



IT-INVESTERING SKAL KUNNE BETALE SIG

En it-investering på 5 mio. kroner skal på godt jysk kunne betale sig. Det gælder for maskinfabrikken Prodan i Randers, som for de fleste andre erhvervsvirksomheder. Men det kan være vanskeligt at få det berømte overblik og i lige så høj grad at være bevidst om, hvordan man får værdi for pengene.

Per Hastrup, medindehaver og direktør i Prodan, kalder sin nye, revitaliserede it-plattform i AX for toptunet, og han forventer, at den at oppe at køre inden sommerferien 2015. Men allerede nu er der håndfaste fordele ved fornyelsen og øget fokus på salg:

“Vi er gået fra en hitrate ‘fra tilbud til ordre’ på 20 % til 65-70 %. Dette skyldes ikke it alene, men it har en stor del af fortjenesten.” Per Hastrup vurderer, at investeringen er tjent hjem over tre til fire år.

Et godt råd fra ham lyder: “Inden man går i gang, skal man sikre sig, at it-leverandøren har de fornødne ressourcer til at hjælpe med at implementere systemet. Når det drejer sig om komplicerede programmer, er det vigtigt, at den tilknyttede it-konsulent træder ind i virksomheden i en afgrænset periode for at identificere fokusområder, at han sætter sig ind i forretningsmodellen, underviser medarbejderne og sidst men ikke mindst følger projektet til dørs.”

Tilret forretningsgange efter it-systemet

Direktøren begyndte i slutningen af 2013 at søge efter et it-system, der skulle erstatte et gammelt, der var på vej til at blive udfaset.

“Vi havde verdens bedste system, syntes vi selv, fordi det var tilrettet og skræddersyet efter alle kunstens regler.” Han fremhæver, at det således var lidt af en aha-oplevelse, at sparringen fra Datacon udmøntede sig i at ændre forretningsgange efter it-systemet og ikke omvendt - med et positivt udfald, uden at gå på kompromis, vel at mærke.

Per Hastrups sigte var at få en bedre it-understøtning af sin forretning og erkendte tidligt i forløbet sin egen begrænsning på området: “Datacon har en god forretningsforståelse og har sat sig ind i vores virksomhed.” Den tætte sparring, diskussioner og pingpong skabte afklaring og banede vejen for identificering af områder, der kunne optimeres. “Jeg var godt klar over, at jeg ikke havde den fornødne indsigt i såvel muligheder som begrænsninger. Mine spørgsmål ville aldrig have været tilstrækkeligt kvalificerede, derfor var der brug for en at sparre med.”



Datacon havde sin næsten daglige gang i Prodan i en periode på tre måneder. Og bag det nye toptrimmede setup ligger en mængde interviews med medarbejderne, der har givet liv til blandt andet et fornyet kalkulationssystem og en effektiv trådløs håndterminal-løsning. Alt i alt har det sat strøm på automatiseringer, der igen frigiver tid til at have fokus på forretningen. En ambition der meget enkelt var formuleret som: 'målet er at spare tid i hele produktionsforberedelsen'.

Nyt indsatsområde løftes af business intelligence

Prodan arbejder parallelt på et nyt indsatsområde over for kunder med op til 500 ansatte, som skal give mulighed for tæt dialog med fx den strategiske indkøber, kvalitetschefen eller udviklingsafdelingen hos kunden. "Vi ønsker at arbejde med flerårige aftaler, hvor vi kan investere mere massivt i kunden og opnå partnerskaber til gensidig gavn," siger Per Hastrup. Dette bakker det nye it-system bredt op om. Ikke mindst via skræddersyede nøgletal.

Regnskabsanalyse kræver som bekendt økonomiske nøgletal, og disse har altid været centrale for Per Hastrup, der oprindeligt er uddannet revisor. Men via flere BI-kuber (Business Intelligence-kuber), som er en del af den nye løsning, er det nu muligt lynhurtigt at få alle tænkelige tal ud, der kan danne solidt basis for beslutningsprocesser.

Disse rapporter kalder han et nødvendigt ledelsesværktøj for at kunne tjene penge: "Mavefornemmelse er ikke godt nok." Og at nogle medarbejdere kan opfatte det som gammeldags kontrol at styre efter nøgletal, afviser han: "Det er ikke kontrol, men derimod giver de vished for, hvilken tilstand virksomheden er i."

Lettere at følge kundernes adfærd

De nye rapportvarianter kan fx hjælpe sælgeren med at være opmærksom og agere på ændret adfærd hos en kunde. "Det kan rykke os tættere på at være med tidligere i fasen ved kunden, hvor vi kan bidrage med råd omkring konstruktion og fx komme med forslag til at billiggøre produktet." Dette betragter direktøren som et yderst motiverende værktøj for sælgerne.

Ligeledes giver nøgletallene mulighed for at have et toptrimmet lager. Prodan kører en prissætningspolitik, der lyder sådan: Mere end tre måneder på lager halveres værdien, og efter yderligere tre måneder er værdien nul. Dagsaktuelle tal vil give sælgerne friere hænder og mulighed for at lave gode her og nu-tilbud.

Før i tiden skulle talmaterialets søges og indsamles mange forskellige steder, hvorefter det blev kørt sammen i et regneark i controllerafdelingen. Nu bliver de relevante rapporter genereret direkte fra BI-kuberne med et enkelt tryk på en knap.

Tid er penge

Optimering af processer, der er understøttet af den trådløse håndterminalløsning, resulterer samlet i langt færre fejlmuligheder og bundsolid sikkerhed for at være opdateret på virkeligheden, uden tidsforskydning eller forsinkelser. Som medarbejder får man mere tillid til, at systemet taler sandt, når man kan følge fremdriften fra det øjeblik en vare kommer ind til den går ud – "...og så er det ikke længere nødvendigt fysisk at rejse sig fra sin plads og gå på lageret for at tjekke op på, om en vare nu også er afsendt, som lovet," siger Per Hastrup

Tidsbesparelser kan for ham direkte omsættes i kroner og ører. "Jeg kan se, at vi har flere af vores administrative medarbejdere, der tjekker op i produktionen som sikkerhed for at kunne give kunden korrekt besked. Det går der måske tre timer med om dagen. Disse timer kan bruges til noget værdiskabende – at sælge andre varer, at være i kontakt med kunderne etc. Dygtige medarbejdere er svære at få fat i, de skal bakkes op af professionelle systemer," lyder det fra ham.



PRODAN

En topmoderne maskinfabrik inden for metal- og plastbearbejdning. Virksomheden er gearet til både komplekse og simple opgaver inden for spåntagning, svejsning, pladebearbejdning og sværgodsbearbejdning.

- Prodan beskæftiger cirka 125 medarbejdere.
- Etableret i 2006 med domicil i Randers.
- Ejerkreds siden 2010 Peter Stubkjær Sørensen, Per Hastrup og Freddi Jensen.

Kilde: www.prodan.dk