

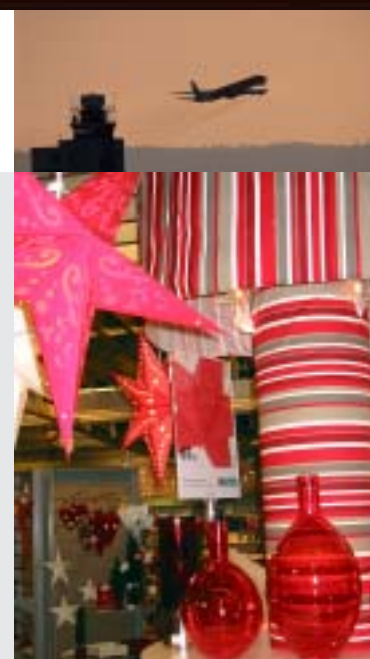
LogIT referanse

Den Løsning1 som vi ser i bruk i dag, har eksistert siden 1988. I en omskiftende ERP-verden er det en milepæl at et norskutviklet - norsk eiet ERP-produkt har hatt evnen til å videreutvikle seg i så mange år. Det vitner om brukernes fornøydhhet og grunnprogrammets evne å tilpasse seg de til stadighet nye regler - krav - utvikling og miljøer. Vi presenterer med ærbødighet og stolthet våre referanser.

Peter M. Kolderup AS

har valgt

Løsning1 ERP



 logitgruppen



 logitgruppen

P.M.K. AS

Vi kan lese i jubileumsboken for Peter M. Kolderup AS (PMK): Fem generasjoner har ledet denne ærverdige bedriften. Familien Kolderup Greve vet mye om familiebedriftens styrker og svakheter. 150 års erfaring har dannet grunnlaget for familiens holdning til hvordan en familiebedrift kan leve videre fra generasjon til generasjon. Det tar tid å etablere en sterk bedriftskultur med trofaste og lojale medarbeidere. Den omtalte "Kolderupånden" er et bevis på at PMK gjennom 150 år har hatt et verdigrunnlag som gir de ansatte trygghet.

Systemene

I april intervjuet vi Trond Jøsang og Annette Larsen. Annette arbeider mest ut mot kundene og Trond er driftsansvarlig for de interne systemene. De har å holde orden på ca 8000 vareartikler i sitt sortiment. Produktene er importert fra Østen og Europa, men de har også noen store norske leverandører. De benytter både Løsning1 Logistikk og Løsning1 Økonomi. De benytter videre Lotus Domino. PMK benytter El.-Guide butikkdatasystem levert av EM Software Partners i Sandnes. Dette er integrert med Løsning1 og har automatisk oppdatering av økonomisystemet. De benytter videre Multi Support Arkiv modul og Interform for å lage blanketter. Logo på blankettene styres av utskriftsprogrammet, og det finnes derfor ingen fortrykte ark. PMK benytter Huldt og Lillevik System 4 til lønn. Cleo-Sinclair har en web-butikk hvor man kan handle direkte, ellers er messevirksomheten og nærkontakten med kundene prinsippet for ordreplassering. Kolderup arrangerer 3 salgsmesser i året. Statistikk og erfaring fra tidligere kjøp, er grunnlaget for å lage forslag til ordre som er klart

når kundene ankommer messen. Trond og Annette har stått for internopplæringen der det har vært nødvendig.

Løsning1 økonomi

PMK kjører en flerfimaløsning sammenslått til ett firma i Løsning1. Dette er løst ved å la selve firmakoden legges inn i avdelings-begrepet. Dermed har en for eksempel tilgang til samme varer, kunder og leverandører, noe som forenkler vedlikeholdsproblematikken for PMK. Hatten over alle er Kolderup gruppen. De eier og driver følgende firmaer i sin løsning: Cleo-Sinclair As, Kolderup AS og 7 egen-eide butikker i Tilbordskjeden. 3 av disse ligger i Bergen og 4 ligger i Oslo. I tillegg fører de regnskapet til ytterligere et firma med samme firmakode.

Prisguiden

I 1997 egenutviklet Tilbords en elektronisk varekatalog - Prisguiden. Via denne kan Tilbordskundene bestille varer, og registrere ønskelister. Dvs. butikkene legger inn brudepar via en ønskelistefunksjon. Denne holder orden på hva de forskjellige parene ønsker seg. Uansett hvor i landet de som vil kjøpe gaver, befinner seg, går de inn i den lokale Tilbordsbutikken, finner ønskelisten og hva som gjenstår på denne.

Konseptet har blitt fundamentalt for Tilbords-kjeden, fordi det senere er overført til andre typer kundegrupperinger, som jubilanter (50-årsdager, sølv- og gullbryllup etc). Alle listene blir tatt hånd om og koordinert via server hos Kolderup. I 2004 ble det håndtert omkring 5000 ønskelister på denne måten, og verdien av disse var over 100 mill kroner.

Prisguiden er forretningskritisk. Den dekker hele landet og håndterer også utskrifter av tilbudsmateriell. Dette igjen kan bidra til en meget målrettet markedsføring, og målet er å nå sine kunder med ulike kampanjer og informasjon om serviser. Tilbud om varer og serier som går ut av produksjon etc. Prislister blir også skrevet ut fra denne løsningen.

Modellen benyttes også som varekatalog for kundene. De bestiller og gjør søk også via denne modellen. Dette er vel egentlig deres egen e-handels modul. Alt er knyttet opp mot Løsning1 som står i bakgrunnen. Løsning1 er altså laget som et salgstøtteverktøy hvor det stilles strenge krav til logistikkdelen.

- Teknologien styrer oss til å handle over nettet enten vi vil eller ikke, sier Trond Jøsang, og tilføyer at et godt grunnsystem er avgjørende for å lykkes i konkurransen.

Rapporter og datavarehus

Kunden kan gjennom prisguiden og via intranettet hente ut rapporter på web. Kunden henter disse i som PDF filer som er generert fra Løsning1 og fra Lotus Notes. De kan hente ned rapporter som ordreoversikter, reskontrooversikt, eget kjøp i tidsrom og egen omsetning sammenlignet med tall fra i fjor. Disse er utviklet over tid, og blir naturligvis brukt en del. PMK har også over tid fått utviklet sitt eget datavarehus, foreløpig bare for økonomi, men dette skal bygges ut med logistikk. I datavarehuset kan en ved siden av rapportering via web, også hente inn og analysere økonomiske data, og kan foreta drill-down helt ned til de enkelte bilag.

Løsning1 logistikk

Kampanjer

Det arrangeres ikke helt uventet kampanjer som kunden kan delta på. De bestiller på forskudd varer til jul. Disse har helt egne priser som skal gjelde nå. Ut fra dette lager man tidssoner på prismodellen, og varene trekkes ut i egne register. Her styres når man kan fakturere og når man kan registrere ordre.

Ekspedisjonsforslag

Ordre kommer inn til Løsning1 fra PC, web eller manuelt. Alle ordres inn har en salgstype. Det kan være for en spesiell kampanje eller så er det en vanlig ekspedisjonsordre. Man kan for eksempel tenke seg at man venter inn en kampanjevare eller at en sesong starter tidligere enn først antatt på grunn av utenforstående faktorer. Varen kan merkes ut og denne kan man sende inn i systemet for å så be om et ekspedisjonsforslag. Ut fra dette kan man så "kna" forslaget. Man kan bestemme at noen ikke skal gå at noen skal gå etc. Ut fra dette ekspedisjonsforslaget vil man straks se hvilket behov man får for menneskelige ressurser på sentrale steder som lageret, pakking og kjøring. Igjen, planlegge og mobilisere for den kommende toppen. Fra ekspedisjonsforslag kan man så velge å kjøre ut pakksedler.

*Om nedetid hos PMK:
- Det blir på det nivået at jeg husker en gang at det var en dag hvor maskinen gikk ned. Vi kan huske den dagen ennå. Vi snakker her om en episode for 5 år siden.*

Trond Jøsang

Hvis en kunde som har deltatt på en kampanje senere i perioden skulle ha behov for flere av et produkt innenfor denne kampanjen, er systemet laget slik at han vil få samme pris ved et repeterende kjøp. Kolderup opererer med leveringsgarantier og har dermed en meget stor topp på lageret særlig i oktober.

Driftsavtalen

Driftsavtalen som Kolderup har med LogIT Gruppen er fundamental. LogIT Gruppen assisterer og drifter på alle nivå i bedriften. Alt fra strategiske beslutninger i ledelsen helt ned til Pc-nettverket. Det igjen består av 40 PC i nettverk hvorav 20 -25 er plassert i Sandefjord. Disse driftes også fra Bergen.

Under intervjuet får vi en bestemt oppfatning av hvilken betydning konsulentene i LogIT Gruppen har hatt å si for driften av Kolderup. Stein Riisøen, Ove Gåsdaal og Geir Sløk har lang historie inn mot selskapets drift. Den strekker seg tilbake til 1976, og nærheten til konsulentene og den jobben de har gjort har vært avgjørende for det konseptet som i dag kan presenteres.

Investeringsavkastning

Det er flere stikkord: **Konsolidering**

De har valgt iSeries som sin HW-plattform, og de har fjernet de fleste eksterne serverne sine og bygget dem inn i sin iSeries. Dette er gjort i tett samarbeid med LogIT gruppen.

Driftsavtalen

Den består av mange elementer. Overordnet tar den hånd om alle oppgraderinger av Løsning1 oppgraderinger av operativsystemet, teknisk hjelp og brukerstøtte. Den regulerer ganske mye av driftsaspektet som LogIT gruppen skal ivareta. I driftsavtalen er det også bygget inn deltagelse i strategiske prosesser i forhold til IKT, samt jevnlig driftsmøter for løpende drift.

Stabilitet

Stabiliteten som systemet gir i kombinasjon med konsolideringen gjør at investeringen har tjent inn seg ganske raskt.

Nedetid

Under intervjuet spør vi Trond om han har hatt nedetid på sin maskin. Han smiler og ler.

- Det blir på det nivået at jeg husker en gang at det var en dag hvor maskinen gikk ned. Vi kan huske den dagen ennå. Vi snakker her om en episode for 5 år siden. Vi smiler også - og banker i bordet for ham. Det skal tilføyes at dette gjelder også deres PC-servere fordi disse er konsolidert med deres iSeries.

