



EG MC's ERP opgraderingsanalyse skaber gevinstpotentiale i millionklassen

Thomas Skovlund Madsen
Souschef

Jens Schultz a/s



Jens Schultz a/s

Jens Schultz a/s blev etableret i 1969 og har udviklet sig til at være Sydfyns største udbyder af trælast, byggematerialer, værktøj, beslag, erhvervsbeklædning og alt til hus og have. Virksomheden omsætter for 260 millioner med 110 ansatte fordelt på 4 afdelinger. Jens Schultz a/s har kørt ERP-systemet ASPECT4 gennem årene, men oplevede, at man ved implementeringen af nye releases ofte kørte sig selv ind i blindgyder. Behovet for en effektivisering var både stort og påtrængende, da man var blevet for administrationstung.

Jens Schultz a/s var blevet for administrationstung og ønskede en effektivisering gennemført, hvor man fik udnyttet mulighederne i ASPECT4 bedre samt optimeret egne processer. Ønsket var at skabe en forretningsorienteret tilgang frem for kun at fokusere på it. Baseret på tidligere erfaringer blev EG Management Consulting (EG MC) taget med på banen til at styre og realisere et helhedsorienteret forløb med afsæt i en effektivitetsorienteret opgraderingsanalyse.

”Vi havde et mærkbart behov for effektivisering inden for udvalgte fokusområder som tilbuds- og ordrehåndtering, indkøbsdisponering, lagerprocesser og fakturakontrol”, fortæller souschef Thomas Skovlund Madsen.

”Effektiviseringen skulle bl.a. komme via en bedre udnyttelse af vores ressourcer, og udarbejdelsen af mere optimale arbejdsgange samt en bedre udnyttelse af ASPECT4. Vi kobledes derfor en effektivitetsanalyse sammen med et opgraderingsprojekt til ASPECT4 version 3.1”

En stramt styret proces tog fart ...

”Vi lagde ud med en afstemning af indholdet og brugte EG MC til at hjælpe med fastlægnen af målsætningerne. Man er ofte for farvet selv og ikke så skarp og behovsrelateret, som når andre hjælper med at løfte definitionen af målene på plads.

En værdifuld gevinst var EG MC's fokus på det resultatorienterede, der smittede af på alle de involverede medarbejdere. Procesoplevelsen var god. Processen blev stramt styret af EG MC i et forløb over ca. 6 uger, hvor 20 % af vores medarbejdere var involveret. Styringen gjorde det nemt - og klart specificerede opgaver til os sikrede fremdriften. Hele processen forløb effektivt, endda midt i vores højsæson, hvor vi næsten kunne have ønsket os et par uger mere”, fortæller Thomas Skovlund Madsen.

”Processen blev stramt styret af EG MC i et forløb over ca. 6 uger, hvor 20 % af vores medarbejdere var involveret.”



Adding value to business

"På 12 måneder kan vi realisere 3,2 millioner - i alt er gevinstpotentiallet 4,5 millioner over en forventet periode på 18 måneder"

Forløbet af analysen ...

I alt blev der bearbejdet 8 processer:

- Tilbudsgivning
- Ordrehåndtering
- Skaffeverer
- Ekspedition - pluk og udlev. fra lageret
- Varemodtagelse og læg på lager
- Intern flytning af varer
- Returvarehåndtering
- Indkøbsdisponering og indkøb
- Fakturakontrol - leverandørfaktura

Procesanalyse via workshops

"Efter afstemning og fastlægning af mål startede vi på procesanalysen. En serie af workshops skabte kortlægning af:

- Nuværende processer/arbejdsgange
- Idealisering af nuværende processer/arbejdsgange
- Realistiske fremtidige processer/arbejdsgange

Dette blev faciliteret af EG MC, der registrerede, tegnede op og gennem forretningsmæssig sparring fik sat fokus på Hvad er tungt? Hvad genere? Hvad er besværligt? Når vi fandt noget, sørgede de for, at vi ikke blev "hængende", men hele tiden kom videre i kortlægningen. Vi fandt mange unødvendige og dobbelt-kontrolfunktioner i tilbuds- og ordrehåndteringen. Alt dette forløstes i en dokumentation af realistiske fremtidige processer, bl.a. baseret på den viden, der er opsamlet i branchepakken for EG Trælast. Processerne var listede med kvalitative og kvantitative gevinster/resultater."

Prioritering af indsats og effekt

"Behandlingen af gevinster/resultater blev gjort klar til prioritering af projekter ud fra en skematisk præsentation af

realiserbar økonomisk effekt, set i forhold til størrelsen af indsatsen. Denne prioritering kunne så forelægges ledelsen som et godt beslutningsgrundlag.

Herefter blev der udarbejdet projektbeskrivelser - klar til igangsætning. De 8 processer udmøntede sig i, at 13 projekter blev defineret og klargjort til igangsætning. 7 af disse er blevet iværksat, som realiserer en forventet gevinst på 3,2 millioner på bare 12 måneder. 6 projekter ligger klar på hylden, der forventes realiseret på 18 måneder og kan realisere en gevinst på 1,3 mill. - og hvis vi opnår bare det halve, er vi lykkelige!"

Resultatet af processen blev:

- Vi fik optimeret og dokumenteret vores 8 hovedprocesser fuldt ud med et klart fokus på forbedringspotentiallet
- Vi fik skabt en bred forretningsforståelse på tværs i forretningen
- Involveringen af organisationen sikrer et godt grundlag for realiseringen af de skitserede gevinster

"Undervejs fik EG MC flere såkaldte Quick wins identificeret - dvs. små opgaver med en stor gevinst for virksomheden - som ikke alle er direkte økonomisk målbar. Mange af disse kunne realiseres med en lille indsats ved opgradering til ASPECT4 version 3.1. Hele procesforløbet skabte et stort engagement og masser af aha-oplevelser hos medarbejderne - samt en meget høj detaljeringsgrad. Indledende skepsis hos nogle blev vendt til en bred forståelse af "den brændende platform" og betydningen af hver enkelts indsats for næste led i kæden. Og nye medarbejdere kan nu nemt introduceres for, hvordan vi gør tingene hos os."

"Vi skal bygge videre på den motivation, ejerskabsfølelse og engagementet, der er skabt, og med prioriteringen og igangsætningen af de første projekter sikre realiseringen - og ikke mindst følge op på de resterende skitserede projekter, så alle gevinsterne kommer i hus."

"Ud over de økonomiske gevinster har samarbejdsrelationen med EG udviklet sig fra it-leverandørforholdet til et ægte strategisk partnerskab"

Fra it - til strategisk samarbejde

"Ud over den økonomiske gevinst har det for mig personligt stor værdi, at vi med projektet har flyttet samarbejdet med EG til et strategisk plan, hvor vi i en rigtig god tone har fået skabt stærke relationer og udnytter hinandens kompetencer bedre - takket være procesforløbet", afslutter Thomas Skovlund Madsen.

Om EG Management Consulting

EG Management Consulting er en selvstændig enhed i EG A/S med afdelinger i Århus og Ballerup.

Vi hjælper vores kunder med:

- Projektkultur og omstillingsevne
- Forretningsorientering og udvikling af it-organisationen
- Sikring af udbytte fra it-investeringer og -projekter
- Effektivisering og procesoptimering