

# Arctic Group planlægger fremtiden med IBM Cognos og EDB Gruppen



## Oversigt

### ■ Udfordring

Levering af et sortiment af 155.000 produkter til isolerede samfund i Grønland, Island og Færøerne er en stor logistisk udfordring for Arctic Group, som kompliceres af store afstande og skiftende vejrforhold. En præcis fremsynet planlægning er afgørende – men uden ordentlig it-support var planlægningen arbejdsintensiv og kunne tage op til to og en halv måned om året.

### ■ Løsning

Arctic Group arbejdede sammen med EDB Gruppen ([www.edbgruppen.dk](http://www.edbgruppen.dk)), der er IBM Business Partner, for at implementere IBM Cognos Business Intelligence og IBM Cognos Planning. Løsningen giver nøglemedarbejdere realtidsadgang til oplysninger om salg, logistik og økonomi via grafiske paneler og rapporteringsværktøjer samt hjælper med at forudsige kommende tendenser via analyse af historiske data.

### ■ Fordele

Ved at erstatte mere end 800 individuelle regneark med den integrerede IBM Cognos Planning-løsning kan den årlige planlægningscyklus gennemføres i løbet af kun tre uger – 70 % hurtigere end tidligere. IBM Cognos Business Intelligence gør det muligt for virksomheden at kontrollere lagerbeholdningen dagligt, hvilket hjælper med at styre lageret mere effektivt samt reducere omkostningerne.



Adding value to business

*“Det er nemt at være leder i dag. Cognos leverer alle de oplysninger, vi har behov for, for hurtigt at kunne foretage gode beslutninger for virksomheden”.*

Peter Freiesleben  
CEO  
Arctic Group

Arctic Group er en handelsvirksomhed med afdelinger i Danmark, Grønland og Færøerne, som leverer et stort udvalg af varer og tjenester til virksomheder og forbrugere i Grønland, Island og Færøerne. Gruppen har 160 ansatte, herunder 20 specialiserede salgsrepræsentanter, og driver tre detailforretninger og tre store tømmerhandel- og udstyrsforretninger i Grønland ud over sin engros- og servicevirksomhed.

De to største udfordringer for Arctic Group er logistik og administration af masterdata. Det er meget kompliceret at administrere et katalog på 155.000 produkter, og at sikre, at de rigtige produkter når frem til de rigtige kunder, er altafgørende for virksomhedens succes.

“For at nævne et eksempel, så skal mange af vores kunders ordrer sendes med skib fra Danmark til Nuuk i Grønland – en rejse på mere end 4.000 km”, forklarer Peter Freiesleben, CEO for Arctic Group. “Dette tager halvanden uge, og mere nordlige destinationer kan tage op til tre uger. Derudover er de nordlige havne utilgængelige fra slutningen af november og frem til marts på grund af vejrforhold, så produkter skal sendes som luftfragt. De sidste forsendelser med skib i november kræver derfor ekstra logistisk planlægning”.

### **Behov for planlægning og Business Intelligence**

For at modvirke den lange leveringstid på nye ordrer er Arctic Group nødt til at kunne planlægge via en præcis efterspørgselsprognose. Hvis virksomheden kan forudsige sine kunders behov, kan den sikre, at de rigtige produkter er tilgængelige, når der er behov for dem.

“Vi bruger et meget brugertilpasset Microsoft Dynamics AX ERP-system, som håndterer den tekniske side af vores forsyningskæde meget effektivt, men manglede værktøjerne til at udtrække og analysere oplysninger og planlægge fremad”, siger Freiesleben. “I stedet var vores planlægning baseret på ca. 800 forskellige regneark – og det kunne tage op til to og en halv måned at gennemføre hvert års planlægningscyklus”.

Et lige så vigtigt punkt er adgangen til Business Intelligence. Men uanset hvor præcis en virksomheds planlægning er, vil der altid opstå uforudsete svingninger i efterspørgslen – og det er afgørende at kunne reagere hurtigt for at undgå for mange eller for få varer på lager. Arctic Group var nødt til at forbedre sine virksomhedsrapporteringsfunktioner for at få en mere omfattende indsigt i virksomhedens salg, lager og forsyningskæde.

### **Optyldelse af strategiske mål**

“Det er information, vi sælger”, kommenterer Freiesleben. “Selve varerne og tjenesterne er en biting. Det, vi leverer, er evnen til at opfylde kundebehov – og det afhænger fuldstændig af vores evne til at administrere og analysere information. For at opnå vores mål – en nettofortjeneste på 8 % i 2016 og en minimumsvækst i salget på 10 % pr. år – havde vi brug for en løsning, som kunne hjælpe os med at planlægge mere effektivt og forbedre vores planer hurtigere i forhold til en ændret kundeefterspørgsel”.

It-teamet hos Arctic Group havde allerede en del erfaring med at bruge IBM Cognos-teknologien og foreslog at implementere IBM Cognos

Business Intelligence, version 8.3 samt IBM Cognos Planning, version 8.3.

### **Implementering og overførsel af erfaring**

Sammen med EDB Gruppen, der er IBM Business Partner, implementerede virksomheden softwaren og begyndte at udvikle brugertilpassede rapporterings- og planlægningsværktøjer til salgs-, logistik- og økonomiafdelingerne.

“Vi har opbygget et tæt og værdifuldt samarbejde med EDB Gruppen, og vi er imponeret over deres konsulents dygtighed og engagement”, siger Freiesleben. “Vi ønskede, at vores it-team skulle være i stand til at udvikle nye funktioner i Cognos uden ekstern support, og EDB Gruppen udførte et fremragende job med at uddanne og overføre erfaring. Som resultat kan vi administrere de fleste af vores Cognos-behov in-house – selvom EDB Gruppen-teamet altid er parat, når vi har brug for ekstra hjælp”.

### **Enkel webadgang**

IBM Cognos-løsningen giver nøglebrugere adgang til en lang række planlægnings- og rapporteringsværktøjer via en enkel webportal med realtidspaneler, der er udviklet til at give en oversigt over vigtige oplysninger. Ved hjælp af kraftige analyseværktøjer kan disse brugere dykke ned i virksomhedsoplysningerne for at vurdere processer på samme niveau som de enkelte medarbejdere og tilknytte handlinger, der forbedrer præstationen.

“Det er nemt at være leder i dag”, kommenterer Freiesleben. “Cognos leverer alle de oplysninger, vi har

behov for, for hurtigt at kunne foretage gode beslutninger for virksomheden. I fremtiden håber vi at kunne give bredere adgang til Business Intelligence-værktøjerne, så endnu flere af vores medarbejdere kan drage fordel af dem.

### **Forbedret planlægning og lagerstyring**

Med IBM Cognos Planning var Arctic Group i stand til at fuldføre den seneste årlige planlægningscyklus på kun tre uger – 70 % hurtigere end den regnearksbaserede proces.

Ved hjælp af en enkel, integreret planlægningsplatform er den administrative arbejdsbelastning blevet reduceret væsentligt, og der er meget mindre risiko for fejl.

IBM Cognos Business Intelligence-plattformen giver virksomheden mulighed for kontrollere lagerbeholdningerne dagligt, så der kan reageres meget hurtigere på pludselige stigninger eller fald i efterspørgslen. Som resultat kan kundeorderne opfyldes mere effektivt, og der er mindre risiko for overfyldte lagre, hvilket hjælper med at reducere lageromkostningerne.

Peter Freiesleben afslutter: “Folk i Grønland, Island og Færøerne lever ofte i isolerede samfund og er afhængige af os til levering af livsvigtige forsyninger – så det er altafgørende for vores virksomhed at levere de rigtige produkter på det rigtige tidspunkt. EDB Gruppen og IBM Cognos har gjort os i stand til at opbygge en platform for virksomhedsplanlægning og -analyse, som i sidste instans vil give vores kunder en bedre service og større værdi”.

*“EDB Gruppen og IBM Cognos har gjort os i stand til at opbygge en platform for virksomhedsplanlægning og -analyse, som i sidste instans vil give vores kunder en bedre service og større værdi”.*

*Peter Freiesleben  
CEO  
Arctic Group*

**IBM Danmark A/S**

Nymøllevej 91  
2800 Kgs. Lyngby  
Danmark

IBM's hjemmeside finder du på [ibm.com/dk](http://ibm.com/dk)

IBM, IBM-logoet, ibm.com og Cognos er varemærker eller registrerede varemærker, der tilhører International Business Machines Corporation i USA og/eller andre lande. En aktuel liste over andre IBM-waremærker kan findes på internettet på adressen <http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml>

Øvrige selskabs-, produkt- eller servicenavne kan være varemærker eller servicemærker tilhørende andre.

IBM og EDB Gruppen er to adskilte virksomheder, og hver er ansvarlig for deres egne produkter. Hverken IBM eller EDB Gruppen giver nogen garanti, hverken direkte eller indirekte, vedrørende den andens produkt.

Henvisninger til IBM-produkter, -programmer eller -tjenester i denne publikation betyder ikke, at IBM har til hensigt at gøre dem tilgængelige i alle lande, hvor IBM driver virksomhed. Enhver henvisning til et produkt, et program eller en tjeneste fra IBM betyder ikke nødvendigvis, at kun IBM's produkter, programmer eller tjenester kan anvendes. Ethvert funktionelt tilsvarende produkt, program eller tjeneste kan bruges i stedet.

Alle angivne kundeeksempler viser, hvordan nogle kunder har anvendt IBM's produkter og de resultater, de har opnået. De faktiske miljøomkostninger og ydelser kan variere afhængigt af individuelle kundeconfigurationer og -forhold.

IBM's hardwareprodukter er fremstillet af nye dele eller nye og brugte dele. I nogle tilfælde er hardwareproduktet ikke nyt og kan have været installeret tidligere. Uanset dette gælder IBM's garantibetingelser.

Oplysningerne i denne publikation er kun vejledende.

Fotografier kan vise illustrative modeller.

© Copyright IBM Corp. 2008. Alle rettigheder forbeholdes.