

LØBENDE UDVIKLING SIKRER DACAPO STAINLESS MAKSIMAL GAVN AF BUSINESS INTELLIGENCE

Med over 16.000 varenumre er Dacapo Stainless afhængige af gode Business Intelligence-værktøjer for at kunne holde styr på lager, salg og økonomi og for hurtigt at kunne lave rapporter til interne og eksterne interessenter. Datacon hjælper løbende med at tilpasse værktøjerne, så de følger med Dacapos vækst og ændrede behov.

“Dacapo er vokset meget hurtigt siden starten i 2003, så det er alfa og omega for mig, at jeg bevarer overblikket over virksomheden, og at jeg kan lave varierede rapporter både til intern brug og til alle vores eksterne interessenter,” fortæller Kristian Saxstrup Sylvest, der er stifter og administrerende direktør hos Dacapo Stainless. Da vi skiftede vores gamle ERP-system ud med Microsoft Dynamics AX, skiftede vi samtidig leverandør på Business Intelligence-området, så det i dag er Datacon, der hjælper os med den del.”

Bedre udnyttelse af BI-værktøjer

Dacapo brugte allerede Business Intelligenceværktøjerne timeXtender og Targit, som de var glade for, men som de ønskede hjælp til at udnytte endnu bedre, end de gjorde på daværende tidspunkt. Overordnet benytter de, ligesom før, timeXtender til at trække data ud af ERP-systemet, mens Targit bliver brugt til at analysere data og præsentere dem i overskuelige rapporter. Dacapo havde dog en klar fornemmelse af, at værktøjerne kunne bidrage med en højere detaljeringsgrad, end de gjorde på daværende tidspunkt.

God forretningsforståelse

Da Datacon kom til, hjalp de blandt andet med at sørge for, at værktøjerne blev koblet på det nye ERP-system, så Dacapo i dag ikke oplever nogen forskel på, om de kigger på data fra før eller efter udskiftningen af ERP-systemet. Derefter lavede Datacon en grundig analyse af, hvordan løsningen kunne udnyttes endnu bedre end tidligere. Kristian Saxstrup Sylvest uddyber: “En af de helt store gevinster ved Datacon er deres forretningsforståelse. De sætter en ære i ikke bare at programmere noget it men at sørge for, løsningen vitterlig hjælper vores forretning. Jeg oplever aldrig, at de ukritisk gør det, jeg beder dem om, men at de fungerer som en intelligent sparringspartner, der tager ansvar. De spørger altid ind til, hvorfor vi gør, som vi gør, og ser på, om vi kan gøre det endnu smartere.”

Service på alle tider af døgnet

“Desuden er de ekstremt fleksible,” fortsætter Kristian Saxstrup Sylvest. “Jeg har en masse ad hoc-opgaver, hvor jeg skal bruge rapporter i en fart, og så nytter det ikke, at jeg skal gå og vente i dagevis på en programmør. Med timeXtender og Targit kan jeg



lave langt de fleste rapporter selv, og hvis jeg har brug for hjælp, er Datacon der med det samme – også selvom jeg ringer klokken otte om aftenen.”

Nye behov opstår - og dækkes

Dacapos hurtige vækst betyder, at der hele tiden opstår nye rapporteringsbehov. Og behovene bliver ikke mindre, efterhånden som Dacapo opdager de mange muligheder, der er med timeXtender og Targit. Kristian Saxtrup Sylvest forklarer: ”Appetitten vokser så at sige, efterhånden som vi spiser, og Datacon hjælper os hele tiden med at komme dybere ned i data. Vi har overordnet tre områder, vi analyserer data fra, nemlig salg, lager og finans. BI-værktøjet timeXtender sørger automatisk for at trække data ud fra ERP-systemet og placere dem i såkaldte kuber; det til sige en særlig form for databaser, som er tilpasset de tre hovedområder.”

Detaljeret og fleksibel dataanalyse

Kristian Saxtrup Sylvest forklarer, at han ved hjælp af kuberne og præsentationsmulighederne i Targit kan se på præcis de data, han ønsker: ”Vi bruger eksempelvis vores salgskube til at se på, hvad vi har solgt, hvem vi har solgt det til, hvilken sælger der har solgt, til hvilken pris, og så videre. Vi fokuserer meget på kundeprofitabilitet, og det hjælper Targit os med. Vi kan dykke ned i præcis de parametre, vi har lyst til bare ved at klikke os frem parameter for parameter. Ved hjælp af lagerkuben kan vi tilsvarende se, hvad vi har på lager, hvor længe det har været på lager, hvornår en given vare kommer igen, og så videre – hvis vi vil, kan vi gå helt ned på varenummerniveau. Finanskuben giver på samme måde overblik over data til vores månedsrapportering over for banker, bestyrelser og datterselskaber, og alene her regner vi med at spare 20-25 % tid takket være BI-værktøjerne i forhold til, hvis vi selv skulle hive data ud fra vores ERPsystem.”

Uvurderlige værktøjer

Ifølge Kristian Saxtrup Sylvest er BI-værktøjerne en uvurderlig hjælp. ”Med 16.000 varenumre og 3.500 registrerede kunder ville det være helt umuligt at holde styr på forretningen, hvis vi ikke havde nogle intelligente værktøjer til at hjælpe os,” pointerer han. ”Samtidig er der ingen tvivl om, at vi udnytter løsningerne maksimalt, fordi vi har gode rådgivere til at hjælpe os. Datacon har lige fra starten sørget for, at vi får mere og mere glæde af vores data for hver dag, der går.”



DACAPO STAINLESS A/S

Dacapo Stainless blev etableret i Silkeborg i 2003 og har i dag datterselskaber i både Sverige, Norge, Holland og Tyskland. Virksomheden har 40 medarbejdere alene i Danmark og leverer stålplader, rør, plader og fittings over hele verden. Dacapos primære kunder er virksomheder, der producerer maskiner til blandt andet levnedsmiddelindustrien samt til kemisk og farmaceutisk brug.