

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.



Voice Norge AS
har valgt
Løsning1 Logistikk

Voice

Voice satser på å være ledende innenfor kvalitetssegmentet for herre og dame gjennom kjedene Match og VIC*, samt utvikle en betydelig distribusjon av rimelige moteriktige klær for ung dame gjennom Voice of Europe og mot herre gjennom Boys of Europe. VIC består i dag av 75 butikker spredt rundt i hele

Norge.

Butikkene eies og driftes av selvstendige kjøpmenn. Match er i dag en

av de ledende motekjedene i Norge med 150 avdelinger fordelt på konseptene Match Man, Match Woman og Match Jeans. Kjeden er representert med butikker i fra Mandal i Sør til Alta i Nord.

Generelt

For mange grossistforretninger og bransjer har det har over tid blitt et stort akkumulert sprik mellom standard IKT løsninger og andre tilpassede løsninger. De har ikke fulgt oppgraderingsprogrammet som leverandøren har tilbudt. De har

laget tilpassninger som har betjent det særegne for sin bedrift. De har ikke stoppet opp og tatt evalueringer underveis. Spriket har for mange store bedrifter utviklet seg til en stor verkebyll. Dermed blir det et ganske stort prosjekt, når store bedrifter bestemmer seg for å løfte seg ut av en slik situasjon.

Det har naturligvis konsekvenser både for bedriftens rutiner og for bedriftens maskinelle system. Produksjon og

administrasjon må også omstille seg. I samarbeidet med de ulike bidragsyterne ser man at man må ta og gi fra alle parter, for å komme frem til en optimal ny begynnelse.

Prosjektet

LogIT Gruppen AS ble invitert inn i prosjektet av huskonsulentene til Voice Norge AS. De hadde laget mange av de spesialtilpasningene som Voice Norge AS har. Ledelsen i Voice Norge AS hadde en strategi om å nærme seg standard Løsning1 - de var

meget sårbare pga. stor personavhengighet og de ønsket å distansere seg fra det. Hele prosjektet er sterkt forankret i ledelsen. De har en klar målsetting om å minske spesialtilpasningene og bli mindre personavhengig. Gevinsten er nettopp personuavhengigheten og generelle driftskostnader som vil bli betydelig lavere som en følge av at man nærmer seg standard løsning. Det vil si en bedre utnyttelse av standard programvare.

Prosjekt i to deler

Det første er et rent oppgraderingsprosjekt hvor de oppgraderer Løsning1 fra versjon 2.4. til 5.5. I denne delen gjennomgås all tilpasning som er gjort gjennom årene. I den andre delen av prosjektet, ser man hvor det er mulig å bytte ut ulike tilpasninger til standard Løsning1 funksjonalitet, eller alternativt at Løsning1 "adopterer" spesialtilpasninger laget av Voice Norge AS. Spesielt for Voice Norge AS sitt tilfelle, er konfeksjonsdelen som er laget mot Løsning1. Det er utviklet mye funksjonalitet på utsiden av Løsning1 som håndterer det

spesielle ved å være i konfeksjonsbransjen. Denne fungerte for Voice Norge AS, men var ikke optimal.

I den andre prosjektdelen ble det utviklet en integrasjonsmodul som skal betjene butikknett over web-portalen. I første rekke skal denne håndtere effektivt de suppleringsordrene som butikkene plasserer etter sesongstart. Dette er en ren B2B løsning. Selve integrasjonsmodulen blir laget av LogIT Gruppen, mens Internettidene (Portalen) blir produsert av Tarantell. Denne løsningen vil i seg selv erstatte en del av de tidligere spesialtilpasninger.

Mye av det totale prosjektet baserer seg på LogIT Gruppens prosjekt, omtalt som,

"varens egenskaper", som igjen gir mulighet til å legge mye informasjon på varenivå. Vi ser at tilnærningen til et optimalt og fleksibelt produkt for Voice Norge AS, blir laget som en følge av et utstrakt samarbeid

med konsulenter, kunde og leverandører.

Om produksjonen og e-Butikken

Voice Norge AS benytter ERP systemet sitt hovedsakelig i sin produksjon av klær. Varene er merket etter et logisk system, hvor varenummeret forteller mye om varens egenskap som modell/kolleksjon/farge/størrelse etc. Varenummeret er sendt ut på etikett med strekkoder som knyttes til varen.

Butikkene handler på messer ca 4 ganger pr år. Bestillingene som blir gjort på messene danner grunnlaget for produksjonen til Voice Norge

AS. Det blir også utarbeidet forslag til forhåndsordre, som igjen kan estimere kritiske informasjon

som total produksjon, transport og lagerhåndtering.

Transport

Det meste av produksjonen er plassert i Østen. Transporten

av de ferdig produserte varene er et kritisk punkt for besparelser. Håndtering av ledetider og speditører er sterkt forbedret i det nye systemet, slik at en lettere kan estimere varens ankomst og fange opp avvik. Kollimerkingen og et eget kartongregister gjør det mulig å distribuere varene direkte til forretning uten mye ompakking på mellomlager.

Butikkdata

Når det gjelder butikkdata vurderer VOICE NORGE AS å gå over til en standard integrasjon. Per i dag gjør de alt sitt back-office arbeid i Løsning1 for egneide butikker og de benytter kassesystemet til Client System som en distributør til og fra kassene.

Maskinparken

Voice Norge AS har også skiftet ut sin IBM iSeries maskin. De har investert for å imøtekomme fremtidige krav til sine IKT løsninger.

Håndtering av ledetider og speditører er sterkt forbedret i det nye systemet.