

case study

MICROSOFT DYNAMICS AX

Danmark



Det handler om tillid

“Der har været stor troværdighed gennem hele projektet. En tillid til, at Logica løser opgaven i forhold til, hvad der var bedst for os og ikke bedst for dem.”

John Sørensen, økonomi-
chef hos INOX

INOX HAR SUCCES MED AX

INOX er stålgrossist. Tilbyder alt inden for rustfrit stål. Alligevel handler denne referencehistorie om kemi. Kemi mellem INOX og Logica. Kemi mellem mennesker. Kemi, som sikrer den rigtige løsning til den rigtige tid og til den rigtige pris. Det vender vi tilbage til lidt senere i teksten.

Som sådan er dette en klassisk historie:

Haves: Cirka 15 år gammelt, skræddersyet ERP-system uden tilstrækkelig adgang til data og understøttelse af virksomhedsprocesserne.

Ønskes: Brugervenlig og fremtidssikker standardløsning med alle moduler til en effektiv supply chain hos en handelsvirksomhed. Med alt lige fra håndtering af salgsordrer, levering og fakturering til styring af indkøb og lager. 100 procent integreret med hinanden, selvfølgelig.

- Det var en af de store mangler ved den gamle løsning. For eksempel var der ingen sammenhæng mellem salgsordrer og indkøbsordrer, forklarer John Sørensen, som er økonomi-
chef hos INOX.

DYNAMICS AX ER EN GOD ARBEJDSPLADS

Valget faldt på Microsoft Dynamics AX. Efter nøje overvejelse, selvfølgelig.

- Vi så også på Lawson og SAP, men Dynamics AX passer bedst til en størrelse handelsvirksomhed som vores med 55 medarbejdere og en årlig omsætning på 238 mio. kr. Løsningen dækker alle vores behov med sine standardmoduler uden at blive stor, tung og kompliceret. Og så har AX et godt interface. Det er en god arbejdsplads, forklarer John Sørensen og nævner i den sammenhæng integrationen med andre Microsoft-produkter.

- For eksempel er det nemt at trække data over i Excel og arbejde videre med dem. Der blev også skelet til udbredelsen og fremtiden.

- Der er et hav af konsulenthuse, som udvikler add-ons til AX. Og hvor et af de andre ERP-systemer på markedet kun har én leverandør i Danmark, er der en bred vifte af samarbejdspartnere med AX, siger John Sørensen.

BEDRE KUNDESERVICE, OVERBLIK OG INDSIGT

Resultaterne. Hvad med dem? Hvad er den forretningsmæssige værdi for INOX?

- Først og fremmest har vi fået bedre sammenhæng mellem indkøb, lager og salg. Vi kan med det samme se, om varen er hjemme, hvad den koster, og hvornår den kan leveres.

Fordele for INOX

- Integreret standard-løsning som understøtter alle dele af supply chain i en handelsvirksomhed. Alt fra håndtering af salgsordrer, levering og fakturering til styring af indkøb og lager.
- Bedre sammenhæng mellem indkøb, lager og salg. Og i sidste ende en bedre kundeservice.
- Optimeret lagerstyring og dermed mindre kapitalbinding i lageret og risiko.
- Bedre udnyttelse og analyse af data. Bl.a. ved hjælp af Business Intelligence.
- INOX er en del af Valbruna Group. Valget af en international it-servicevirksomhed som Logica giver mulighed for at udrulle løsningen i andre lande.

Kunderne får svar her og nu – og dermed bedre service, siger John Sørensen.

- Vi leverer også efter kundens mål. I de tilfælde bliver bestillingen med det samme oprettet som en produktionsordre, og vi bruger også AX til produktionsstyringen. Tidligere kørte den separat i et helt andet system, tilføjer han.

Som økonomichef fremhæver John Sørensen, at der er kommet bedre styr på lagerbeholdningen.

- Priserne på rustfrit stål bevæger sig meget. Nu får vi nedbragt kapitalbindingen i lageret og dermed risikoen.

- Vi kan også se, hvilke varer der bevæger sig mere eller mindre – og dermed optimere ordrestørrelsen. De informationer var svært tilgængelige tidligere.

- I det hele taget har vi fået langt bedre adgang til vores data med Dynamics AX. Og vi kan anvende Business Intelligence-værktøjet timeXtender til at analysere dem. Hvad har vi solgt af hvilke varer? Hvad er dækningsgraden? Hvilke ordrer går det galt med? opremser John Sørensen.

BE BRILLIANT TOGETHER

Dette er Logicas tankegang. Det er det med kemien. Den blev hurtigt god mellem INOX og Logica.

- Det hele starter med de faglige kompetencer. De er forudsætningen for et tæt og tillidsfuldt samarbejde. Logicas konsulenter var både hurtige og skarpe til at forstå vores virksomhed og udfordringer. Og når projektstyringen så samtidig er struktureret og professionel – ja, en kæmpe lettelse – bliver jeg tryk som kunde, forklarer John Sørensen og tilføjer, at både tidsplan og budget holdt.

INOX har selv gjort et ekstraordinært stort arbejde for at projektet skulle blive en succes. Bl.a. ved at dedikere hele syv medarbejdere. Ud over styregruppen. Alle har arbejdet tæt sammen med Logica.

- Det har været et nærmest kollegialt samarbejde med masser af humor, beskriver John Sørensen og tilføjer:

- Der har også været stor troværdighed gennem hele projektet. En tillid til, at Logica løser opgaven i forhold til, hvad der var bedst for os og ikke bedst for dem.

Yderligere information – kontakt

Henrik Lehmann
T: 2518 8744
E: henrik.lehmann@logica.com

Logica
Lautrupvang 10
DK-2750 Ballerup
T: +45 44 78 40 00

www.logica.dk

Logica er en international virksomhed med 39.000 medarbejdere inden for teknologi- og virksomhedsservice. Vi leverer rådgivning, systemintegration og outsourcing til kunder over hele verden, heriblandt mange af Europas største virksomheder. Logica skaber værdi for sine kunder ved succesfuld integration af mennesker, forretning og teknologi. Vi forpligter os til langvarigt samarbejde og giver innovative svar på vores kunders behov via indsigt og forståelse. Logica er børsnoteret på London Stock Exchange og Euronext (Amsterdam) (LSE): LOG; Euronext: LOG). Mere information er tilgængelig på www.logica.dk.

AUSTRALIEN / BELGIEN / BRASILIEN / CANADA / DANMARK / EGYPTEN / ESTLAND / FILIPPINERNE / FINLAND / FORENEDE ARABISKE EMIRATER / FRANKRIG / HOLLAND / HONG KONG / INDIEN / INDONESIAEN / KUWAIT / LUXEMBOURG / MALAYSIA / MAROKKO / NORGE / POLEN / PORTUGAL / RUSLAND / SAUDI ARABIEN / SCHWEIZ / SINGAPORE / SLOVAKIET / SPANIEN / STORBRITANNIEN / SVERIGE / TAIWAN / TJEKKIET / TYSKLAND / UKRAINE / UNGARN / USA