

Fritz Hansen - Vi kan mere med mindre

Møbelvirksomheden Fritz Hansen har implementeret ERP-systemet Microsoft Dynamics AX. Løsningen er it-fundamentet i en markant vækststrategi, som fokuserer på udvikling og salg ved hjælp af forenkling og outsourcing. Microsoft BizTalk Server og Microsoft Dynamics CRM understøtter også udviklingen.

ENKEL OG FUNKTIONEL VÆKSTSTRATEGI

Se på Fritz Hansens Ægget, som Arne Jacobsen designede: Rene linjer, enkelthed, funktionalitet. Samme ord kan bruges om den vækststrategi, som ERP-systemet Microsoft Dynamics AX nu understøtter hos Fritz Hansen. Gennem de senere år har Danmarks internationale møbelvirksomhed nummer ét gennemgået en forandring fra traditionel produktionsvirksomhed til en strømlinet montagevirksomhed med en høj grad af outsourcing til underleverandører og fokus på udvikling, markedsføring og salg.

- Vi har tidligere haft Lawsons Movex, men ønskede et system med mindre kompleksitet, som afspejler den virksomhed, vi er i dag. Hvor brugerne udnyttede måske 20 procent af det gamle system, er vores forventning, at de kommer til at udnytte 70 procent af Dynamics AX, forklarer Executive Vice President, Finance hos Fritz Hansen, Claus Frees Sørensen.

- Vi kan mere med mindre, supplerer Henrik Marx Larsen, der er Vice President, IT.

NEM INTEGRATION MED UNDERLEVERANDØRER

Med til den bedre udnyttelse af Dynamics AX hører også systemets store brugervenlighed.

- Alle kender Windows, og derfor er det intuitivt at anvende Dynamics AX. Ofte kan folk bare gå i gang med det samme, og det sparer mange ressourcer til uddannelse og support, siger Claus Frees Sørensen.

ERP-systemet fra Microsoft håndterer uden problemer klassiske produktionsdiscipliner hos Fritz Hansen som produktkonfiguration, produktionsplanlægning og lagerstyring – fx styrer løsningen et automatiseret lager i Vassingerød, Nordsjælland. Men qua møbelvirksomhedens vækststrategi fremhæver Claus Frees Sørensen og Henrik Marx Larsen især ERP-systemets evne til at kommunikere og samarbejde med omverdenen, herunder integration med underleverandører og andre samarbejdspartnere med Microsoft Biztalk Server som bindeleddet.

CASE STUDY

MICROSOFT DYNAMICS AX

Fordele for Fritz Hansen:

- Komplet ERP-løsning, der understøtter virksomhedens vækststrategi med outsourcing til leverandører og fokus på udvikling, markedsføring og salg
- Optimale muligheder for integration med underleverandører og samarbejdspartnere via Microsoft Biztalk Server
- 70 pct. udnyttelse af systemet mod 20 pct. udnyttelse af det tidligere system
- Øget brugervenlighed og dermed mindre uddannelse
- Halvering af udgifterne til implementering i forhold implementeringen af den forhenværende ERP-løsning tilbage i 2002
- 30 pct. lavere omkostninger til licenser og vedligehold
- Implementering af standardløsning med få tilpasninger giver nem integration til fx Microsoft Dynamics CRM og problemfri opgraderinger sidenhen
- Medarbejderne arbejder mere effektivt, og man vil kunne øge salget 30-40 pct. uden at ansætte flere medarbejdere

Læs mere på:
www.fritzhansen.com

- Vores integrationsplatform er blevet helt anderledes robust. Hvor der tidligere kunne være knas i dataudvekslingen med speditørerne, så der skete fejl i forsendelserne, kører det problemfrit via BizTalk, siger Henrik Marx Larsen og fortsætter:

- Men ikke mindst kan vi koble fx en ny underleverandør på vores system i løbet af en time, hvilket er ekstremt vigtigt med en outsourcingstrategi som vores. Tidligere var det nærmest en uoverskuelig opgave.

IMPLEMENTERING TIL HALV PRIS OG UNDER BUDGET

Fritz Hansen har en Microsoft-strategi, fordi de bl.a. ønsker at udnytte den tætte integration løsningerne imellem. Således har møbelvirksomheden også fået en ny analyseplatform – et datawarehouse – baseret på Microsoft SQL Server, som har styrket datakvaliteten og dermed ledelsens beslutningsgrundlag. Næste projekt er implementeringen af Microsoft Dynamics CRM, som forbedrer mulighederne for kundepleje og salg. Alle Microsoft-løsningerne bliver så vidt muligt implementeret som standardløsninger uden tilpasninger – bl.a. for at få problemfri opgraderinger, men også for at spare penge på implementering og vedligehold. Ifølge Claus Frees Sørensen har den Dynamics AX-løsning, som CGI har leveret, kostet halvdelen af, hvad det kostede at implementere Movex i 2002.

- Og det er endda blevet lidt mindre, end vi havde budgetteret med, tilføjer han.

30 PCT. LAVERE OMKOSTNINGER TIL LICENSER OG VEDLIGEHOLD

Henrik Marx Larsen påpeger en anden væsentlig besparelse:

- Omkostningerne til licenser og almindeligt vedligehold er 30 procent lavere end med den gamle løsning. Og hvor vi tidligere var afhængige af én leverandør, er der mange AX-konsulenter – og til nogle helt andre timepriser.

Da Fritz Hansen har trimmet organisationen de senere år som led i sin vækststrategi baseret på outsourcing, vurderer Henrik Marx Larsen, at Dynamics AX ikke vil give yderligere besparelser på den front. Men Henrik han fremhæver en anden fordel.

- Medarbejderne arbejder mere effektivt med Dynamics AX, og derfor er vi parate, når der atter kommer gang i verdensøkonomien. Vi vil kunne øge salget med 30-40 procent uden at skulle ansætte flere medarbejdere, konstaterer han.

PROJEKT UDEN KRAVSPECIFIKATION

Processen både før og under implementeringen af Dynamics AX hos Fritz Hansen har været atypisk. Ingen egentlig kravspecifikation og det fulde projektansvar på egne skuldre. Lyder det risikabelt, når det er centralnervesystemet i virksomheden, man implementerer? Ikke for Fritz Hansen.

- Et ERP-projekt bør handle om det forretningsmæssige behov – ikke det tekniske. Vi lavede et blødt udbud uden en egentlig kravspecifikation for at

”Omkostningerne til licenser og almindeligt vedligehold er 30 procent lavere end med den gamle løsning”

”Vi kan koble en ny underleverandør på vores system i løbet af en time, hvilket er ekstremt vigtigt med en outsourcingstrategi som vores”

Henrik Marx Larsen,
Vice President, IT hos Fritz Hansen

få leverandørerne på banen med deres forretningsforståelse og kompetencer. Dér gjorde CGI det bedste indtryk. Desuden havde en kravspecifikation lagt et halvt år til de kun 10 måneder, som projektet varede, og det havde vi ikke tid til, forklarer Henrik Marx Larsen, Vice President, IT, hos Fritz Hansen og tilføjer:

- Kravspecifikationer har desuden en tendens til at låse kunde og leverandør fast i forhold til hinanden, og den kan ende med at blive noget, som man bare bruger til at slå hinanden oven i hovedet med. Vi ville hellere sætte rammerne for projektet og udfordre leverandøren på, hvor meget ansvar vedkommende var parat til at tage, selvom ansvaret i sidste ende var vores. Henrik Marx Larsen understreger, at når man som Fritz Hansen kører projektet selv, skal man både evne at styre det og ikke mindst acceptere at tage det fulde ansvar, hvis noget går skævt.

- Vores måde at angribe projektet har da givet tilbageløb undervejs, som har kostet både tid og penge. Men i sidste ende har den alligevel været både hurtigere og billigere. Og de tilbageløb var på et løsningsniveau, som en kravspecifikation alligevel ikke kunne have forudset, siger Henrik Marx Larsen.

YDERLIGERE INFORMATION

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

”Vi lavede et blødt udbud uden en egentlig kravspecifikation for at få leverandørerne på banen med deres forretningsforståelse og kompetencer. Dér gjorde CGI det bedste indtryk.”

Henrik Marx Larsen,
Vice President, IT hos Fritz Hansen