

Carl Ras – Få værktøjet til viden

Du skal ikke tro – du skal vide. Sådan siger ordsproget. Hos Carl Ras vidste de meget. Men der var også meget tro. Indtil Warehouse Management-modulet til Microsoft Dynamics AX gav en fundamental ny indsigt til gavn for både lagerstyring, indkøb og salg.

CARL RAS FRIGØR 35 MIO. KR. FRA LAGERET MED MICROSOFT DYNAMICS AX

- Det er et generelt paradigmeskifte i virksomheden. Vi er gået fra intuition og godt købmandskab til facts og godt købmandskab, siger administrerende direktør Gorm Rasmussen.

Som sådan gik det ellers godt i den familieejede virksomhed, der sælger værktøj, beslag og andre produkter til byggebranchen og industrien. Rigtig godt. Otte engroscentre landet over. Årlig vækstrate på 25-30 pct. Overskudsgrad på 11-13 pct.

PDA-LØSNING OG LAGERAUTOMATER

Alligevel så ledelsen frem. Investerede i fremtiden. Hidtil var kundernes bestillinger blevet indtastet via pc i ordremodulet til Dynamics AX. Uanset om de blev afgivet over telefonen, i butikken eller ude ved lagerhylderne. I 2007 blev der tilføjet en PDA-løsning til Dynamics AX, så engroscentrenes isenkræmmere kan indscanne bestillingerne direkte i ordremodulet, når de går rundt sammen med kunderne og hjælper dem med at finde de rette varer.

- Det er nemt og hurtigt. Vi skal kun forholde os til, hvem kunden er, hvilke varer han ønsker, og hvor mange varer. Derudover anvender vi PDA'erne i alle lagerprocesserne – lige fra indlagring til pluk og optælling, forklarer Mads Mehlsen.

Han er it-chef hos Carl Ras og har udviklet løsningen sammen med CGI. Sammen har de også stået for implementeringen af de fire lagerautomater, som rummer 8.000 af de i alt 30.000 varer, som Carl Ras' kunder kan vælge imellem. Men det er integrationen af lager og logistik med Dynamics AX, som har været den vigtigste investering i fremtiden. "Vores fantastiske system", som Ralf Jensen, logistikchef hos Carl Ras, kalder det.

Men hvorfor er det så fantastisk? Selvfølgelig understøtter det alle led i Carl Ras' supply chain – lige fra bestilling af varer og varemottagelse til salg og opfølgning i bogholderiet.

Og selvfølgelig er der til hver en tid overblik over, hvad der er på lager, hvad der er bestilt, og hvad der er eller eventuelt mangler på hver eneste hyldemeter i de otte engroscentre. Det er slut med den årlige statusoptælling af samtlige varer, slut med at indkøbe varer til ét

CASE STUDY

MICROSOFT DYNAMICS AX

Fordele for Carl Ras:

- Lavere kapitalbinding i varelageret uden at påvirke leverings-sikkerheden
- Skarpere prissætning åbner for ny gruppe af store kunder
- Bedre kundeservice, fordi sælgerne kan reagere proaktivt
- Lavere indkøbspriser, fordi indkøbsfunktionen kan fokusere på at opnå rabatter på de mest solgte varer
- PDA-løsning styrker såvel salg som lagerprocesser
- Yderligere optimering af lageret i fremtiden, herunder 20 pct. mere effektivt pluk

"Vi er gået fra intuition og godt købmandskab til facts og godt købmandskab"

Gorm Rasmussen,
adm. direktør, Carl Ras A/S

engroscenter, som findes i overflod hos et andet engroscenter, og det er slut med at have store mængder af en vare på lager, hvis den stort set aldrig bliver solgt. Men fantastisk?

- Det er gennemsigtheden, forklarer Gorm Rasmussen.

- Selvfølgelig er det en chokerende indsigt, når man finder ud af at 20-25 pct. af varerne på lageret ikke flytter sig. Men den indsigt gjorde, at vi kunne skære cirka 35 mio. kr. af varelageret – uden at påvirke leverings-sikkerheden – da den økonomiske krise kom. Igennem 2009 skabte vi et stærkt cashflow og gjorde os uafhængige af banken.

Det er helt klart et resultat af, at vi har forstået at udnytte vores it-plattform, understreger Gorm Rasmussen.

NY GRUPPE AF STORE KUNDER

Nedbringelse af kortfristet gæld er godt. Men der skal også tjenes penge på nye kunder.

- Vi kan operere med en gruppe af store kunder, som vi har været forsigtige med tidligere. Når vi ved, hvilke varer vi tjener pengene på, kan vi arbejde med nogle andre rabatter og lavere dækningsgrader, når bare ordren er stor nok. Vi forventer at få succes med den fremgangsmåde, siger Gorm Rasmussen.

De øvrige kunder har også gavn af den gennemsigthed, som Dynamics AX med lager og logistik har givet.

- Servicen er blevet bedre. Den gamle løsning stressede salg, fordi de kun kunne reagere reaktivt – for eksempel hvis kunden ikke fik leveret varen som aftalt, og det derfor var nødvendigt at sende et bud. Nu kan salg reagere proaktivt. Skulle en vare ikke være hjemme i ét engroscenter, kan salg med det samme oplyse, hvilke af de øvrige engroscentre der har den hjemme. Eller foreslå et brugbart alternativ, siger Gorm Rasmussen og tilføjer:

- Dertil kommer nye elektroniske muligheder, for eksempel sms-service, når varen er kommet hjem samt elektronisk faktura.

VIL DU VIDE MERE?

Kontakt os for at få mere at vide om Dynamics AX eller vores øvrige løsninger på:

T: 44 78 40 00

E: cgi.dk@cgi.com

20 PCT. MERE EFFEKTIVT PLUK

Aldrig har fremtiden set så gennemsigtig ud for Carl Ras. Fx er Dynamics AX integreret med et ABC-værktøj, så varerne er blevet kategoriseret. Det udnytter indkøbsfunktionen:

- Det er jo langt bedre at opnå et par ekstra procent rabat på en A-vare end 10 procent rabat på en C-vare, siger Gorm Rasmussen.

Opdelingen i A-, B- og C-varer vil også blive udnyttet til at optimere lageret yderligere med nye og kortere plukruter samt pick-by-voice, supplerer Mads Mehlsen.

- Ja, hen over tid forventer vi at kunne effektivisere vores pluk med 20 procent, siger Gorm Rasmussen.

Endnu et imponerende tal. Resultaterne hos Carl Ras taler for sig selv. Både de nuværende og de fremtidige. Og det er ikke længere noget de tror – det er noget, de ved...

Læs evt. mere om Carl Ras A/S på www.carl-ras.dk.

Få yderligere information på www.cgi.dk.