

”Det var en fantastisk smidig overgang”

Efter at Häggbergs havde taget beslutningen om at fusionere 2 afdelinger, ønskede de et nyt it-system, som kunne hjælpe dem med at udvikle sig.



Häggbergs har benyttet DSM siden 1. februar i år - knap fem måneder. Beslutningen om at skifte IT-system blev taget i november sidste år, hvor man havde besluttet at fusionere to afdelinger, en i Norrköping og en i Motala.

”Vi besluttede at slå de to afdelinger sammen for bedre at kunne styre regnskabet og strømline forretningen. Vi ville gerne udvikle forretningen, og vi vurderede, at vi ikke ville få den rette støtte fra vores gamle IT-leverandør. Derfor besluttede vi, at det var rette tidspunkt at skifte IT-leverandør,” siger Maud Häggberg, der arbejder med økonomi hos Häggbergs.

Valget af DSM

Et af de vigtigste kriterier i udvælgelsen af det nye IT-system var, at det skulle være effektivt og moderne. Det gamle system var forældet og krævede en masse manuelt arbejde. Rolf Häggberg, administrerende direktør og sælger, siger også, at de ønskede et branche-specifik system.

”Når systemet er udviklet specielt til vores branche og når system-funktionerne er tilpasset til de opgaver, som skal udføres dagligt, kan man

være sikker på, at leverandøren ved, hvad maskinhandel er.

Rolf siger, at Häggbergs godt vidste, at DSM var et godt system, fordi kolleger i både Sverige og Danmark, der sælger New Holland, bruger det dagligt. Som reference havde Häggbergs talt med maskinhandler Traktor Nord i Uppsala for at høre, hvad de synes om systemet.

”Vi talte med Gustav, der arbejder med reservedele. Han fortalte, at de havde haft en lidt hård start, men de ville ikke være uden DSM nu,” siger Rolf.

Det viste sig også, at der var en anden vigtig faktor i valget af JMA som IT-leverandør og det var de færdigheder og forståelse for maskinhandel, som var specielt hos JMA.

”Anders [som er direktør for JMA Maskindata AB] har været beskæftiget i maskinhandler-branchen i mange år og han har erfaring i, hvordan vi tænker og arbejder på lageret,” siger Roger Gustavsson, Warehouse Manager hos Häggbergs.

At IT-leverandøren har tidligere erfaring med maskinhandel er en stor fordel. Häggbergs er derfor sikre på, at JMA Maskindata AB kan levere et godt produkt.



Overgang

Samtlige medarbejdere hos Häggbergs er enige i, at overgangen til DSM gik smidigt, hurtigt og betydeligt mere effektivt end forventet.

"Vi lukkede klokken tre fredag eftermiddag og begyndte at arbejde på systemet mandag morgen. Så overgangen gik fantastisk, synes jeg. Jeg er overrasket over, at det kunne være så nemt," siger Rolf.

"Det gik bedre, end jeg havde forventet. Jeg troede, det ville være en hård overgang, men det var faktisk kun en uge, hvor det var svært. Konverteringen er gået godt og vi har fået alle de data med over, som vi skulle," siger Roger.

Roger forklarer, at der var nogle nummer ændringer, der var forsvundet i det gamle system, men som JMA i forbindelse med konverteringen kunne finde og genetablere. Roger fortsætter med at sige, at fusion af afdelingerne også har lettet lagerstyringen. *"Det er en stor fordel for lageret, fordi vi nu kan se hinandens lagre. Det kunne vi ikke før."*

Tilpasning til det nye system

At sætte sig ind i et helt nyt it-system er svært og det tager tid, men på Häggbergs ser det ud til, at det er gået godt.

"Skiftet fungerede godt, og så snart der var problemer, kunne vi bare ringe til JMA, og der var øjeblikkelig support. De forstår hurtigt og kan

hjælpe direkte via fjernsupport," siger Roger.

Nu, efter næsten fem måneder, er de fleste medarbejdere mere trygge ved DSM. *"Det er gået ganske hurtigt. Jeg synes, vi har alt i systemet, og at jeg har rutinen nu. Og så har vi endda ikke kørt i så mange måneder,"* siger Helene Fabian, administrator og økonomi-medarbejder.

Flere forbedringer

Häggbergs har ikke kørt DSM i så lang tid, hvilket gør det vanskeligt allerede nu at få målbare forbedringer. Men Maud fortæller os, at regnskabet er korrekt, er mere automatiseret og indeholder bedre funktioner.

"Der er mange gode rutiner i systemet, som letter månedsafslutningen. For eksempel kan du have periodiske afskrivninger hver måned og direkte periodisering af leverandørfakturaer. Dette sikrer, at du får et mere præcist resultat," siger Maud.

"Der er også en bedre kommunikation mellem afdelingerne," siger Rolf, *"da systemet indeholder procedurer, der koordinerer arbejdet internt."* Rolf forklarer, at for eksempel når han opretter en maskinsalgssordre, opretter han samtidig en klargøringsordre på leverancen, så værkstedet ved, hvad der skal gøres. I butikken har Roger bemærket, at de nu altid har de rigtige varer i den rette mængde.

"Vi bruger Wilson-formlen som findes i DSM, som hjælper os til at styre vores lagre. Det tager tid at komme af med gamle vaner, men på sigt giver det stor værdi," siger Roger.



Häggbergs er en maskinhandler, som opstod i 1955 i Motala og udvidede med en afdeling i Norrköping i 2000. De forhandler bl.a. New Holland og Case-IH. Häggbergs er et familieføretagende og har idag 26 ansatte.

Se mere på www.haggbergs.se



Engelsholmvej 26
DK-8940 Randers SV

Telefon: +45 87 11 00 00
E-mail: info@jma.dk

www.jma.dk
www.reservedelsdatabasen.dk