

# Effektivare produktion och ökad konkurrenskraft med smarta lager

Fästelementexperten Bossard hjälper sina kunder att stärka deras konkurrenskraft. Med automatiserade logistiksystem får kunden kontroll över lagersaldot, vilket minimerar både driftstopp och manuella processer.

Text: Andreas Ellhar Foto: Sandra Henningsson



Stefan Kraft, strategisk inköpare, Backer AB (t.v.) och Pär Eknäs, KAM, Bossard (t.h.).

**BOSSARD ÄR** marknadsledande i Skandinavien inom fästelement som skruvar, bultar, muttrar och specialartiklar. Genom rådgivning, inköp och distribution av c-produkter samarbetar man med över 2000 kunder inom tillverkningsindustrin.

– Vår affärsidé är att hjälpa våra kunder att reducera TCO, "total cost of ownership", alltså den totala kostnaden hos en verksamhet. Det här gör vi genom att hitta smarta kostnadseffektiva lösningar för produkter, logistik och engineering. Till vår hjälp har vi ett antal logistiksystem för hantering av fästelementen, säger Pär Eknäs, KAM, Bossard.

**ETT EXEMPEL PÅ** framgångsrik samarbetspartner som drar nytta av Bossards logistiklösningar är Backer AB – ledande tillverkare av kom-

ponenter och lösningar inom intelligent uppvärmning och styrning i Norra Europa. Backer ingår i NIBE-koncernen och affärsområdet NIBE Element. Företaget använder sig av systemet SmartBin som innebär att man har en sensor på varje lagerlåda och som varje dygn mäter av vikten i boxen för att ge ett exakt lagersaldo. Inköp, saldohantering och inventering sköts per automatik genom SmartBin.

– I mjukvaran har vi parametrar som känner av när nivån sjunker till en fördefinierad nivå och automatiskt skickar en ny beställning till oss. Det här skapar en balanserad lagerstyrning och gör att våra kunder slipper stå med tomma lager och kostsamma driftstopp, fortsätter Pär Eknäs.

– SmartBin skapar först och främst en trygghet genom hela vår organisation, hantering av

lager, logistik och jagandet efter varor är moment vi inte längre behöver tänka på. En annan fördel är möjligheten att få ut information ur systemet vilken sedan kan läsas av direkt i vårt affärssystem. Resultatet är kostnadseffektivisering och frigjord tid både för mig och medarbetarna inom planering och produktion, säger Stefan Kraft, strategisk inköpare, Backer AB.

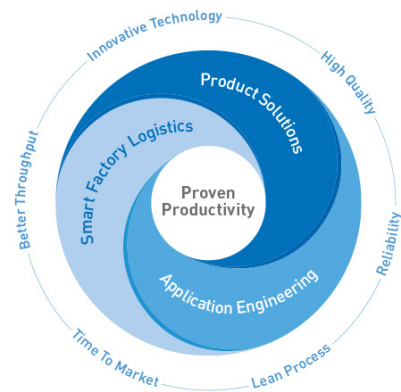
**BOSSARD ARBETAR** utifrån de tre benen "produkter, logistik och engineering" för att skapa "Proven Productivity" åt sina kunder. Inom segmentet engineering vill man vara med kunden tidigt i utvecklingen av rätt fästelementlösningar.

– Ofta kommer fästelementen in sent i konstruktionsprocessen vilket gör att lösningarna ofta blir både komplicerade och

dyra. I samarbete med kunden försöker vi få dem att tänka på fästelement tidigare och kan då få till en mer kostnadseffektiv lösning, fortsätter Pär Eknäs.

**BOSSARD ERBJUDER** seminarier, webinarer och kundspecifika aktiviteter för att öka kundernas kunskap om fästelement. Man arbetar även med prototypframtagning, designanalyser och rationalisering för att hjälpa kunderna att bli mer effektiva i monteringen.

– Det är väldigt inspirerande att samarbeta med företag som Backer AB, de delar våra värden och synen på hur man med hjälp av smarta lösningar kan effektivisera produktionen och därmed öka konkurrenskraften i en verksamhet, avslutar Pär Eknäs.



## OM BOSSARD

Vi är specialister på olika logistiklösningar för c-produkter inom det som vi kallar Smart Factory Logistics. Vi samarbetar med noga utvalda partners runt om i världen och fungerar även som rådgivare för olika produktlösningar inom application engineering. Bossard är ett globalt företag med över 2000 anställda i Europa, Amerika och Asien/Stillahavsområdet. Huvudkontoret ligger i Zug, Schweiz. Vår drivkraft för innovation och kvalitet har gjort oss till ett framgångsrikt företag i mer än 185 år.