

# Behovet for "warehousing as a service" (WaaS)



Hvis du går en tur i gangene i din favoritbutik, vil du opleve sporadiske tomme hylder. Det sker alle steder pga. udfordringer i forsyningskæderne, og det ser ikke ud til, at problemerne forsvinder lige med det samme.

"Udfordringer i forsyningskæderne er kommet for at blive, uanset om de skyldes eksisterende eller nye geopolitiske konflikter, pres grundet inflation og recession, vejsituationer grundet klimaforandringer eller andre udfordringer, som kan opstå i fremtiden."

Andre faktorer kan være langvarige påvirkninger fra politiske tiltag ifm. pandemien/lockdowns, strejker og protester, som rammer skibs- og togtransport, samt mangel på materialer. Hvis vi har lært noget om forsyningskæderne i de seneste par år, er det, hvor sårbare de er.

Samtidig fortsætter væksten i e-handel med at lægge et stigende pres på de ressourcer, som gør opbevaring og transport af varer nemmere. Flere og flere produkter bliver bestilt online. De skal fremskaffes og afleveres til rette sted - og til tiden.

Mens de ovennævnte udfordringer primært har påvirket import af varer, hvilket har medført øgede omkostninger og transittider, stopper problemerne desværre ikke, når først varerne kommer til landet. Virksomheder i alle størrelser skal også overvinde forhindringer med lagervirksomhed inden for egne landegrænser, transport og opfyldning, hvilket gør det sværere at levere varerne rentabelt og planmæssigt til forretninger og kunder.

## Lagermuligheder

1. Selvejede faciliteter
2. Leasede faciliteter
3. Tredjeparts (3PL) outsourcet logistik
4. **Warehousing as a Service (WaaS)**

## Lager- og logistikudfordringer

Eftersom forsyningskæden er i konstant udvikling, kan det ofte være problematisk at finde lagerplads, og den kan samtidig være ret dyr på de forskellige nøglemarkeder. For at gøre problemet værre, har stigende renter, økonomisk usikkerhed og andre faktorer ført til en nedgang i bygning af nye lagerfaciliteter, hvilket vil forsætte med at påvirke priserne på ledig lagerplads fremover. Resultatet er kunstigt høje priser for begrænsede mængder af ledig plads og ressourcer, hvilket kan nedsætte avancer og hæmme vækstmuligheder.

Det har også medført udfordringer for producenter og forhandlere, som fokuserer på at opretholde lagerbeholdninger og søger at tilfredsstille de til tider uforudsigelige efterspørgselskrav. Faktum er, at grundet udfordringerne de seneste par år såvel som ændrede forbrugervaner (drevet af økonomisk afmatning og høj inflation) har mange virksomheder valgt at have stigende mængder lagerbeholdning og er derfor også blevet tvunget til at finde dyr lagerplads til opbevaringen.

De løbende udfordringer, væksten i e-handlen og skiftende efterspørgsel har samlet set øget behovet for mere smidige lager- og logistikløsninger, som muliggør en både hurtig, pålidelig og omkostningseffektiv opbevaring, distribution og opfyldning af varer.

## Problemerne med traditionelle løsninger

Uheldigvis har de forandrede forsyningskæder gjort det besværligt for de fleste organisationer udelukkende at stole på traditionelle logistikløsninger - selvejet, leaset eller outsourcet via tredjeparts logistikvirksomheder (3PL).

## Præsentation af warehousing as a service (waas)

Nye strategier inden for forsyningskæder er nødvendige, for at man kan tilpasse sig et miljø i forandring, og den mest fremtrædende nye løsningsmodel er Warehousing as a Service (WaaS). Dette nye koncept er unikt, da det tilbyder den fleksibilitet, som organisationer har brug for til at overkomme eksisterende og fremtidige udfordringer for i sidste ende at kunne opbygge en mere modstandsdygtig og bæredygtig forsyningskæde.

WaaS-løsninger tilbyder et netværk af lager- og opfyldningsfaciliteter med placeringer fordelt over lokalområdet sammen med den nødvendige arbejdskraft og ekspertise til at håndtere sikker modtagelse og opbevaring, pluk og pak samt forsendelse af varer - både effektivt og til tiden. Disse tilbud giver mulighed for kortsigtede kontrakter, hurtig onboarding, fleksible serviceaftaler og et omfattende udvalg af værdiskabende services som palletering, etikettering, kitting og disposition.

	Selvejet lager	Leaset lager	Outsourcet tredjeparts logistik (3PL)	Warehousing as a service (WaaS)
<b>Forudgående investeringsomkostninger</b>	Høje	Medium	Lave	Ingen
<b>Forpligtelse længde</b>	Langsigtet forpligtelse	Langsigtet forpligtelse	Medium/Langsigtet forpligtelse	Fleksibel/Kortsigtet forpligtelse
<b>Kapacitet skalérbarhed</b>	Nej	Nej	Begrænset	Ja
<b>Placering skalérbarhed</b>	Nej	Nej	Begrænset	Ja
<b>Arbejdskraft ressourcer</b>	Ikke inkluderet	Ikke inkluderet	Ja	Ja

WaaS-modellen er fleksibel og giver mulighed for on-demand fleksibilitet i stor skala til at håndtere overfyldt lagerkapacitet, sæsonafhængighed, produktlanceringer, specielle projekter og andre kort- og langsigtede opbevaringsbehov. WaaS-faciliteter er placeret på nøglemarkeder, og WaaS-modellen kan supplere både en selvejede, leaset eller outsourcet logistikmodel såvel som tilbyde organisationer fleksibiliteten til at udvide og vokse uden tunge kapital- eller driftsomkostninger.

Budskabet her er, at organisationer ikke behøver at bygge eller forpligtige sig til langsigtede kontrakter, når de står over for konstant skiftende udfordringer og vækststrategier, som kan understøttes af on-demand-løsninger. WaaS kan hjælpe med at opfylde kortsigtede eller skiftende logistikbehov, når dyrere, traditionelle løsninger ikke er nødvendige.

## Hvad nu?

Uanset om vi snakker vejr-situationer eller geopolitisk uro, vil udfordringer fortsat spille en rolle for, hvordan en logistikverden i konstant forandring kommer til at se ud. Derudover er forbrugeradfærd uforudsigelig og kan ændre sig pludseligt uden varsel. Vi har de senere år set, at vores forsyningskæder er påvirkelige og uforudsigelige. Forhandlere og producenter har brug for alsidigheden til at reagere på en måde, som modsvarer disse eksterne påvirkninger.

Traditionelle lagerløsninger giver ikke mulighed for tilstrækkelig fleksibilitet. Warehousing as a Service giver de nødvendige niveauer af smidighed, fleksibilitet og skalérbarhed som disse organisationer - og forsyningskæden som helhed - har brug for i dag, i morgen og i fremtiden.

Hvis du gerne vil se, hvordan Warehousing as a Service fra Iron Mountain kan hjælpe dig med at opbygge en mere smidig forsyningskæde, så kig forbi [www.ironmountain.com/dk/supplychain](http://www.ironmountain.com/dk/supplychain).

---

+358 9 8256 020 | [ironmountain.com/fi](http://ironmountain.com/fi)  
800 40 980 | [ironmountain.com/no](http://ironmountain.com/no)  
+46 8 55 10 2030 | [ironmountain.com/se](http://ironmountain.com/se)  
+45 70 21 77 00 | [ironmountain.com/dk](http://ironmountain.com/dk)

### Om Iron Mountain

Iron Mountain Incorporated® (NYSE: IRM) er førende inden for lagrings- og informationsstyrings tjenester. De forskellige tjenester anvendes af 220.000 organisationer rundt om i verden og omfatter Iron Mountains ejendoms netværk bestående af mere end 85 millioner m<sup>2</sup> på tværs af mere end 1.400 faciliteter i over 50 lande. Formålet er at beskytte og bevare det, som har størst værdi for kunderne. Iron Mountains løsningsportfolio indbefatter data håndtering, dokument opbevaring, datacentre, kunst opbevaring og logistik samt sikker makulering, hjælp til organisationer med at sænke opbevaringsomkostninger, overholde regler og gøre bedre brug af deres informationer. Iron Mountain blev grundlagt i 1951. Virksomheden opbevarer og beskytter milliarder af informationsaktiver, herunder vigtige forretningsdokumenter, elektronisk information, medicinske data samt kulturelle og historiske artefakter. Besøg [www.ironmountain.com/dk](http://www.ironmountain.com/dk) for nærmere information.

© 2023 Iron Mountain, Incorporated and/or its affiliates ("Iron Mountain"). All rights reserved. Information herein is proprietary and confidential to Iron Mountain and/or its licensors, does not represent or imply an invitation to offer, and may not be used for competitive analysis or building a competitive product or otherwise reproduced without Iron Mountain's written permission. Iron Mountain does not provide a commitment to any regional or future availability and does not represent an affiliation with or endorsement by any other party. Iron Mountain shall not be liable for any direct, indirect, consequential, punitive, special, or incidental damages arising out of the use or inability to use the information, which is subject to change, provided AS-IS with no representations or warranties with respect to the accuracy or completeness of the information provided or fitness for a particular purpose. "Iron Mountain" is a registered trademark of Iron Mountain in the United States and other countries, and Iron Mountain, the Iron Mountain logo, and combinations thereof, and other marks marked by © or TM are trademarks of Iron Mountain. All other trademarks may be trademarks of their respective owners.

