



ÆRLIG RÅDGIVNING FØRTE TIL NYT PROJEKT HOS THERMEX

Thermex er en lokalt forankret virksomhed, hvor der sker meget! Fra hovedsædet i Hjørring har virksomheden designet og udviklet emhætter og emfang til både private og virksomheder i mere end 60 år

I dag har virksomheden Danmarks største sortiment af emfang og emhætter, og sælger sine produkter i 5 lande gennem et veletableret forhandlernetværk - og senest gennem en nyudviklet webshop.

Datacon har været Thermex' ERP-samarbejdspartner siden foråret 2019, og har senest hjulpet virksomheden med at integrere en ny webshop med Dynamics AX. Samarbejdet begyndte dog et helt andet sted, da Thermex oplevede store problemer med sit ERP-system efter en opgradering fra AX 4.0 til AX 2012.

"Helt oprindeligt var tanken med at opgradere AX, at de mange tilretninger vi havde i det gamle system, kunne erstattes af stan-

dardløsninger i 2012 versionen. Men efter opgraderingen stødte vi desværre hurtigt på problemer. Vores specialkodede løsninger fungerede ikke i det nye system, og fejlene begyndte at vise sig, da vi satte det nye system i drift", udtaler Torben Haugaard Nielsen, Indkøb og Logistik, Thermex. Thermex havde derfor et akut behov for at få rettet op på problemerne, og det var vigtigt at finde en samarbejdspartner, der var fagligt klædt på til den udfordring, virksomheden stod overfor.

"Datacon kom lidt ind fra sidelinjen. Vi kendte dem ikke før, så det var lidt et tilfælde, at de kom ind efter et hardware-samarbejde", siger Mads Damborg Bressay, Indkøbs- og logistikmanager, Thermex.



“Men Datacon viste sig hurtigt som værende dygtige og pragmatiske fagfolk. Henrik Hansen og resten af teamet fra Datacon lagde fra starten hånden på kogepladen, og har ageret som en medspiller og ærlig sparringspartner i forbindelse med både fejlretninger og nye integrationer”, udtaler Mads.

Performance Check og brandslukning

Starten på samarbejdet var i høj grad præget af, at der skulle “slukes ildebrande” og rettes op på systemets funktionalitet.

Med et Datacon Performance Check blev en del af fejlene identificeret, og en tæt dialog med holdet fra Thermex gjorde, at øvrige fejl blev opdaget, analyseret og rettet. En fast konsulent hos Datacon gjorde, at kommunikationen gik lettere: “Det var enormt vigtigt for os, at vi arbejdede med den samme konsulent, som lærte både os og vores system at kende. Det er lettere at forklare fejl til en, der ved, hvad vi snakker om, og det sparer tid, at vi kan gå direkte til problemstillingen uden videre forklaring”, siger Torben. Datacon konsulent Kaj Schougaard fik opgaven.



“Kernen i Thermex’ problemer opstod, fordi infrastrukturen og logikken har udviklet sig fra AX 4.0 til 2012. Det kræver derfor et stort overblik at opgradere et system med mange specialtilpasninger og integrationer, da disse ikke nødvendigvis fungerer i den nye logik” siger Kaj, og tilføjer: “Men en stor del af Thermex’ problemer stammede fra deres integrationer med andre programmer. De gav sig udslag i AX, men ofte lå kilden et andet sted.”

Derfor blev det vigtigt at konsulenterne på sagen, havde de krydskompetencer, der skulle til for at finde de rette løsninger. “Alt skal jo ikke nødvendigvis løses i AX. Hos Thermex har vi i høj grad gjort brug af integrationer til andre systemer samt udviklet diverse Custom-SQL-views, som giver Thermex overblik over databasen, på en måde der var hurtig og let at implementere”, udtaler Kaj.

En pragmatisk tilgang gav hurtige resultater

Det var selvsagt kritisk for Thermex at få rettet op på systemets performanceproblemer, og firmaet havde oprindeligt ingen forventninger om, at der kunne findes en hverken hurtig eller billig løsning.

”Det vigtigste for os var, at få systemet til at fungere korrekt. Vi stod sådan set med pungen åben, klar til at starte helt forfra med en ny installation. Men Datacon rådede os til at rette op på det eksisterende i stedet, hvilket har sparet os både tid og penge”, fortæller Mads.

Med denne pragmatiske tilgang til tingene er de mest kritiske fejl blevet rettet først, så virksomheden har kunnet komme videre med deres daglige drift. ”Det er en langvarig proces, da der er meget arv fra tidligere installationer. Men Datacon har fået tingene til at fungere, og mange knaster er blevet hævlet ned.” siger Torben.

En AX-integreret webshop

Allerede da Thermex først henvendte sig til Datacon, havde virksomheden et større projekt i støbeskeen. Som noget nyt ønskede man at udvikle en webshop, og havde store krav til dens funktioner og integration med deres forretningsdata.

”Det er ingen hemmelighed, at hvidevarebranchen undergår et skifte – fra butik til web. Derfor ønskede vi at etablere vores online salgskanal nu, så vi kunne følge med i udviklingen”, fortæller Mads.

Kravene til webshoppen var ikke helt ligetil. Thermex leverer varer i 5 lande, og skal vedligeholde priser, lagerbeholdning, bløde salgsbeskrivelser og regnskaber med hensyn til de enkelte landes variationer i sprog, lagerstyring, leveringstider, skatteregler mv. Det var derfor vigtigt at finde en effektiv måde at håndtere dette på, så der ikke opstod problemer med hverken logistik, lagerstyring, regnskab eller markedsføringen på webshoppen. Frem for alt ønskede firmaet en løsning, der gjorde opgaven overskuelig, og som minimerede risikoen for fejl.

Oprindeligt var der blevet udviklet en Sharepoint-løsning til at styre indholdet på hjemmeside og webshop, men dette medførte, at data skulle kopieres og flyttes, hver gang der blev lavet en opdatering. I samarbejde med Datacon blev der fundet en bedre løsning:

”Kaj og teamet fra Datacon stiller de dér dumme spørgsmål, som kræver at man tager stilling til tingene. Datacons konsulenter stillede spørgsmål til de beslutninger og valg, vi havde taget på forhånd, fordi de kunne se nogle andre løsninger”, udtaler Rikke Hyltdgaard Jensen, Salgskordinator, Thermex.

”Når man fortæller Datacon, hvad man gerne vil have – så bliver der altid spurgt ”Hvorfor”. Datacons konsulenter ønsker at forstå for både forretningen og processerne – og der søges aktivt efter løsninger, som kunne være mere optimale, end det man selv foreslår. Det sparer tid hen ad vejen, at Datacon forstår vores udfordringer og daglige processer, og vi undgår de der ”hovsa fejl”, fortæller Rikke.

Den endelige løsning blev en tæt integration med AX, hvor de informationer man ser på siden, alle styres fra AX, og dermed kun skal vedligeholdes et enkelt sted.

”Det er en kæmpe opgave at vedligeholde vores webshop. Men nu har vi én kilde til sandhed i vores data, og vi er forberedt på fremtiden”, siger Mads.

En sidegevinst ved den dybe integration med Dynamics AX er, at hjemmesiden er blevet mere datadrevet, og at disse data er blevet lettilgængelige for firmaet med brugbare rapporter. Både Thermex og Thermex’ forhandlere kan dermed hurtigt danne sig det nødvendige overblik: ”Nu ved vi præcist hvordan vores distributionskanaler ser ud”, fortæller Mads.

Med et fejlrettet AX 2012 system og den nye integrerede webshop har Thermex opnået en mere stabil drift, et bedre overblik over sine distributionskanaler, og forberedt sig til fremtidens digitalisering af hvidevarehandlen. Men arbejdet med at forbedre både webshoppen og AX konfigurationen fortsætter: ”Vi er nået rigtigt langt med at være i mål med det vi ville, og resultatet er blevet det, vi havde regnet med, ønsket os, og troet på”, udtaler Rikke.

”Med Datacon har vi fået en dygtig sparringspartner, som vi har tillid til. Deres rådgivning har været ærlig, fremfor profitdrevet og sammen arbejder vi hen imod et system, som både løser vores behov, og i højere grad benytter sig af standard AX- funktioner, så vi er bedre rustet til opdateringer i fremtiden” afslutter Mads.

THERMEX

- Datacon påbegyndte samarbejdet med Thermex i foråret 2019 og er siden blevet firmaets faste driftspartner.
- Datacon har sammen med Thermex fokus på at optimere og udbygge firmaets ERP-løsning, herunder at erstatte Thermex’ mange ERP-tilpasninger med standard AX-løsninger, hvor dette giver mening.
- Datacon er gået pragmatisk til opgaven og har haft fokus på de områder, der repræsenterer de største gevinster for Thermex.