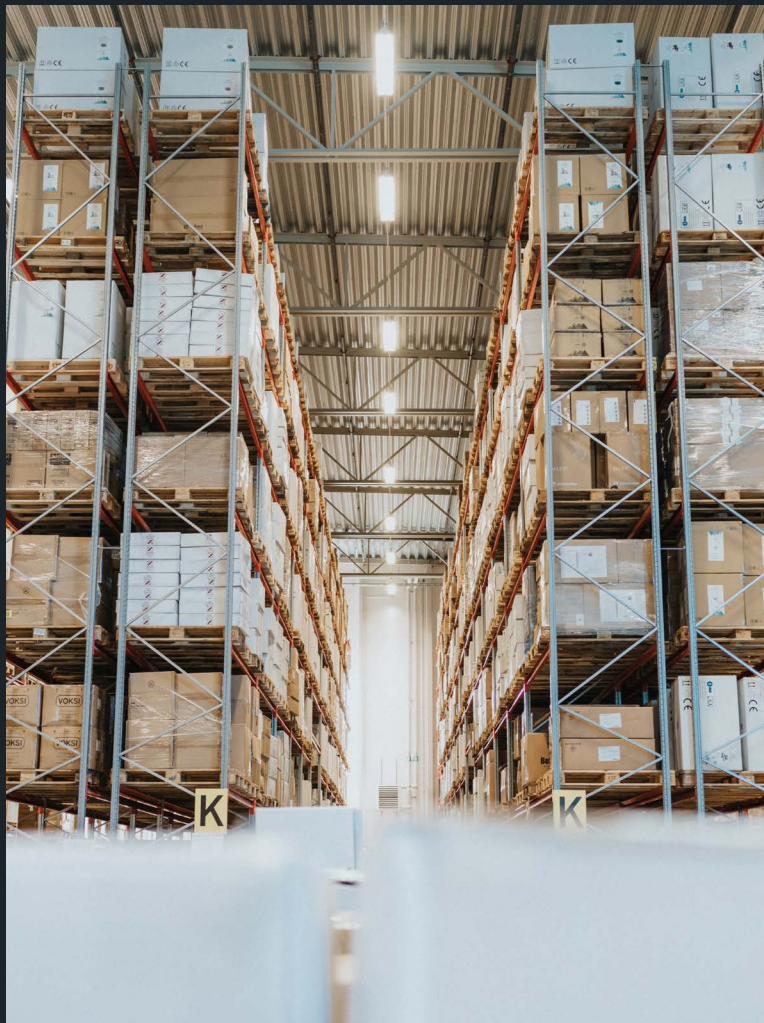


Med lageret på banen som en aktiv spiller i strategien, får din virksomhed mere ud af ressourcerne, tager ansvar for miljøet og er bedre rustet til fremtidens vækst.

## **OG DU OVERHALER KONKURRENTERNE IMENS.**







## Kapitel 2

**Cases: Sådan tog Oatley  
og Hetag lageret til  
næste niveau**

## FRA FRUSTRATION TIL FREMTIDSSIKRING

### PROBLEMET:

Hetag, en førende aktør inden for tagdækning, oplevede store udfordringer med ineffektive lagerforhold, der skabte flaskehalse, langsomme processer og problemer med at imødekomme kundernes behov, da 80 % af ordrerne blev afgivet dagen før levering.

### LØSNINGEN:

Radioshuttle™-systemet blev installeret i Hetags lagerhaller på kun fire dage og tilføjede ekstra pallepladser – uden behov for at bygge ud.

### UDBYTTET:

Hetags lager er nu markant mere effektivt: "Det tager 5 minutter at tømme en shuttle-reol. Det er der ingen truck-mand, der kan følge med i," fortæller afdelingschef Michael Nielsen. Den hurtigere plukning sparer tid og reducerer driftsomkostningerne, og med fremtidige planer om yderligere digitalisering og automatisering med førerløse trucks, er lageret blevet en vigtig brik i Hetags vækststrategi.





## LØSNINGER, DER HOLDER. "HVERT ÅR ØNSKER JEG MIG YDERLIGERE TO RADIOSHUTTLE™ I JULEGAVE."

### PROBLEMET:

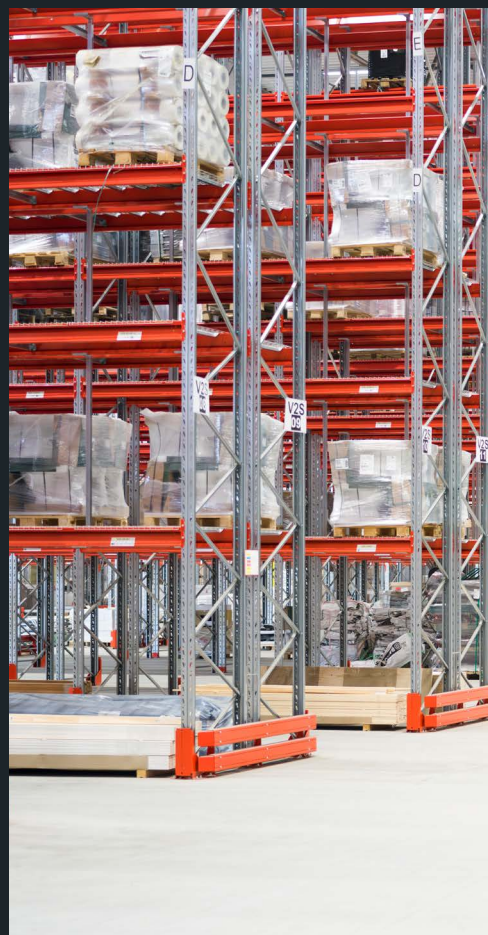
Svenske Oatley vil gøre det enkelt for forbrugere at spise og drikke uden at tære på planetens ressourcer, og deres eksisterende lagersystemer var ikke fleksible nok til at håndtere den store efterspørgsel.

### LØSNINGEN:

Oatley valgte Radioshuttle™-systemet, der både er effektivt i forskellige temperaturzoner og muliggør hurtigt pluk samt minimal manuel håndtering.

### UDBYTTET:

Med det nye system kan Oatley opbevare flere varer på mindre plads og reducere deres CO<sup>2</sup>-aftryk. Lageret er gearet til fremtidig vækst og kan håndtere en stigende efterspørgsel uden behov for yderligere udvidelser.



## Kapitel 3

# Stop dig selv: Fra mavefønnemmelse til målrettet analyse





## “VI HAR BRUG FOR MERE PLADS!”

Det er ofte det første - og nogle gange det eneste - vi hører, når lageret er på dagsordenen.

Men er mere plads altid svaret?

Beslutninger om lageret bliver ofte taget på mavefornemmelse eller som brandslukning, og resultatet er en kortsigtet lagerløsning, der ikke støtter op om strategien.

**Der bør du lave en grundig analyse.** Og ikke bare endnu en rapport i skuffen, men et kompas der hjælper dig med at forstå kapacitet, behov, produktflow og potentialet for f.eks. automatisering.

Kort sagt sikrer analysen, at **du investerer klogt** i en lagerløsning, der understøtter din strategi - i stedet for at bremse den.

I kapitel 3 får du en guide til at analysere din virksomheds nuværende og fremtidige lagerbehov, og **med guiden til analysen er du klar til at:**

- Stille de rigtige spørgsmål - før du investerer
- Vurdere, om automatisering er den rigtige vej
- Træffe velovervejede beslutninger om outsourcing vs. in-house
- Tage højde for særlige krav til dit lager

## 1. STEP

# Din virksomheds nuværende og fremtidige behov

### 01 HVOR MEGET PLADS ER DER BRUG FOR LIGE NU?

Saml data og tal med lagerchefen om jeres lagerbeholdning, rotationer og sæsonudsving for at forstå jeres behov for plads og lagerstruktur.

### 02 HVORDAN PÅVIRKER FREMTIDIGE VÆKSTPLANER JERES LAGERBEHOV?

Kan lageret skaleres, hvis virksomheden planlægger udvidelse, nye produkter eller en ændring i forsyningskæden?

### 03 HVAD ER VIRKSOMHEDENS SPECIFIKKE KRAV?

Hvor f.eks. medicinal- og fødevarerbranchen ofte kræver særlige forhold, kræver andre industrier, f.eks. eCommerce, hurtig omsætningshastighed.

### OG HUSK STRATEGIEN:

Hvilken del af vækststrategien kan lageret understøtte? Når dit lager kan skaleres op og ned, kan du bedre være på forkant med fremtidige krav uden dyre ændringer i strukturen.



## 2. STEP

# Analyse af produktflow

Lad os starte med kernen: produktflowet.

De fleste virksomheder oplever flaskehalse på lageret, der giver problemer med ventetider, varemodtagelse, ordrepluk og risiko for fejl. Og desværre går mange direkte til konklusionen og råber på mere plads og flere hænder.

**Men...** Ofte er udfordringen ikke pladsmangel, men hvordan pladsen udnyttes. Derfor anbefaler vi at analysere produktflowet, før du går videre.

## 3-TRINS PRODUKTFLOWSANALYSE:

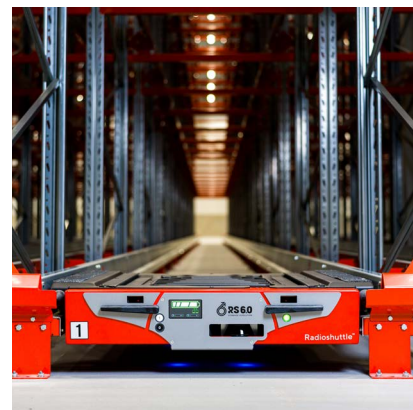
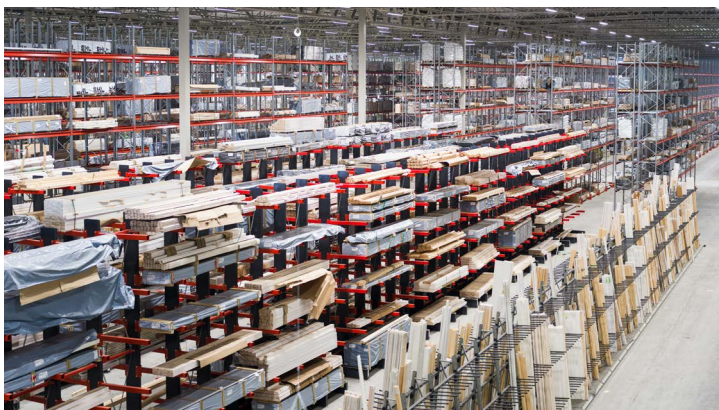
- Hvilke produkter står for størstedelen af omsætningen?
- Er produkter organiseret efter efterspørgsel, så de hurtigt kan plukkes? Produkter med høj omsætningshastighed bør være let tilgængelige.
- Hvad er gennemløbshastigheden og udnyttelsesgraden? Hvor hurtigt produkter kommer ind og ud af lageret, og hvor godt udnytter I pladsen til de forskellige produktgrupper?
- Hvornår oplever I sæsonudsving?  
Mejeriet mærker f.eks., når der går koldskål i den til sommer eller risengrød i den til jul.
- Hvornår er der peaks og pres på lageret?  
Hvilke tidspunkter på dagen, ugen og måneden?

## BEVÆGELSESMØNSTRE: HVAD SKER DER FRA MODTAGELSE TIL AFSENDELSE?

- Modtagelse og indgang: Hvor hurtigt kan produkter modtages og placeres? Effektive modtagelseszoner og klare processer hjælper med at undgå flaskehalse.
- Afsendelse og udgang: Hvor hurtigt kan produkter plukkes og sættes på bilen?
- Hvor opstår der flaskehalse, f.eks. ved smalle gangbredder og/eller "døde zoner".
- Hvordan er tidsforbruget på forskellige processer?
- Pluk og pak: Hvordan er processen for ordrebehandling? Kan noget forudsorteres eller præpakkes?

## KAPACITETSUDNYTTELSE: HVORDAN UDNYTTER VI PLADSEN?

- Hvor mange kvadratmeter af lager-pladsen udnytter vi?
- Udnytter vi højden?
- Hvilke peak-perioder vs. normal drift skal vi tage højde for?
- Hvordan er forholdet mellem lagerkapacitet og antal produkter, der bliver tilført lageret?





### 3. STEP

# Automatisering eller ikke automatisering?

## “HVAD MED AUTOMATISERING?”

Det **er** fristende at kalde på automatisering som en løsning på et presset lager. Men automatisering er ikke et universelt svar, og det kan blive en dyr omkostning, hvis du springer analysen over og bare trykker på implementeringsknappen.

F.eks. overvejede en større transportvirksomhed fuld automatisering af deres lager, men analysen viste, at kun 60% af deres processer var egnet til automatisering.

## 7 TING DU BØR OVERVEJE, FØR DU INVITERER ROBOTTERNE IND PÅ LAGERET:

### 01 PROCESSER OG PRODUKTFLOW

- Hvor mange af jeres processer er standardiserede?
- Hvor forudsigeligt er jeres produktflow?

### 02 ARBEJDSMILJØ OG SIKKERHED

- Laver medarbejderne tunge løft, I kan undgå?
- Hvor mange ensartede og gentagne opgaver laver medarbejderne?
- Er der farlige arbejdsprocesser, I kan undgå?

### 03 ØKONOMISK POTENTIALE

- Hvor lang er tilbagebetalingstiden på automatiseringen?
- Hvor stort er potentialet for besparelse?
- Hvordan er fleksibilitetsbehovet?

### 04 KOMPLEKSITET AF PRODUKTER

- Hvor høj er volumen af ensartede produkter?
- Hvor mange forskellige produkttyper har I?
- Hvilke krav til håndtering skal I opfylde?
- Kan automatiseringen integreres med jeres systemer?

### 05 FORDELE VED AUTOMATISERING:

Automatisering kan øge effektiviteten, forbedre præcisionen og reducere arbejdsomkostningerne. Løsninger som transportbånd, plukke-robotter og semi-automatiserede lagersystemer f.eks. shuttle-systemer kan optimere varehåndtering.

### 06 ULEMPER VED AUTOMATISERING:

Det kræver en stor investering og kan være mindre fleksibel ved sæsonudsving, foruden behovet for plads ændrer sig. I mindre lagre eller i virksomheder med lav rotation kan manuel håndtering af produkterne være bedre for omkostningerne og forretningen.

Derudover er automatisering ikke bare plug and play. Tværtimod skal medarbejderne ændre adfærd, og det kræver ressourcer til at gennemføre forandringsledelse.

### 07 HYBRIDLØSNINGER:

Mange virksomheder finder en mellemvej, hvor visse dele af lageret er automatiseret, mens andre håndteres manuelt.

Så... **Er automatisering den rigtige vej?** Det trøste svar er, at "det kommer an på..." og derfor bør du lave en cost-benefit-analyse og sammenholde den med jeres strategiske mål.

## 4. STEP

# Outsourcing vs. egne lagre

Om du skal outsource og bruge eksterne lagre eller holde lageret internt, afhænger af din virksomheds behov for fleksibilitet og direkte kontrol.

**Du kan sammenligne det med at bo i lejlighed eller hus:**

Fordelen ved at eje parcelhuset er kvadratmeterne, haven, og at dine børn kan lege Lars Ulrich på trommesættet kl. 05:30 uden at tænke på underboerne.

Ulempen er, at du selv har ansvaret for faldstammen, fundamentet og fuglereden i tagrenden.

## EGNE LAGRE

### FORDELE

Du har fuld kontrol over lageret og kan hurtigt tilpasse det jeres behov.

Du har direkte adgang til lagerdata og mulighed for præcis lagerstyring.

### ULEMPER

Kapaciteten kan hurtigt blive en begrænsning, især ved vækst.

Kræver investering i lagerbygninger og tunge vedligeholdelsesomkostninger.



## EKSTERNE LAGRE OG OUTSOURCING

### FORDELE

Du har fleksibilitet til at skalere op eller ned, uden investering i hhv. at bygge ud og i faste lokaleomkostninger.

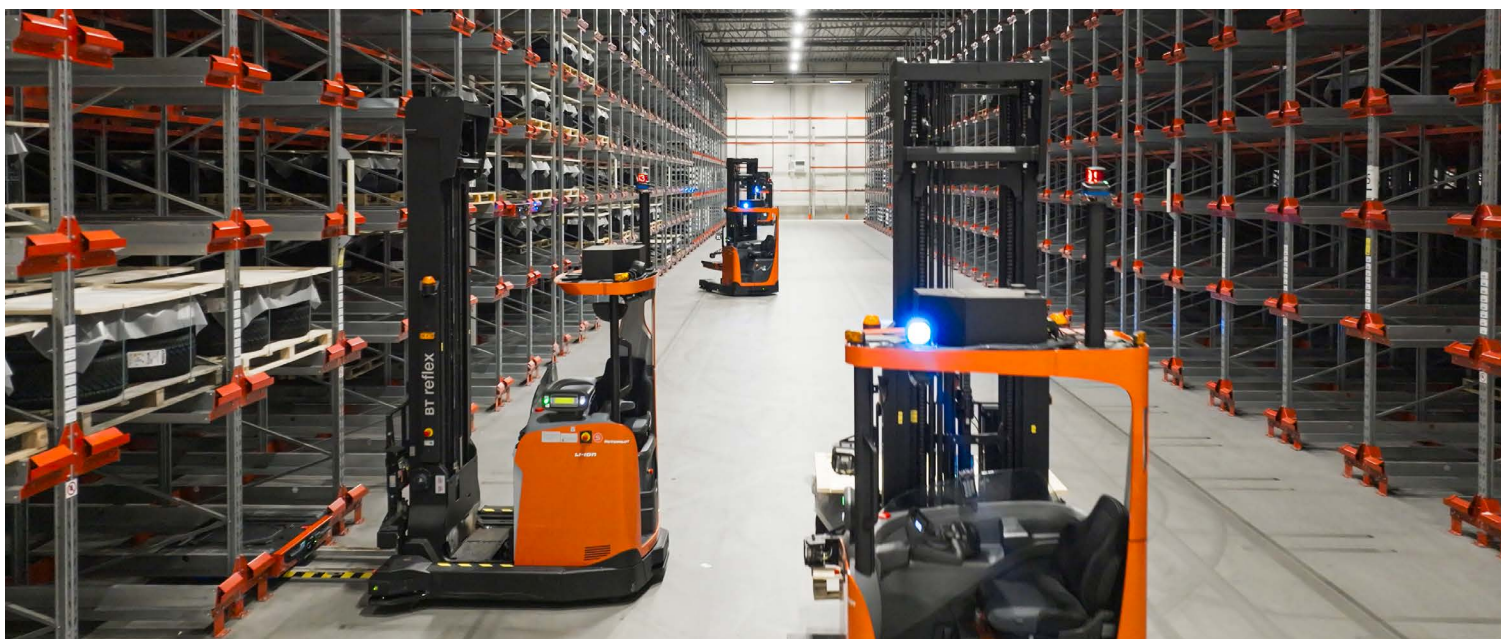
Du får gavn af professionelle lagerudbyderes teknologiske løsninger og erfaring.

### ULEMPER

Du har ikke direkte kontrol og er afhængig af en ekstern partner.

Det kræver ekstra omkostninger til transport og håndtering.

Eksterne lagre kan være en fleksibel og økonomisk god løsning for virksomheder med behov for ekstra kapacitet. Det gælder også virksomheder med store sæsonudsving, som Arla og andre i fødevarerbranchen eller autobranschen, når hele befolkningen skal have skiftet til vinterdæk. Eller trælasterne til foråret, når der skal bygges nye pergolaer og hegn.



## 5. STEP

# Vurdering af fysiske rammer på lageret

Mange overser at tagets udformning, placering af spær samt stand og forhold på gulvet er en afgørende faktor for lageret og hvilken teknologi, du kan vælge.

### **GULVETS BÆREEVNE OG BELASTNING:**

Hvis lageret indeholder tunge produkter, f.eks. betonblokke eller øl på glasflaske, skal gulvet kunne holde til den daglige belastning af de mange tons.

### **LOFTSHØJDE OG SØJLEAFSTAND:**

“Højt til loftet” er vigtigt i overført betydning, men mange glemmer at tage højde for bærende søjler og loftshøjden samt de begrænsninger og muligheder, det giver.

### **SIKKERHED OG RENGØRING:**

Gulvet skal være sikkert at gå på og nemt at rengøre. Det er særligt vigtigt, hvis dit lager håndterer fødevarer eller medicin, hvor hygiejne er afgørende.

### **TJEK OMGIVELSERNE:**

Klima og fugtighed i lagerbygningen påvirker både produkternes holdbarhed, inventarets levetid og sikkerheden for medarbejderne. Som hos [Amanda Seafoods](#), der har brug for inventar, der kan holde til både saltvand og frost.

## 6. STEP

# Særlige behov: Temperatur, sikkerheds- zoner og reguleringer

Nogle produkter og brancher kræver særlige forhold for at overholde kvalitetskrav og lovgivning. Her er de mest almindelige overvejelser:

### **TEMPERATURSTYRING:**

Produkter som fødevarer og medicin skal ofte opbevares under bestemte temperaturer. Temperaturregulerede lagerområder sikrer produkternes holdbarhed og at de opfylder kvalitetskravene.

### **SIKKERHEDSZONER OG ARBEJDSMILJØ:**

Farlige materialer og kemikalier kræver særlige sikkerhedszoner og håndteringsprotokoller. F.eks. skal visse produkter isoleres eller sikres mod brand og lækage.

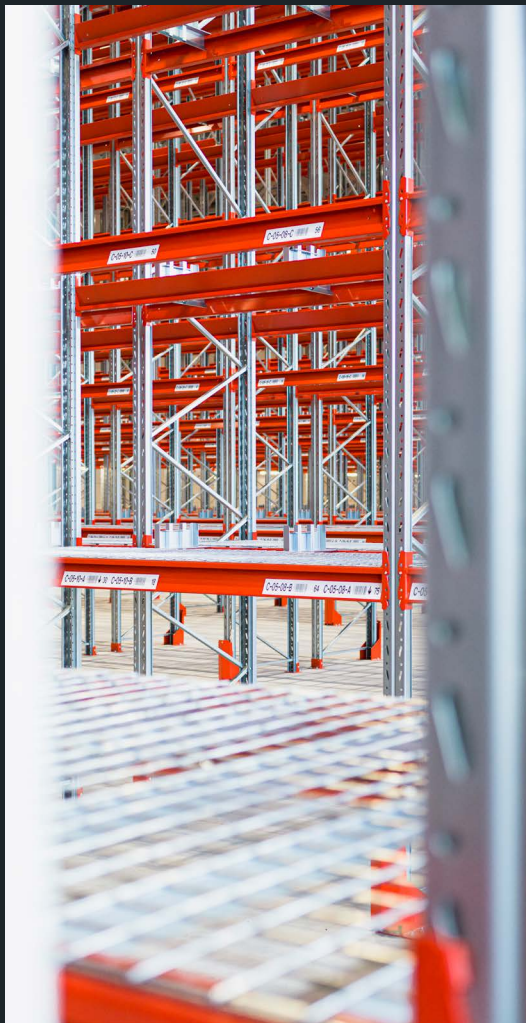
### **LUFTFUGTIGHED OG RENHED:**

Produkter som elektronik og medicin kan blive påvirket af høj luftfugtighed eller støv. Hygiejnezoner og fugtkontrol kan være nødvendigt for at beskytte disse produkter.

### **GMP (GOOD MANUFACTURING PRACTICE):**

I medicinal- og fødevareindustrien er det ofte nødvendigt at følge GMP-krav og ISO-standarder, der stiller høje krav til renhed, dokumentation og arbejdsgange på lageret.





## Kapitel 4

**Fra analyse til valg:  
Hvilken lagerløsning  
passer til dig?**

Nu kommer de store spørgsmål:  
En automatiseret eller manuel løsning? En standardløsning eller en kombination?

## HVAD ER FORDELE OG ULEMPER?

Det kan være uoverskueligt at undersøge konkrete løsninger, hvis du ikke er velbevandret i lagerinventar - for de fleste er lagerindretning synonymt med klassiske pallereoler.

Men du har **mange flere muligheder**, og her får du et overblik over automatiserede og ikke-automatiserede løsninger:

## AUTOMATISEREDE LØSNINGER

### SHUTTLELØSNINGER

- Semi-automatisk system, der transporterer produkter på fjernbetjente vogne i reoler.
- Ideelt til produkter med høj rotationshastighed og behov for pladsoptimering.

### AUTOMATISEREDE SHUTTLELØSNINGER

- Fuldautomatisk system, med stor kapacitet (op til og over 150 paller i timen). God til højvolumenlagre og virksomheder med store produkt-kategorier.
- FIFO og FILO er også muligt med alle shuttleløsninger.

### AUTOMATISEREDE HØJLAGERKRANER

- Bruges i højlager, hvor de kan hente og placere produkter i højden med stor præcision.

### RULLEBANE LØSNINGER

- Effektive til at flytte produkter mellem forskellige lagerzoner eller til plukstationer.

## **PLUKKE-ROBOTTER**

- Avancerede robotter, der automatisk finder og samler produkter til ordrebehandling.
- Velegnet til e-handel og lagre med mange små ordrer.

## **AUTOMATISERET KASSELAGER**

- Et kubisk lagerautomatiseringssystem, hvor robotter bevæger sig på toppen og plukker produkter fra kasser.
- Sparsomt med plads og velegnet til mindre produkter.

## **AGV'ER (AUTOMATED GUIDED VEHICLES)**

- Selvstyrende køretøjer, der transporterer produkter mellem lagerområder uden behov for menneskelig indgriben.

# **IKKE-AUTOMATISEREDE LØSNINGER**

## **PALLEREOLER**

- Standard-reolsystemer til opbevaring af produkter på paller.
- Fleksible og økonomiske til de fleste typer lagre.

## **GRENREOLER (KANTILEVERREOLER)**

- Ideelle til opbevaring af lange eller skæve produkter som rør, træ eller stål.
- Velegnet til tunge, lange produkter som rør og plader.

## **RULLEBANER ELLER GENNEMLØBSREOLER**

- Skrå reolsystemer, der bruger tyngdekraften til at flytte produkter mod plukningszonen.
- Velegnet til FIFO (First In, First Out)-opbevaring.

## **HØJLAGERKRANER**

- Op til 40 meters højde, men med lav kapacitet (op til 40 paller i timen i kapacitet for en kran)



## LAGERREOLER

- Bruges til mindre produkter og manuelle plukkeprocesser.
- God løsning til kontorlagre eller små distributionscentre.

## DRIVE-IN OG DRIVE-THROUGH-REOLER

- Tillader gaffeltrucks at køre direkte ind i reolerne for at placere eller hente produkter.
- Bruges ofte i lagre med mange ens produkter.

# STANDARDLØSNINGER: EN PLUG-AND-PLAY-TILGANG

Standardløsninger kan du hurtigt implementere, og de er ofte populære blandt mindre virksomheder med mere forudsigelige behov.

### FORDELE

Hurtig implementering og nem opsætning.

Lavere investeringsomkostninger.

Egnet til virksomheder med stabile og enkle lagerbehov.

### ULEMPER

Begrænset fleksibilitet ved skiftende behov.

Har mange avancerede funktioner, som f.eks. automatisering eller kapacitet til at håndtere komplekse produkter.



# KOMBINEREDE LØSNINGER: FLEKSIBILITET TIL UNIKKE BEHOV

Nogle virksomheder bruger en kombination af automatiske og ikke-automatiske løsninger, som f.eks. automatiske kranlagre, mobile anlæg eller shuttleløsninger i kombination med traditionelle pallereoler.

## EKSEMPEL PÅ KOMBINERET LØSNING:

En stor mejerivirksomhed vælger en semi-automatisk løsning med en Radioshuttle™ kombineret med traditionelle lagerreoler. Automatiseringen håndterer højfrekvente produkter, mens produkter med lavere rotation håndteres manuelt af lagermedarbejderne.

### FORDELE

Større fleksibilitet til at håndtere forskellige produkter og skiftende behov.

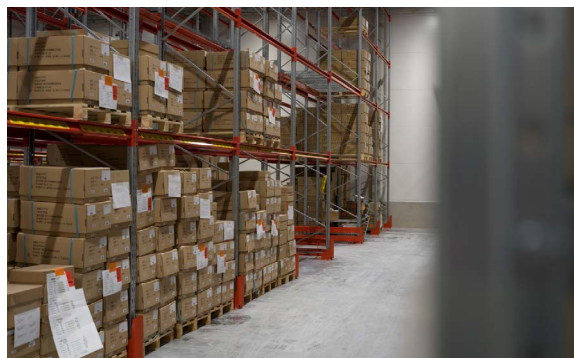
Kan optimeres til specifikke processer, hvilket reducerer spild og øger produktiviteten.

Bedre egnet til virksomheder med komplekse krav eller hurtig vækst.

### ULEMPER

Højere initiale omkostninger.

Kræver mere planlægning og teknisk ekspertise at implementere.



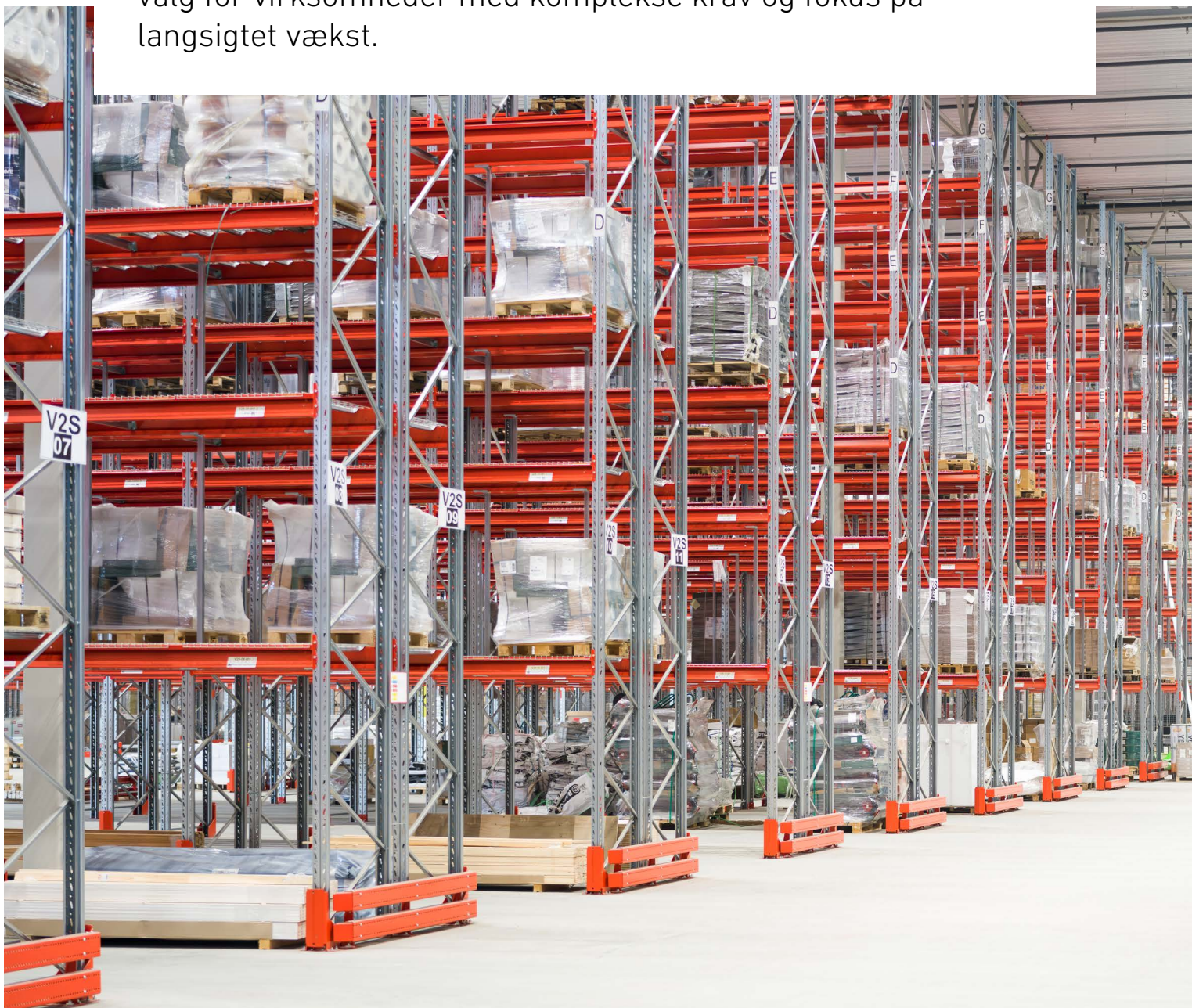


Som du kan se, er der forskellige fordele og ulemper ved alle løsninger.

Og dit valg afhænger af...

Ja, du gættede det:

**Din virksomheds strategi**, behov og budget. Mens standard-løsninger er ideelle for virksomheder med enkle behov og begrænsede ressourcer, er kombinerede løsninger ofte et bedre valg for virksomheder med komplekse krav og fokus på langsigtet vækst.





# HVAD SÅ NU?

Nu ved du, at lageret ikke bare er et omkostningstungt opbevaringssted, der bremser væksten, men et strategihåndtag, du kan trække (imens du giver konkurrenterne baghjul).

## HER ER EN OPSUMMERING:

- Lageret er et værktøj, der tager din strategi til næste niveau
- Undersøg, om din leverandør tager sit miljøansvar alvorligt
- Lav en grundig analyse af produktflow og behov, før du investerer
- Find ud af, om lageret bremser eller understøtter vækstplanerne

Gode og profitable beslutninger kræver ekstra benarbejde, men det ved du allerede.

## ER DU KLAR TIL AT TAGE DIN STRATEGI TIL NÆSTE NIVEAU?

Så lad os tage en kort, uforpligtende snak. Det tager kun 30 minutter online med en af vores konsulenter, og efter mødet har du indsigt i:

- Din virksomheds behov
- De lavthængende frugter til optimering af dit lager
- Hvordan du kan præsentere lageret som værktøj i strategien
- Vores konkrete bud på løsninger, der tager lageret til næste niveau

Og næste skridt? Er du klar til at gå videre efter samtalen, besøger vi dit lager og laver en specialdesignet 3D-tegning af dit optimerede lager.

Valget er dit.