



En hårfin grænse

WRIST GROUP: GOD BI GIVER RETTIDIG OMHU OG RETTIDIG OMHU GIVER GOD BI

Hos Wrist Group er Business Intelligence (BI) et forretningskritisk værktøj til at undgå tab, øge markedsandele og servicere kunder. Business Developer Brian Lindgaard Jensen advarer dog mod det, som han kalder for business-forvirring.

“Der kan være en hårfin grænse mellem Business Intelligence og businessforvirring.”

Brian Lindgaard Jensen,
Business Developer hos
Wrist Group

BI er et spørgsmål om millioner af kroner hos Wrist Group, når de leverer skibsforsyninger og brændstof (bunkers) til shippingbranchen overalt i verden. Millioner i omsætning på nye ordrer – eller millioner i tab.

- Taler vi bunkers, ligger en ordre typisk på en million kroner og opefter. Så det er store værdier, vi opererer med. Derfor er det altafgørende, at virksomheden og derved vores tradere altid har det bedste grundlag for at udvise rettidig omhu, forklarer Brian Lindgaard Jensen, som er Business Developer hos O.W. Bunker.

Han taler om informationer – vigtige informationer – i en branche, der også er ramt af den økonomiske krise.

- Det er for eksempel informationer om udnyttelse af kreditlines hos eksisterende kunder og kreditlines på nye kunder, så virksomheden sørger for at sprede risikoen, siger Brian Lindgaard Jensen og fortsætter:

- Og det skal være hurtige informationer. Før vi fik vores BI-løsning (Target), blev der udarbejdet lister én gang om ugen – nu får traderne automatisk informationerne dagligt.

ANALYSER AF MARKEDER OG LAGER

Analyse er et andet vigtigt aspekt i Wrist Groups brug af BI.

- Vi benytter BI til markedsanalyser, for eksempel hvor vi kan styrke vores markedsandele ved at etablere egne afdelinger, men vi benytter også BI til at optimere virksomheden, siger Brian Lindgaard Jensen.

- For eksempel laver vi løbende analyser af vores lager for at optimere det, så der hverken er for meget eller for lidt på lager. I Wrist Ship Supply har vi mere end 100.000 varenumre, og et skib bestiller alt fra 1 til 1.000 serier af varenumre pr. gang. Leveringsdygtighed er et vigtigt konkurrenceparameter, og BI hjælper os til at holde en leveringsrate på over 98 procent.

- Samtidig benchmarker vi indkøbspriserne fra afdeling til afdeling, så vi altid køber en given vare via det billigste sted.

Wrist Group

- Wrist Group består af O.W. Bunker, Wrist Ship Supply og Wrist Shipping
- Wrist Group har 40 kontorer fordelt over hele verden
- Wrist Group har salg i mere end 100 lande og havde i 2008 en omsætning på cirka 43 mia. kr. og et overskud før skat på cirka 260 mio. kr.

Læs mere på:
www.wristgroup.com

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

www.logica.dk

BI SOM KUNDESERVICE

Et tredje område i Wrist Groups anvendelse af BI er kundeservice.

- Vi kan stille informationer til rådighed for nogle af vores kunder, som de bl.a. benytter til budgettering. Olien har de selvfølgelig altid selv styr på, men hvor mange kilo hakket oksekød eller meter ankerkæde et skib har købt, ved de ikke altid. Vi har lavet datawarehouses med oplysningerne, og vores BI-løsning gør det nemt for den enkelte kunde at overskue dem, siger Brian Lindgaard Jensen og tilføjer:

- Det er en service, som er en del af vores branding.

UNDGÅ BUSINESS-FORVIRRING

Som det fremgår, benytter Wrist Group BI på mange områder. Alligevel advarer Brian Lindgaard Jensen mod at bruge BI ukritisk.

- Der kan være en hårfin grænse mellem Business Intelligence og business-forvirring. For eksempel kan vi hive 1.000 ordreforespørgsler ud og konstatere, at der er en hitrate på kun 25 procent hos nogle kunder, og begynde at prioritere disse anderledes. Men hvis de samme kunder løbende lægger en masse direkte ordrer uden forespørgsel, skyder vi os selv i foden, siger Brian Lindgaard Jensen og anbefaler:

- Mange virksomheder undervurderer BI og afsætter derfor ikke nok ressourcer til forarbejdet. Man bør lave en drejebog, hvor man gør sig klart, præcis hvad det er, man vil måle, og hvordan man skal gøre det.

YDERLIGERE INFORMATION

Kontakt Carl-Gustav von Schimmelmann hos Logica på:

Tlf. 87 44 45 63
E-mail: c.von.schimmelmann@logica.com

Logica er en international virksomhed med 39.000 medarbejdere inden for teknologi- og virksomhedsservice. Vi leverer rådgivning, system-integration 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 / HONGKONG / INDIEN / INDONESIAEN / KUWAIT / LUXEMBOURG / MALAYSIA / MAROKKO / NORGE / POLEN / PORTUGAL / RUSLAND / SAUDI ARABIEN / SCHWEIZ / SINGAPORE / SLOVAKIET / SPANIEN / STORBRIANNIEN / SVERIGE / TAIWAN / TJEKKIET / TYSKLAND / UKRAINE / UNGARN / USA