

System Transport A/S

System Transport A/S er en moderne warehouse service leverandør, som tilbyder speditjonsløsninger, og skræddersyede totalløsninger indenfor logistik og lager til tekstilbranchen, livstilsmarkedet og webshops.

Caseteamet skal undersøge markedet og behovet for automatiseret højpalle lager, med og uden køl, herunder kortlægge potentielle kunder og forstå deres. Undersøgelsen skal danne grundlag for en anbefaling til et nyt logistik center i Vejle og en go to market strategi.

OVERBLIK

Virksomhed	System Transport A/S
Lokation	Transportcenter alle 19, 7400 Herning
Kontaktperson	Tony Jacobsen - CEO

VIRKSOMHEDSPROFIL

System Transport A/S er en moderne warehouse service leverandør, som tilbyder speditjonsløsninger, og skræddersyede totalløsninger indenfor logistik og lager til tekstilbranchen, livstilsmarkedet og webshops. System Transport er den absolut førende leverandør indenfor innovative lager- og logistikløsninger til disse segmenter, og tilbyder blandt andet pick & pack, presseri service og levering direkte til butikker i Danmark og udland af hængende konfektioner, pakker og paller. Desuden tilbyder de webshoppløsninger til alle brancher.

Virksomheden blev grundlagt i 1979 og har været familiedrevet op til 2017, hvor Tony Jacobsen opkøbte virksomheden. Tony Jakobsen påbegyndte hurtigt efter overtagelsen en turnaround periode, hvor der bliver investeret massivt i automatisering og digitalisering, for at sikre konkurrencedygtige priser, høj fleksibilitet og diverse value added services til deres kunder. Der sker samtidig et strategisk skifte på salgssiden, hvor man opretter en salgsorganisation, med John Brøndum som salgsschef, som skal sikre vækst ved at bringe flere nye kunder ind, så omsætningen fordeles over flere kunder.

Strategien fra 2017 kan i dag ses på top og bundlinje, og der kommer støt nye kunder til. Fra at være en mere klassisk transport virksomhed, opfattes System Transport i dag mere som en logistik samarbejdspartner, som varetager kundernes "warehouse services" lige fra lageropbevaring, skræddersyede pakning af vare, til distributionsløsningen. Nærmest hver enkelt kunde har deres eget skræddersyet setup, og en fast teamleder som forstår kundens proces og forretningsmodel.

I det seneste år har System Transport oplevet en større efterspørgsel fra webshops, som ønsker at outsource deres lager- og logistikløsning, og System Transport har derfor aktivt tilpasses deres forretning så den matcher wepshop-segmentets behov. En typisk kernekunde for System Transport belægger min. 300-500 kvm lagerplads, og har mange specialopgaver med meget pluk og pak. Typisk er kunden vokset så meget at de vælger at outsource deres warehouse og logistik processer til System Transport, så de kan skalere og udnytte den know-how, fleksibilitet, volumen og internationale rækkevidde som System Transport tilbyder.

For at System Transport fortsat kan differentiere sig fra konkurrenter og imødekomme kundernes behov, er det afgørende fortsat at investere i nye lager- og logistikløsninger, særligt indenfor automatisering og robotanlæg.

CASEBESKRIVELSE

Som en del af vækst strategien har System Transport netop eksekveret på en investering til deres lager- og logistik setup på Sjælland, som et led i at automatisere og effektivisere arbejdsgangene.

I vest har virksomheden besluttet at udvide virksomhedens kapacitet, og de vil derfor opføre et nyt lager og logistik center i Vejle, som skal opføres i 4 haller af 5000 kvm hver. System Transport ønsker at to af hallerne skal være automatiske højpallelagre, som automatisk kan indtage, opbevare og udtage hele paller. Derudover har man en forventning om at der er et potentielt marked for nedkølet lager og logistik løsninger, og vil derfor gerne have undersøgt, hvem der kunne være interesseret i System Transports løsninger med køl.

I dag oplever virksomheden at mange paller går ind og ud igen, uden at blive brudt op og plukket i. Derfor kan der optimeres meget ved at separere denne del og gøre det fuldautomatisk. Casen er derfor primært en markedsundersøgelse, som gerne skulle give et godt beslutningsgrundlag for, hvordan det nye lager og logistik center i Vejle skal designes og opdeles.

Caseteamet skal undersøge markedet og behovet for automatiseret højpalle lager, med og uden køl. Kortlægge potentielle kunder og forstå deres behov for logistik- og lager løsninger.

Dernæst skal undersøgelsen gerne kunne bruges til at forstå hvordan man skaber bedre sammenhæng mellem den eksisterende forretning (fin logistik), hvor der plukkes i pallerne, og så det pallelager (grov logistik), hvor hele paller går ind og ud, samt behovet for køl.

Såfremt talentteamet har de rette forudsætninger og tiden til det, er det også værdiskabende for System Transport at få en anbefaling til en go to market strategi, så der kan eksekveres på undersøgelsen.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser. De skal betragtes som inputs og inspiration, som gerne må forlænges udover nedenstående hjælpespørgsmål.

0. Fase: Introduktion til virksomheden og opgaven

- 0.1 Onboarding og grundig introduktion til System Transport, deres organisation, og nuværende værditilbud i form af lager- og logistik løsninger.
- 0.2 Diskussion af opgaverne; Markedsundersøgelse, potentialevurdering og rapportering af beslutningsgrundlag. Evt Go to market strategi.
- 0.3 Vægtning og prioritering af tiden.
- 0.4 Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring.

1. Fase 1: Markedsundersøgelse af markedet af automatisk pallelager med og uden køl

- 1.1 **Undersøgelingsdesign:** Diskussion omkring ønsket udbytte af undersøgelsen, samt udvikling af undersøgelingsdesign og interviewguides.
- 1.2 **Segmenter og målgrupper for automatisk højpallelager, med og uden køl.**



- Kortlægning af markedet for pallelager (paller ind og ud, uden pluk)
 - Hvor stort er markedet og behovet for pallelager uden køl og med køl?
 - Hvem er målgrupperne, hvor er de, hvor store er de?
 - Hvilke produktgrupper er oplagte til dette lager setup, med og uden køl.
 - Hvilke præferencer og behov har de kunder for lager og logistik løsninger.
- Herunder; Volumen - Pris - leveringshastighed, mv.
- Forventninger til value added services?
 - Forventninger omkring processen: inddragelse, tryghed, niveau af customization.

1.3 Konkurrentanalyse:

- Undersøg markedet for konkurrenter
- Hvor mange er der og hvor etablerede er de på markedet / markedsandele?
- Hvad er konkurrenternes priser og hvilke løsninger og services tilbyder de?
- Hvordan adskiller og differentierer konkurrenterne sig?
- Hvor er konkurrenterne geografisk placeret?
- Hvem er deres kunder?

1.4 Estimering af markedspotentialet og økonomisk potentiale/lønsomhed for System Transports pallelager med og uden køl.

- Risikovurdering
- Cost/benefit analyse

2. Fase: Fase: Beslutningsgrundlag for etablering af automatisk højpallelager, med og uden køl

- 2.1 Udarbejd en samlet rapport med findings/datagrundlaget fra fase 1.
- 2.2 Udarbejd en anbefaling til System Transports ledelse på hvordan det nye lager og logistik center i Vejle skal designes og opdeles.
- 2.3 Anbefalingen må gerne indeholde en overordnet eksekveringsplan/go to market plan for hvordan System transport får fyldt lageret op med kunder.
 - Salg & Markedsføring
- 2.4 Udarbejd et PowerPoint-slideshow med de vigtigste pointer fra jeres analyser og anbefaling, og præsenter disse for ledelse.

ØNSKET UDBYTTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Grundig markedsundersøgelse af markedet for automatiseret højpallelager, med og uden køl.
- ✓ Et grundigt beslutningsgrundlag for etablering af nyt domicil i Vejle.
- ✓ Anbefaling til go to marketplan / eksekveringsplan

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Logistik, supplychain, spedition, lager (Transportfolk)
Proces og ingeniør folk.



Kommercielle profiler med god forretningsforståelse
Databehandling og analyser

Sociolog, antropolog – undersøgelsesdesigns, metode og interviewguides mv.

Projektleder profiler

Salg og markedsføring

TALENTPROFIL

System Transport er en spændende og moderne logistik virksomhed, som igennem investeringer i teknologi og dygtige folk lykkedes med at vækste og skabe gode logistik og lager løsninger for deres kunder.

Det er en flad organisation, hvor der ikke er langt fra ide til handling. Her hersker en god omgangstone og man hjælper hinanden på tværs af organisationen.

Der er stor diversitet blandt medarbejderne, både på køn, alder og etnicitet, og så er der både ansatte med meget lang anciennitet og nye medarbejdere.

På HQ i Herning sidder administrationen, som tæller 6 i økonomi, 6 i transport, 3 i kundeservice, 2 i salg og 3 IT. Ude på de forskellige lager-domiciler sidder 2 logistikchefer, +30 team ledere og små 200 lagerfolk.

Dette projekt kommer ind under forretningsudvikling og styregruppen tæller både CEO Tony Jacobsen, salgschef John Brøndum og CFO Helle Galsgaard. Tony vil være ansvarlig for forløbet, mens Helle og John vil være mere på den daglige sparring.

Virksomheden forventer et nysgerrigt caseteam, som ikke er bange for at udfordre og sige sin mening. Det er også vigtigt at man har mod på at lave en god undersøgelse, både med kvalitative og kvantitative metoder. Det er vigtigt at vi kommer i dybden og forstår kundernes behov.

Det forventes endvidere at der kan arbejdes selvstændigt, og med stor frihed under ansvar. Det er vigtigt at I som caseteam kan kommunikere i øjenhøjde på flere forskellige niveauer og er opmærksomme på branchen og kulturen.