



Effektivisering av prosessene gir god avkastning

En undersøkelse fra i fjor viser at servicegraden er viktigere enn pris ved valg av leverandør. Markedet skal oppfatte oss som den beste leverandøren i vår bransje.

Vårt system må derfor fungere så godt at det blir vanskelig å velge oss bort, sier salgsleder Jan E. Clausen ved Icopal.



Adding value to business



– ASPECT4 Logistikk er et åpent system der du elektronisk kan integrere deg mot transportører, kunder og leverandører, sier logistikkjef Gaute Hørlyk og salgsleder Jahn E. Clausen i Icopal.

I januar 2007 valgte Icopal AS å gå over til ERP-systemet ASPECT4 Logistikk fra EDB Gruppen. Systemskiftet var nødvendig for å lykkes bedre med selskapets hovedprosesser. – Det har bidratt til å strømlinjeforme logistikkprosessene og heve servicegraden overfor våre kunder, sier logistikkjef i Icopal, Gaute Hørlyk.

Icopal har benyttet ASPECT4 Handel siden 1982 og foretatt nødvendige tilpasninger underveis. – Vi har i alle år vært godt fornøyd med IT-systemene til EDB Gruppen og har etablert gode relasjoner til ansatte i både Norge og Danmark, sier Hørlyk. Han påpeker at Icopal har vært med på utformingen av standardløsningene i ASPECT4 Logistikk.

Omfattende prosjekt

Frem til januar 2007 brukte altså Icopal ASPECT4 Handel. EDB Gruppen tilbød en migreringsavtale til ASPECT4 Logistikk. I løpet av 2006 ble nødvendige tilpasninger foretatt. – Prosjektet har vært omfattende, men overgangen har så langt gått bra. I prosjekteringsfasen har vi gjennomgått alle våre interne prosesser med kritiske øyne og stokket dem på nytt. Vi har sett på hvilke ak-

tiviteter som foregikk flere steder, hvor det var tilbakeløp i prosessene, og hvor det var mulig å jobbe smartere, sier Hørlyk. Han mener overgangen teknisk sett har fungert meget bra.

Åpent system

ASPECT4 Logistikk håndterer alle prosesser i bransjen fra salg, innkjøp, økonomi, lager, produksjon og produksjonsstyring, til Electronic Data Interchange (EDI) og e-business. – Det er et åpent system der du elektronisk kan integrere deg mot transportører, kunder og leverandører. Det er også intuitivt samtidig som det har et grafisk grensesnitt som forenkler opplæringen av nye brukere. En del finesser rundt skaffeordre forenkler også utførelsen av aktiviteter i operativ linje, mener Hørlyk.

Gevinst

Den store gevinsten for Icopal og våre transportører er elektronisk integrasjon. – Straks en transportør har lastet gods på bilen fra vårt lager, får vedkommende automatisk oversendt et elektronisk fraktbrev. Vi har et transportsystem med forventede kostnader. Vi opererer med en fastprismodell med våre lokale transportører. Vi vet hvor

store kostnadene er og sender fraktbrev til transportørene som gjør sine beregninger etter samme prismodell, sier Hørlyk. Han legger til at Icopal er spesielt opptatt av EDI på kundeservice. – I handelssystemet var det en del begrensninger ved bruk av EDI. Bransjen har forøvrig jobbet lenge med EDI og det har tatt ekstremt lang tid å komme frem til optimale løsninger. Vi kjører nå tester med ASPECT4 Logistikk. Målet er at ordrene skal gå direkte inn i systemet.

Servicegrad

Logistikksystemet er et verktøy for å lykkes med hovedprosessene fra kunden tar kontakt med kundeservice til varen er levert. – Plukk og pakk, distribusjon, innkjøp og lagerstyring må skje smidig og med så høy servicegrad som mulig. Det primære er at kunden får varene til rett tid. Vi skal redusere feilplukk og ha et raskt og effektivt distribusjonssystem. En undersøkelse fra i fjor viser at servicegraden er viktigere enn pris ved valg av leverandør, sier salgsleder i Icopal, Jahn E. Clausen. – Markedet skal oppfatte oss som den beste leverandøren i vår bransje. Vårt system må derfor fungere så godt at det blir vanskelig å velge oss bort, legger han til.

Høy leveringsevne

– Vi tolker det som et godt tegn at vi i fjor ble kåret til årets leverandør av Maxbo/Løvenskiold. I sin bedømmelse påpekte de at vi har klart å opprettholde høy leveringsevne gjennom et turbulent år. Vi opererer i et marked med en vekst på to-sifrede prosent de siste to-tre årene. Vi har klart veksten uten å ansette flere medarbeidere. En medvirkende årsak til dette er bl.a. investering i gode logistikksystemer fra EDB Gruppen, sier Hørlyk. – De siste 17-18 årene har vi brukt vårt disponeringsregnskap aktivt og bidratt til å heve kvaliteten på innkommende ordre. Tiden vi har til rådighet fra ordremottak til levering blir mindre og mindre. Vi forventer at varesortimentet vil øke,



Building value to business



Lageroperatør Vidar Olsen i ferd med å skanne inn opplysninger på sin håndholdte terminal.

men det vil ikke skje med utvidelse av lagerbygg eller økning i bemanningen.

Plukk med håndterminal

Icopal har til sammen 25 medarbeidere i logistikkavdelingen, hvorav 16 er på lageret. – Alt plukk skjer ved hjelp av håndterminaler. Så fort en kundeordre er registrert deler den seg i ett løp mot transport og transportplanlegging og ett annet mot plukk. Lageroperatørene får informasjonen om ordre på håndterminaler og plukker i prioritert rekkefølge fra toppen og nedover avhengig av hvilke biler som først forlater vårt lager, forteller Hørlyk. Han legger til at selskapet har brukt en del tid på å tilpasse løsningen til lageroperatørens behov. – Flere av våre medarbeidere har jobbet over 30 år i selskapet. Vi ble enige om å gå bort fra papir-basert plukk 1. januar 2007 og over til håndterminaler. Lageroperatørene har vært med på å designe brukerinneholdet i håndterminalene. Omstillingsprosessen har gått kjempebra. Det var en del utfordringer i forbindelse med trådløst nettverk, men vi har installert flere punkter på lageret slik at terminalene nå fungerer utmerket, sier han.

Lokale transportører

Icopal benytter regionalt tilknyttede transportører som hele tiden måles et-

ter leveringspresisjon. – Våre kunder vet hvilken dag varene ankommer. Transporttilbudet er optimalisert slik at vi nå har vesentlig kortere og sikrere levering og mindre brekkasje. Vi når hele Norge på maksimalt tre til fire dager, men det vanligste er en til to dager. Det er med på å opprettholde god kundeservice hvor ASPECT4 Logistikk er selve ryggraden som gjør at vi til enhver tid har oversikt over leveringssituasjonen. Disponerings-regnskap er avgjørende for registrering av ordre og for utnyttelsen av vårt rutesystem. Når ordrene er loggført i systemet legger de seg automatisk på første rute, sier Clausen. Han mener logistikk- og transportsystemene er avgjørende for kundeservicen. – Transportmodulen, som er integrert i ASPECT4 Logistikk, fungerer slik at vi har god kontroll på dette.

Raffinert virksomheten

Icopals hovedkontor i Norge er på Fjellhamar. Selskapet har også produksjonsvirksomheter i hele Europa og i USA. – Våre markeder er Europa og deler av USA. Paradoksalt nok har Norge, ut fra innbyggertall, vært det største landet omsetningsmessig med Frankrike som en god nummer to. Vår sterke posisjon i Norge skyldes at vi har vært her siden 1895. Vi har brukt mange år på å raffinere virksomheten, markedet og

produktene, samt å bygge varemerket Icopal. Vi selger Icopal-produkter til alle byggevarekunder og har også en omfattende entreprenørvirksomhet som går under navnet Icopal Tak og Icopal Metall.

Sterk omsetningsvekst

Omsetningen for Icopal Norge var i fjor på 1,3 milliarder kroner. Det er en økning på 10-15% sammenliknet med 2006. – Bransjen har vært preget av høykonjunktur de siste årene. Selv om boligmarkedet er stagnerende, er det fortsatt høyt tempo på næringsbygg. Så langt er det ikke noe som tyder på sviktende salg i 2008. Utviklingen de fem første månedene har så langt vært positiv for Icopal, avslutter Hørlyk og Clausen.

Om Icopal

Icopal utvikler, produserer og markedsfører kvalitetsbyggevarer - som tak, takrenner, piper, grunnplater m.m. for boliger, bygg og anlegg. IcopalTak og Icopal Metall er landets største tak- og fasadeentreprenør.

www.icopal.no



Building value to business