



Opgraderingsanalyse giver gevinst i millionklassen

Da Jens Schultz a/s i sin tid kastede sig ud i et optimeringsprojekt var det, fordi den administrative byrde var blevet for tung. I dag arbejder virksomheden ud fra devisen "smarter not harder", og besparelser i millionklassen er en realitet.

Jens Schultz a/s

Firmaprofil

Navn: Jens Schultz a/s
Region: Fyn
Målgrupper: Håndværkere og private
Produkter: Byggematerialer
Medarbejdere: Ca. 85
Website: www.js.by

Udfordring

Virksomhedens brancheløsning understøttede ikke i tilstrækkelig grad forretningen, og det var tydeligt, at mange af de daglige processer kunne gøres smartere.

Løsning

8 af virksomhedens centrale processer blev bearbejdet i samarbejde med medarbejdere og ledelse og dannede grundlag for 13 optimeringsprojekter.

Resultat

Af realiserede gevinster, som kan henføres direkte til analyse og opgraderingsarbejdet, kan nævnes:

- Reduktion i lagerbindinger svarende til 4 mio. kroner
- Markante besparelser på personaleområdet som resultat af bedre planlægning
- Ekspeditionspluk og udlevering af varer fra lageret har effektiviseret lagerstyringen, og antallet af lagerdage er reduceret med næsten 10 %
- Skarpere opfølgning på debitorer og færre kreditdage har haft positiv effekt på likviditeten.

Det stod klart for direktør Thomas Skovlund Madsen, at der var behov for at optimere virksomhedens måde at drive forretning på. Han var - og er fortsat - overbevist om, at intelligentlyt udnyttelse af it er vejen frem. Samtidig stod det også klart for ham, at der var sket et skred i forhold til koblingen mellem deres branchesystem og virksomhedens forretningsmæssige behov. Der skulle en justering til.

Fokus på forretning før teknologi

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 for at styre og realisere et helhedsorienteret forløb med afsæt i en forretningsorienteret opgraderingsanalyse.

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

Effektiviseringen skulle bl.a. vise sig via en bedre udnyttelse af virksomhedens ressourcer og udarbejdelsen af mere optimale arbejds gange samt en bedre udnyttelse af ASPECT4. Derfor valgte

man at koble en forretningsanalyse sammen med et opgraderingsprojekt til ASPECT4 version 3.1.

Forventede gevinster er nu en realitet

Med fokus på realiserbar økonomisk effekt blev der defineret 13 projekter, som over en periode på 18 måneder ville repræsentere et samlet gevinstpotentiale på 4,5 mio.



Den systematiske involvering af medarbejderne gav samtidig en forretningsmæssig forståelse for og indblik i, hvad den enkeltes indsats betyder for det næste led i kæden.



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



Thomas Skovlund Madsen,
direktør, Jens Schultz a/s

"De klart beskrevne mål, specifikke projekter og det store medarbejderengagement har været fuldstændig afgørende for, at vi i dag kan sætte flueben ved flere af de forventede gevinster.

Eksempelvis har vi nedbragt vores lagerbinding med 10 %, hvilket giver os en reduktion i kapitalbindingen på over 4 mio. kroner," fortæller Thomas Skovlund Madsen.

Nedgang i debitorer og hurtigere lagergennemstrømning

Allerede et år efter tilpasning af virksomhedens processer og tilretning og opgradering af ASPECT4 var resultaterne synlige på bundlinjen og i den daglige

drift af forretningen. "Vi gør simpelt hen tingene smartere i dag, og det betyder eksempelvis, at varerne ligger kortere tid på lageret, og betalingen hurtigere rammer vores bankkonto," fortæller Thomas Skovlund Madsen.

At der ikke længere bliver spildt tid med at lede efter varerne på lageret, og at der er skarp opfølgning på debitorer, hænger sammen med den systematiske gennemgang af virksomhedens processer, man i sin tid foretog.

Da først det ideelle flow var klarlagt, blev processerne og økonomisystemet tilpasset, så det i dag understøtter netop det flow, der giver bedst mening.

Kvalitative gevinster

Selvom det altid er særlig interessant med synlige resultater på bundlinjen, skal man ikke underkende værdien af de kvalitative gevinster, som har været mindst lige så meget i fokus i arbejdet med at optimere virksomhedens processer.

Arbejdsdagen for medarbejderne er blevet nemmere, og serviceniveauet over for kunderne er forbedret markant. Eksempelvis betyder en ensrettet søgning, at hver enkelt kundeekspedition foregår hurtigere, fordi data hurtigt hentes frem.

Ekspeditioner kan gennemføres og afsluttes ude på pladsen, hvilket også giver en hurtigere og mere sammenhængende købsoplevelse.

Hviler ikke på laurbærrene

Hos Jens Schultz ved de nu, at det kan være både sjovt og rigtig godt for økonomien at gå processerne efter i sømmene. "Jeg havde ikke drømt om, at vi ville opnå så imponerende resultater. Jeg tænkte, at det halve ville være rigtig flot. Vi bygger videre på den motivation, ejerskabsfølelse og engagementet, der er skabt." Systematisk og ud fra en liste af prioriterede forbedringsområder fortsætter Jens Schultz arbejdet. Bid for bid optimerer de virksomhedens processer og høster gevinsterne.

Kontakt EG Trælast på 7260 2060, eller e-mail: kundecenter@eg.dk, hvis du er interesseret i at høre mere om mulighederne med ASPECT4 Trælast.

