

Notora

6 trends, der vil påvirke fødevareindustrien i 2023

- en brochure udarbejdet i samarbejde med vores
samarbejdspartner fra **Aptean Food & Beverage**



notora

Forandring er konstanten inden for fødevarer- og drikkevarerindustrien

Fødevarerindustrien er i de senere år blevet mindet om, at forandring er uundgåelig. Mens 2022 markerede et år med bedring og genopbygning efter virkningen af coronapandemien, stod fødevarerforhandlere, distributører og producenter over for nye udfordringer: alt lige fra stigende inflation til flaskehalse i forsyningskæden.

Hvordan har verdensomspændende begivenheder i 2022 påvirket fødevarervirksomhedernes operationelle strategier? Og hvordan vil de påvirke deres prioriteringer i 2023? For at forstå markedets tilstand, bestilte vores samarbejdspartner fra Aptean det globale analyseinstitut, IDC, til at undersøge 650+ fødevarer- og drikkevarervirksomheder i Nordamerika, Belgien, Tyskland, Holland og Storbritannien.

I denne brochure vil vi analysere seks tendenser afsløret af IDC's forskning og diskutere, hvordan fødevarerforhandlere, producenter og distributører kan forberede sig på disse tendenser og tilpasse deres forretning til markedsændringer i 2023.



Trend #1:

"Digital transformation medfører realiserbare fordele"

Digital transformation (DX) bør ikke længere kun være et mål for fødevare- og drikkevarevirksomheder; det bør være en realitet.

99 % af organisationerne er nu i gang med at transformere deres drift digitalt, og næsten 1 ud af 5 har allerede gennemført digitale transformationsprojekter og bruger dataene i deres beslutningstagning.

Hvad endnu vigtigere er, at fødevarerforhandlere, producenter og distributører, der har investeret i digitale transformationsprogrammer, ser håndgribelige forretningsmæssige fordele. Ifølge IDC's whitepaper, Global Food and Beverage Industry Trends and Strategic Insights 2022, har cirka 3 ud af 4 af virksomhederne set KPI-forbedringer som følge af digital optimering, og 45-55 % forventer endnu større forbedringer i 2023.

Det største afkast opleves blandt fødevarevirksomheder, der investerede i branchespecifik software, som vi tilbyder det i Notora. For eksempel har dem med et specialiseret fødevare- og drikkevare-ERP-system øget deres omsætning med 5,3 % og fortjeneste med 3,9 % i år i gennemsnit, sammenlignet med 2,9 % og 3,9 % for organisationer, der bruger en generel ERP-plattform.



"3 ud af 4
fødevarevirksomheder
har set KPI-
forbedringer efter de
har investeret i digital
transformation"

Med hensyn til hvilke DX-initiativer, der medfører forandring, har cloudmigrering været (og vil fortsat være) afgørende for at fremtidssikre fødevare- og drikkevarevirksomheder.

Halvdelen af virksomhederne i undersøgelsen siger, at de undersøger, flytter eller er migreret til et cloud-ERP-system i år, sammenlignet med kun 38 % sidste år. Dem der allerede har implementeret en cloudløsning har set deres omsætning stige med 6,2 % i gennemsnit, sammenlignet med en gennemsnitlig omsætningsstigning på 2,7 % blandt fødevarevirksomheder med et on-prem ERP-system.

Forsøger man at se ind i fremtiden, mener mere end en tredjedel, at cloudopsætninger vil være den mest effektfulde og indflydelsesrige teknologi for deres virksomhed i løbet af de næste fem år, hvor yderligere 35 % mener, at diverse cloud-applikationer kan være en 'game-changer' i forhold til at drive deres forretning til det næste niveau.



"Virksomheder, der investerer i cloud- og fødevarer-specifikke ERP-systemer, har oplevet 2.4-3.5 % større omsætningsstigninger end dem, der bruger generelle ERP-løsninger."

Hvad betyder det for din 2023-strategi?

Digital transformation er en stærk katalysator for forandring. Brancheledere forbedrer allerede deres omsætning og rentabilitet gennem DX-investeringer - og springet mellem frontløbere og efternølere vil kun blive større med tiden.

For at redfinere din digitale transformationsstrategi for 2023 har din organisation brug for klare operationelle målsætninger. Dette vil gøre dig i stand til at fokusere på, hvilke teknologier der vil skabe den nødvendige forandring og skabe et investeringsafkast (ROI) gennem automatisering af processer - løsninger af problemer afslører ofte muligheder.

Valget af leverandør vil være afgørende for din digitale transformationsstrategi i de næste 12 måneder. Sørg for, at du samarbejder med udbydere, der forstår sektornuancer og kan levere skræddersyet funktionalitet. Vi har allerede forklaret, hvordan branchespecifik ERP-software giver større afkast, og denne påvirkning kan gentages på tværs af andre operationelle løsninger såsom Enterprise Asset Management (EAM) og Overall Equipment Effectiveness (OEE) software.

Efterhånden som din DX-strategi modnes, er det også vigtigt at overveje, hvordan disse systemer integreres. Back-end kompleksitet kan ikke forstyrre procesautomatisering eller dataintelligens. Cloud-baserede systemer gør vedligeholdelse og implementeringer nemmere at administrere, og nogle fødevarevirksomheder letter byrden yderligere ved at vælge software med allerede eksisterende integrationer - som ERP med integreret EDI til digitalisering af dokumentation og overholdelse af leverandøraftaler.

Trend #2:

"Økonomisk usikkerhed øges - fokus på effektivitet"

Efter tre svære år ser mad- og drikkevaremarkedet ikke ud til at blive roligere i 2023 - det tynger forhandlere, producenter og distributører.

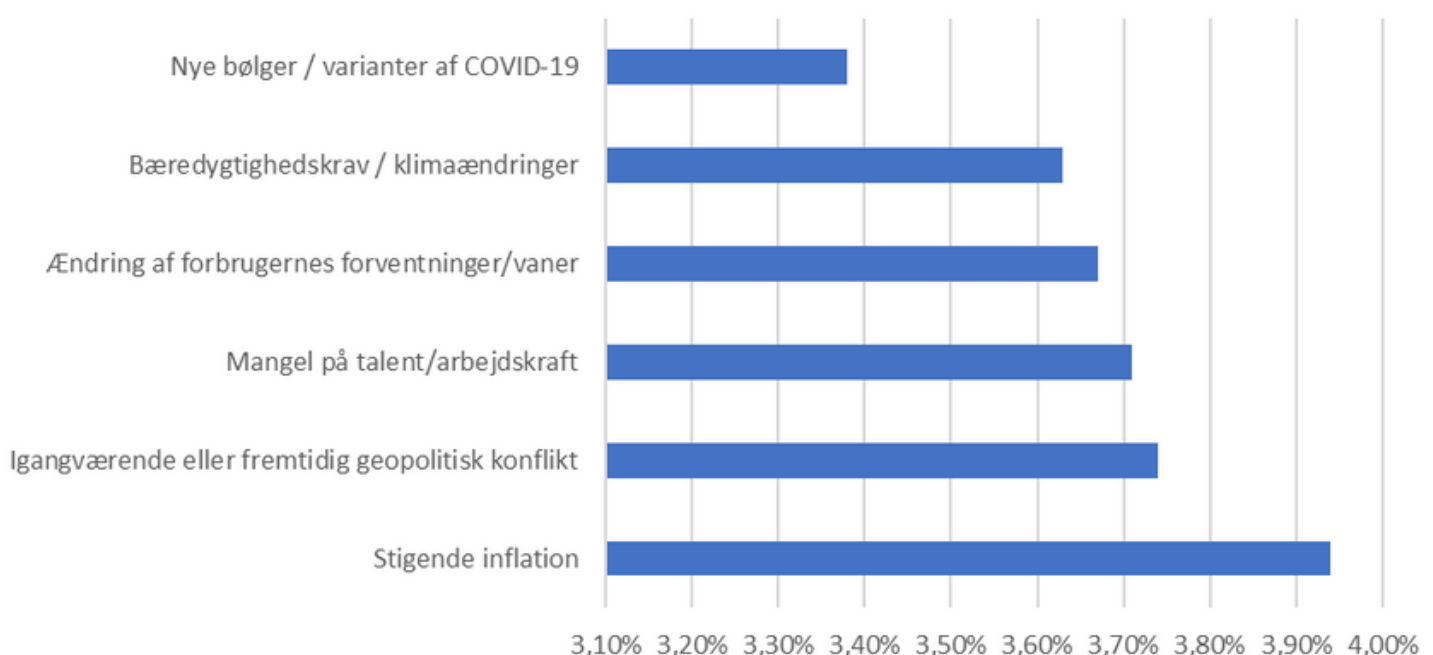
Frygt for pandemien er blevet erstattet af bekymringer som stigende inflation, energiomkostninger og internationale konflikter. Faktisk siger 1 ud af 5 virksomheder, at makroøkonomiske- og geopolitiske begivenheder er en stor bekymring i de kommende fem år.

Med ukontrollerbare faktorer, der påvirker ydeevne og rentabilitet, forsøger fødevarer- og drikkevarevirksomheder at udligne ekstern usikkerhed med interne effektivitetsgevinster.

En tredjedel af undersøgelsens deltagende virksomheder planlægger at prioritere driftsforbedringer og affaldsreduktion i 2023. 35 % ønsker at reducere forsyningskædespild og 30 % ønsker at reducere energi- og vandforbruget.

Investering i virksomhedsteknologi vil vise sig at være afgørende for at levere disse operationelle effektivitetsgevinster. På trods af markedspress forudsiger **halvdelen af virksomhederne, at deres teknologiudgifter vil stige med 25 % eller mere i løbet af de næste 12 måneder.**

Hvordan vil du vurdere din organisations bekymringsniveau omkring følgende eksterne pres i løbet af det næste år?



Alle respondenter

Bekymringsniveau (1 = Ikke en bekymring, 5 = Betydelig bekymring)

4 måder, hvor automatisering kan reducere forretningsomkostninger

- Udstedelse af arbejdsordrer på rutinevedligeholdelsesaktiviteter for at forlænge udstyrets levetid
- Integrering af OEE og enheder på Shop Floor-niveau for at forstå udstyrs tilgængelighed og hastighed
- Måling af produktionssystemets input og output for at identificere og løse flaskehalse i processer
- Overvågning af kvalitet i realtid for at fange problemer tidligt og implementere korrigerende handlinger hurtigt

Hvad betyder det for din 2023-strategi?

Operationel effektivitet og digital transformation går hånd i hånd.

For at køre mere smidigt i 2023 skal du benchmarke din præstation og etablere realistiske mål, hvor DX-investeringer gør det muligt for flere fødevarevirksomheder at sætte klare KPI'er og skabe strategiske forbedringer.

Automatisering af drift og forbedring af dataindsigt kan give din virksomhed mulighed for at optimere lager, ingrediensforbrug, kvalitetskontrol samt distribution og produktudvikling i realtid i takt med kundernes efterspørgsel stiger eller falder.

I USA går 30-40 % af fødevareforsyningerne til spilde. Disse automatiserende forbedringer hjælper med at forhindre spild og overproduktion, der gør din drift mindre omkostningstung og også mere materielt effektiv. Integrering af data med produktionsplanlægningsværktøjer gør det muligt for din virksomhed at planlægge mere effektivt, rentabelt og bæredygtigt.

Trend #3:

"Risikostyring af forsyningskæden er stadig et igangværende arbejde"

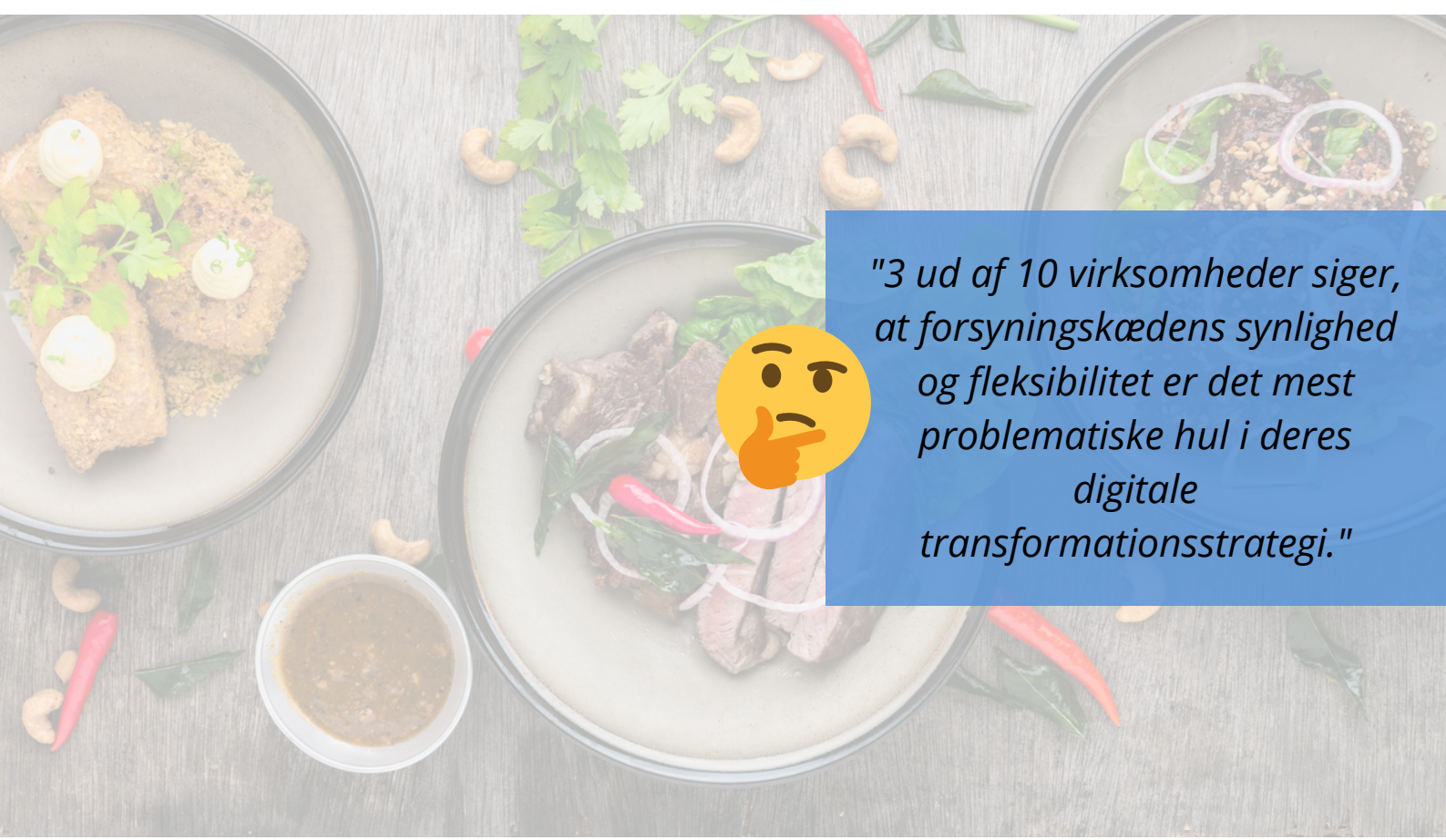
De senere år har markedsforstyrrelser testet fødevarevirksomheders end-to-end-kapacitet. Nogle dele af virksomheden - herunder forsyningskæden - har dog vist sig at være særligt sårbare.

Supply Chain Management vil fortsat være et stort problem for fødevarevirksomheder i 2023, hvor 3 ud af 10 nævner manglende synlighed og fleksibilitet som det mest problematiske hul i deres digitale transformationsstrategi.

En væsentlig årsag til dette er manglende systemintegration; mindre end halvdelen (46%) af virksomhederne har integreret deres Supply Chain Management-system med deres ERP platform.

Forhandlere, producenter og distributører anerkender positionen, hvor bedre styring af deres Supply Chain Management også figurerer i deres samlede forretningsresiliens. 25 % af fødevarevirksomhederne mener, at deres nuværende forsyningskæde-setup påvirker deres udvikling, da mangel på digital kompetence påvirker deres evne til at omstille deres forsyningskæde til den nye udvikling inden for forretningsmodeller.

Med hensyn til specifikke forsyningskædemål har 1 ud af 5 virksomheder i sinde at prioritere sporbarhed over de næste 12 måneder.



"3 ud af 10 virksomheder siger, at forsyningskædens synlighed og fleksibilitet er det mest problematiske hul i deres digitale transformationsstrategi."

Hvad betyder det for din 2023-strategi?

For en fuldt optimeret drift skal din Supply Chain-teknologi integreres med andre systemer for at udnytte data og muliggøre end-to-end gennemsigtighed. Supply Chain sporbarhed er ikke et problem, der kan 'lappes'.

At forbinde Supply Chain Management-software med din fødevarer-specifikke ERP-plattform vil øge din forståelse af, hvordan produktion påvirker leverandørefterspørgsel og omvendt.

75 % af de fødevarevirksomheder, der har investeret i Supply Chain som en del af deres bredere digitale transformationsstrategi, har allerede set en forbedring i deres KPI'er.

For at øge forsyningskædens modstandskraft skal din virksomhed integrere leverandørdata med avanceret planlægning og indsigt i efterspørgselsprognoser for at analysere dine behov, lette transaktioner og på en intelligent måde administrere tilgængeligheden på dine materialer.

Det er også fordelagtigt at bruge ERP-software med indbyggede BI-værktøjer til at analysere, hvilke af dine leverandører der klarer sig godt med hensyn til ingrediens kvalitet og leveringshastighed. For eksempel kan det nævnes, at vores samarbejdspartner fra Aptean Food & Beverage kan spore mere end 300 fødevarer-specifikke KPI'er.

At arbejde med en branchespecifik leverandør kan generere resultater hurtigere, da de forstår det pres, der i disse år bliver lagt på fødevarerindustriens forsyningskæder, og samtidig kan de styre de integrationer, der er nødvendige for at drive en sammenhængende række indgreb på et operationelt niveau.



Trend #4:

"Automatisering afhjælper mangel på arbejdskraft og kompetencer"

En af de vigtigste udfordringer, der påvirker fødevarer virksomheder i øjeblikket, er den kroniske mangel på arbejdskraft og kompetencer. Selvom det altid har været et mål for forhandlere, producenter og distributører at tiltrække det rigtige talent, hersker der en vedvarende mangel på arbejdstagere i fødevarerindustrien: 35 % af virksomhederne i undersøgelsen siger, at mangel på talent og kompetence vil være deres største barriere for digital transformation i 2023, sammenlignet med blot 20 % i 2022.

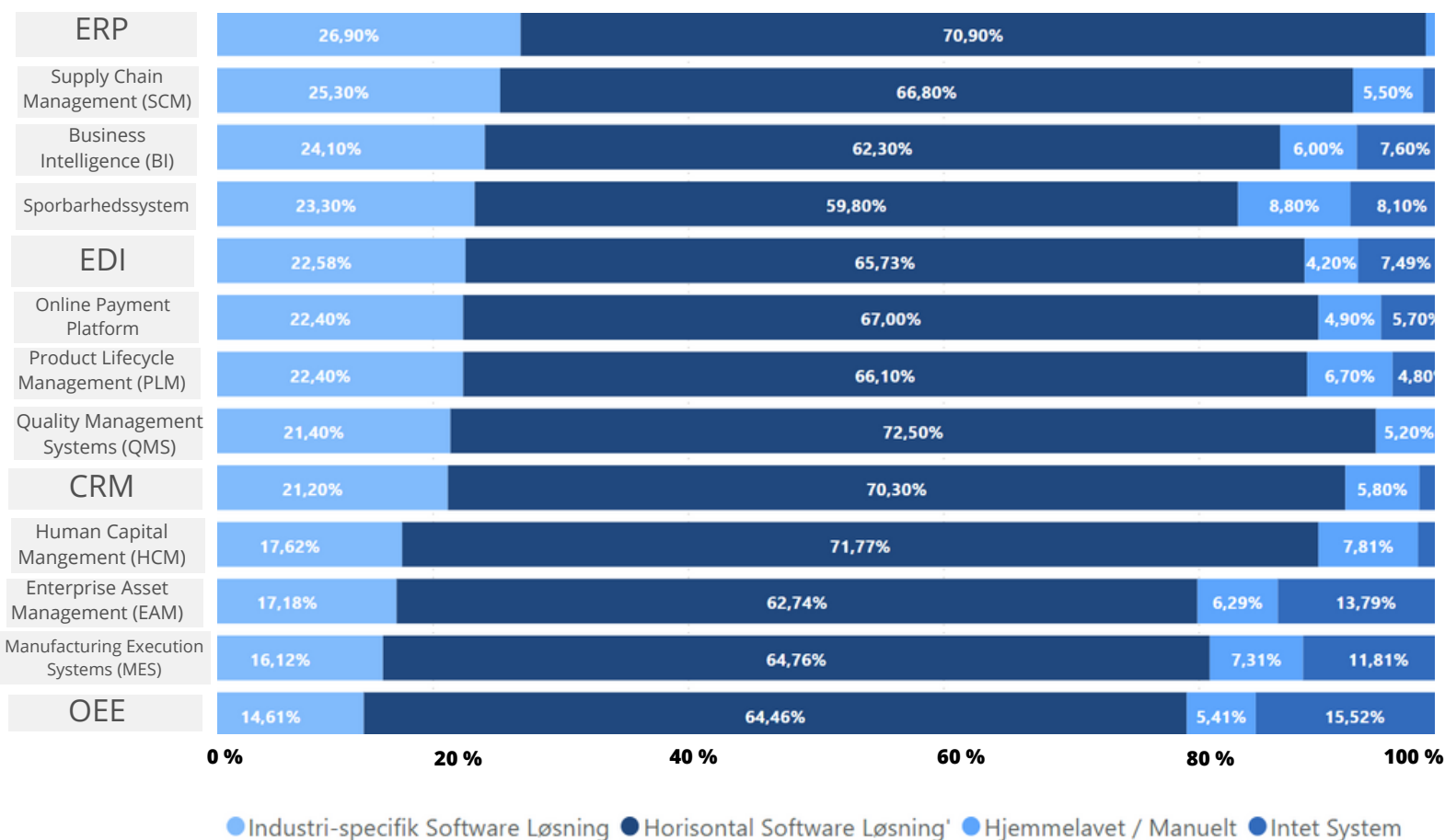
Mens diverse rekrutteringsprogrammer blomstrer op rundt omkring, ser mange fødevarer- og drikkevarer virksomheder på, hvordan infrastrukturel effektivitet og digital automatisering kan opveje den kompetente arbejdskraft og konvertere manuelle processer til maskinstyrede drift.

Vi har allerede påtalt, at 50 % af virksomhederne planlægger at øge deres investeringer i software betydeligt i løbet af de næste 12 måneder. De mest eftertragtede teknologier omfatter ERP, Business Intelligence (BI) og øvrige løsningsplatforme for menneskelig kapitalstyring, der driver effektivitet og produktivitet.

Der er dog interne forhindringer, som fødevarer virksomheder skal håndtere for at blive teknologiske frontløbere. Næsten en fjerdedel (22 %) af de deltagende fødevarerforhandlere, producenter og distributører siger, at intern modstand over for teknologiske forandringer er en barriere for digital transformation i deres virksomhed.



Hvilken type systemer/teknologier anvender eller planlægger din organisation at bruge?



Hvad betyder det for din 2023-strategi?

Intelligente fødevarerforhandlere, producenter og distributører vil anvende den nuværende arbejdsmarkedskrise til en mulighed, hvor de revurderer deres infrastruktur. Rekrutteringsudfordringer kan være frustrerende, men de giver en ideel og oplagt mulighed til at automatisere manuelle opgaver for at forbedre konsistens, nøjagtighed og produktionshastighed.

Digital optimering vil reducere dét antal ansatte, din virksomhed har brug for for at opretholde et tilfredsstillende output, ligesom det også vil gøre din virksomhed mere attraktiv for tech-kyndige medarbejdere.

Digitale færdigheder har udviklet sig til at være et vigtigt rekrutteringsparameter for fødevarerindustrien, da den yngre arbejdskraft forventer en professionel teknologioplevelse, der kan sammenlignes med de personlige devices, der styrer deres privatliv. I mellemtiden vil opbygningen af en intern kultur for optimering og innovation gennem operationel software komplementere de færdigheder og ressourcer, som din virksomhed tiltrækker gennem ekstern rekruttering.

Ud over at digitalisere manuelle processer vil dét at blive en datadrevet organisation også strømline din kommunikation, formalisere datafangst og forbedre vidensoverdragelse. Det forhindrer, at vigtig/kritisk information opbevares i folks hoveder, ligesom virkningen af pensioneringer og afgangede ansatte mindskes.

Trend #5:

"Outsourcede partnerskaber vil fremskynde væksten"

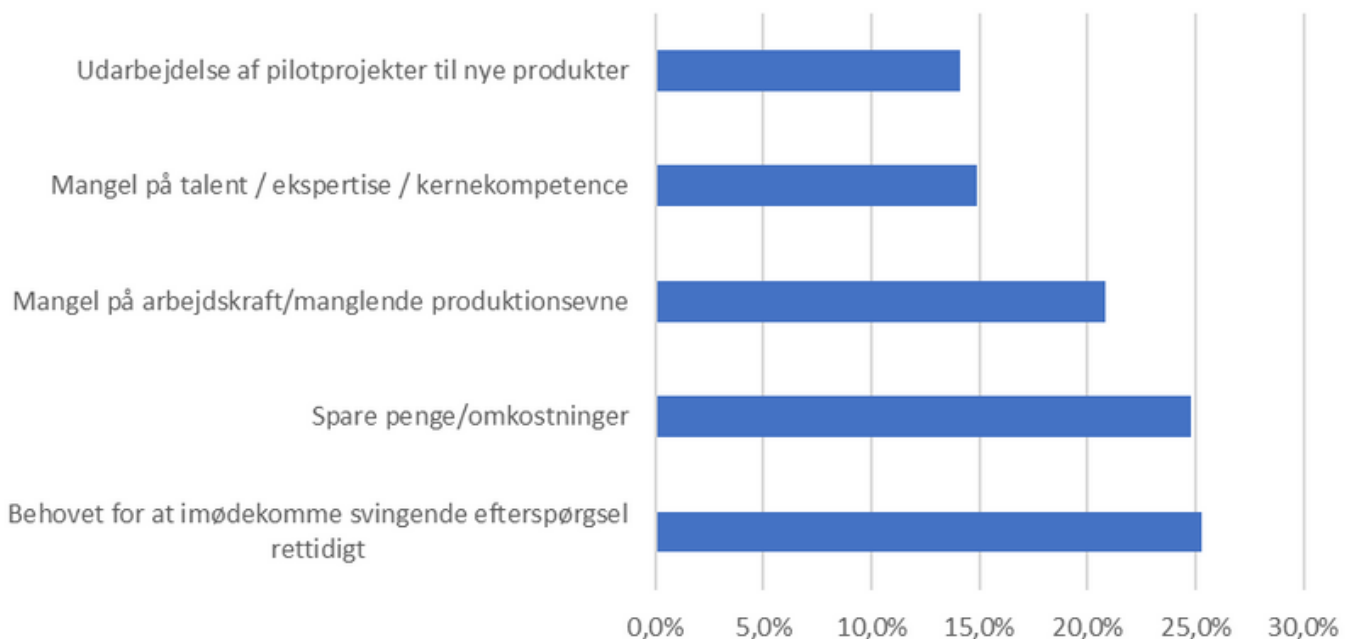
Mens digital transformation gør det muligt for fødevarer- og drikkevarer virksomheder at øge den interne effektivitet, erkender mange organisationer, at de kun kan vækste og indfri deres forretningsmål gennem anvendelse af eksterne ressourcer.

For at forfølge vækst mål indgår virksomhedernes ledelser outsourcede partnerskaber, der gør det muligt at skalere produktionskapaciteter og øge leveringshastigheden, så leverancen matcher markedets efterspørgsel.

Tre fjerdedele (74%) af undersøgelsens fødevarer virksomheder outsourcer nu nogle dele af deres produktion, hvor en tredjedel forventer, at deres afhængighed af kontrakt fremstilling eller sam paknings partnerskaber vil stige i 2023.

At imødekomme svingende forbrugerefterspørgsel er den vigtigste grund til, at fødevarer virksomheder planlægger at investere i en outsourcet model med omkostningseffektivitet i fokus. Men forhandlere og producenter erkender de potentielle risici, der er forbundet med at stole på eksterne partnere: en fjerdedel er nervøse for at miste kontrollen over produktkvaliteten, mens 22 % har problemer med sporbarhed og overholdelse.

Hvad er hovedårsagen til, at din organisation overvejer eller anvender kontrakt fremstilling/outsourcing?



Alle respondenter

Procentdel af respondenter



Hvad betyder det for din 2023-strategi?

Intelligente fødevarerforhandlere, producenter og distributører vil anvende den nuværende arbejdsmarkedskrise til en mulighed, hvor de revurderer deres infrastruktur. Rekrutteringsudfordringer kan være frustrerende, men de giver en ideel og oplagt mulighed til at automatisere manuelle opgaver for at forbedre konsistens, nøjagtighed og produktionshastighed.

Digital optimering vil reducere dét antal ansatte, din virksomhed har brug for for at opretholde et tilfredsstillende output, ligesom det også vil gøre din virksomhed mere attraktiv for tech-kyndige medarbejdere.

Digitale færdigheder har udviklet sig til at være et vigtigt rekrutteringsparameter for fødevarerindustrien, da den yngre arbejdskraft forventer en professionel teknologioplevelse, der kan sammenlignes med de personlige devices, der styrer deres privatliv. I mellemtiden vil opbygningen af en intern kultur for optimering og innovation gennem operationel software komplementere de færdigheder og ressourcer, som din virksomhed tiltrækker gennem ekstern rekruttering.

Ud over at digitalisere manuelle processer vil dét at blive en datadrevet organisation også strømline din kommunikation, formalisere datafangst og forbedre vidensoverdragelse. Det forhindrer, at vigtig/kritisk information opbevares i folks hoveder, ligesom påvirkningen af pensioneringer og afgangede ansatte mindskes.

Trend #6:

"Bæredygtighed vil være afgørende for at connecte med forbrugerne"

De fleste af de tendenser, vi allerede har nævnt, er en reaktion på et turbulent og udfordrende marked. Men fødevarer- og drikkevarerbrands har et andet, proaktivt fokus i de næste 12 måneder: nemlig bæredygtighed.

At blive mere bæredygtig er det vigtigste mål for fødevarerforhandlere, producenter og distributører i 2023, hvor 40 % siger, at det vil være en prioritet for deres virksomhed. Drivkraften bag den bæredygtigere fremtid er en konsekvens af forbrugernes efterspørgsel efter mere bæredygtige produkter.

30 % af fødevarervirksomhederne siger, at kundernes sult efter bæredygtighed driver deres fokus på miljøvenlige processer og produkttilbud, og 28 % mener, at bæredygtighed vil give dem en konkurrencemæssig fordel på markedet. Bæredygtighed sætter også et positivt skub på virksomhedernes effektivitetsmål, hvor 27 % af undersøgelsens deltagende virksomheder håber, at det vil reducere deres spild og energiforbrug.



"40 % af virksomhederne siger, at bæredygtighed vil være en forretningsprioritet i 2023."



Hvad betyder det for din 2023-strategi?

Dataanalyser vil være afgørende og udslagsgivende for jeres succes på strategisk niveau, hvis I skal fremme jeres fødevarebæredygtighed over de næste 12 måneder. For at opnå og opleve den nødvendige forandring skal din virksomhed benchmarke dine nuværende evner, før du sætter og sporer fremskridt hen imod de nye bæredygtigheds mål.

Selvom din softwareinvestering er drevet af andre operationelle mål, vil en inkorporering af bæredygtigheds-KPI'er øge værdien af din digitale transformationsstrategi og hjælpe med at drive højere ROI hurtigere.

Investering i operationel teknologi med business intelligence (BI) værktøjer vil ikke kun gøre dig i stand til at foretage bæredygtige ændringer, men også bevise over for kunderne, at din bæredygtighedsstrategi rent faktisk virker.

At give nøjagtige, kvantificerbare oplysninger om, hvordan du forbedrer dine bæredygtighedspraksisser og sænker dit klimaaftryk, er mere overbevisende og troværdige end at offentliggøre et sæt bæredygtige værdier på din hjemmeside.

Opretholdelse af momentum i en sektor med konstant bevægelse

Efter flere års turbulens er virksomheder inden for fødevarerindustrien vant til at være i en tilstand af evig forandring. Udfordringen er ikke længere, hvordan man står stille i et miljø i konstant bevægelse, men hvordan man bliver mere smidig, tilpasningsdygtig og robust.

Digital transformation er nøglen til at låse op for større agilitet i din forretning, og den indsigt, vi har delt, viser, at fødevarerforhandlere, producenter og distributører erkender behovet for at blive ved med at investere i deres digitale infrastruktur, selv under udfordrende markedsforhold.

Nøglen til succes er at forstå disse teknologibehov holistisk, som en del af en komplet digital transformationsstrategi. Fødevareraktiviteter, der investerer i fleksible, skalerbare og fuldt integrerede branchespecifikke løsninger, vil være godt positioneret til hurtigt at udvinde værdi og fortsætte med at udvinde værdi fra denne investering langt ud over bare 2023.

Notoras fødevarerespecifikke løsning

ERP-løsningen

I denne konkurrenceprægede branche kan du ikke nøjes med alibi-løsninger. Notoras fødevarerespecifikke ERP-løsning kan styre din forsyningskæde, analysere spild, øge proceseffektiviteten og forudsige fremtidigt salg, samtidig med at kravene til kvalitetskontrol overholdes.

De vigtigste fordele og funktioner omfatter:

- **Aktivér fuld end-to-end sporbarhed ned til komponentniveau - brug detaljerede partiprofiler til at definere og nummerere partiposter i henhold til en lang række kriterier.**
- **Administrer dine handelsaftaler med lethed - inkorporer detaljer på hver handelsplan inden for hver handelsaftale og specificer endda forskellige priskonfigurationer ved at definere vilkår for rabatter, royalties, tilbagebetalinger og gæld.**
- **Sørg for, at din forsyningskæde er afbalanceret for at undgå lageroverskud eller -mangel - administrer dine indgående og udgående forsendelser med en konsolideret visning og link lagerkvitteringer til indkøbsordrer.**

EDI

EDI (elektronisk dataudveksling) digitaliserer og organiserer papirbaseret virksomhedskommunikation og -udveksling. Vores EDI-mulighed er integreret i vores ERP-software for at arbejde problemfrit med at strømline og automatisere dine dataoverførsler.

BI (Business Intelligence)

BI-software integrerer kritiske data for at give krystalklare driftsoplysninger til hurtige, nøjagtige og bæredygtige beslutninger. Vores Business Intelligence-opsætning sporer mere end 300+ KPI'er, og hjælper dig med at forudsige, hvordan procesændringer vil påvirke din bundlinje.

Rute- og planlægningssoftware

Vores ruteoptimeringssoftware giver din transportmetoder eller tredjepartslogistik en måde at planlægge og optimere ruter for hvert enkelt køretøj på en måde, der reducerer de samlede omkostninger og øger kundetilfredsheden. En etableret løsning udnytter årtiers transport- og optimeringserfaring via avancerede, proprietære algoritmer for at reducere transportomkostningerne med op til 30 % og endda reducere det samlede antal kørte kilometer med 5 %. Derudover vil dit transportplanlægningsteam blive frigjort til at arbejde med mere presserende problemer.
