

Standard. On time. On budget.



“Det var ikke en IT opgradering, men en virksomhedsopgradering. Når man har besluttet sig for en løsning, skal man også have det maksimale ud af den”

Jens Engbo Norddahl
Adm. direktør, Nviro A/S



Om virksomheden

Nviro er en del af Nordic Wood Industries. Virksomheden arbejder for at øge anvendelsen af træ i byggeriet og udbrede kendskabet til træets mange anvendelsesmuligheder og bæredygtige egenskaber. Nordic Wood Industries omfatter en række virksomheder, bl.a. Palsgaard Spær, CBI Papiruld, Lilleheden og Roust Træ.

Da CBI og Papiruld fusionerede, skulle 2 organisationer samles i ét. C5 og Economic blev erstattet af Dynamics 365FO, som nyt fælles ERP-system med Lasernetet som drivende kraft på dokumentationen.

Lasernet-implemteringen var Tabellae Standard Best Practice med Fastpris.

Resultater

- Implementeret til aftalt tid
- Implementeret indenfor aftalt budget
- Software udnyttet optimalt

Se flere cases og læs mere om denne case på tabellae.com

Hvad er hemmeligheden, når man vil lykkes med at gå i drift indenfor tid og budget?

Hos Nviro er de netop gået live og lykkedes med at overholde scopet takket være fælles involvering på tværs af virksomheden. Vi forsøger at lure hvad det er, Nviro har gjort så godt.

Da CBI og Papiruld blev sammenlagt og skulle over på 365FO, skulle det håndteres intelligent. “Vi betragtede det ikke som en IT opgradering, men en virksomhedsopgradering”, fortæller direktør Jens Engbo Norddahl.

“Vi brugte fusionen til at få medarbejderne til at arbejde endnu mere fælles. Vi fokuserede på, at det nye system skulle give os et samlet kompetenceløft og hjælpe os med hele tiden, at flytte os til næste niveau. Vi skal jo helst ikke stå stille, men udvikle os måned for måned.”

Fast projektleder allokert

En projektleder blev fast allokert og fungerede som en slags tolk, der oversatte forretningsbehov til konsulentprog. Projektlederen har også styret fremdrift og målsætninger og kunnet agere hurtigt på præmisser, der typisk flytter sig undervejs, Allokeringen af en fast ressource vil Jens Engbo Norddahl anbefale andre - hvad enten det er en ekstern konsulent eller en intern ressource, man sætter på opgaven.

Standard og Best of breed

“Systemmæssigt har det været vigtigt for os, at udnytte helheden i et kommende system maksimalt, frem for blot fragmenter af det. Bl.a. der

for ønskede vi så meget standard som muligt. Det forretningskritiske skal selvfølgelig understøttes, men med standard kommer man langt i dag. “Vi tror på ‘rette værktøj til rette opgave’. Vi ville ikke udvikle noget, som allerede findes. Man kan ikke få alt i 1 system og derfor valgte vi at bruge flere forskellige systemer”, fortæller Jens.

På dokumentationen blev Lasernet valgt for at gøre det nemmere, bedre og mindre kompliceret at handle med Nviro.

Fælles involvering og fælles mål

“Nu er vi lige gået live. Vi prøver at være i Standardløsningen til start - få erfaringer - og målet er, at vi om et halvt år selv kan forme outputtet ift. den fleksibilitet vi har brug for.”

Det kræver commitment - fra både ledelse og medarbejdere. For at alle kan arbejde mod samme mål kræver det, at alle forstår målsætningerne. “Når jeg fx siger, at vi både skal have ensartethed og fleksibilitet i løsningen, så stritter det mod hinanden, men med dialoger og nødvendige kompromiser når man til en fælles forståelse.”

Test og uddannelse

“Som medarbejder skal man være læringsparat og nysgerrig. Og så må man som virksomhed ikke gå på kompromis med at teste systemet, uddanne brugerne og afsætte tid til at lære.”

Afgrænsning

Samspillet og den gode kommunikation på tværs af virksomheden har været afgørende for at sikre, at løsningen virker - også ude i driften.

“Det er ikke ledelsens eller projektgruppens system, men den enkelte medarbejders system.

Medarbejdernes involvering har været helt afgørende ift. scopet. Jo bedre man forstår forretningen, jo bedre kan man også afgrænse ift. hvilke processer, der er kritiske eller ikke-kritiske at understøtte. Vores medarbejdere er dem, der kender behovene bedst og ved, hvordan tingene virker i hverdagen. Det er dem, som har drevet projektet, og det har de - meget velfortjent - fået både kredit og respekt for.”

“Kompetenceløft kræver kompetencelyst”

“Organisatorisk lavede vi en styregruppe med ledelsen og en projektgruppe med medarbejderne. Sidstnævnte skulle give både positiv og negativ feedback. Bl.a. derved lykkedes det at give hver enkelt projektdeltager følelsen af ejerskab. Når vi viser de nye muligheder for andre er det selvfølgelig også medarbejderne og ikke ledelsen, der præsenterer.”

Forandringsledelse må ikke undervurderes

Konsolideringen af virksomhederne er gået stærkt. 2 forskellige lokationer blev sammenlagt med forskellige arbejdsgange og indgangsvinkler.

“Forandringsledelse og tid er nøgleord, man virkelig skal have respekt for. Man har aldrig tid til et stort projekt som dét her - det vil altid forstyrre. Kunsten er, at kunne se igennem frustrationer og have fokus på dét udbytte, der venter. Det er ikke sikkert man får meget ud af investeringen det første år, men hvis man hele tiden udvikler forretningen trin for trin, bliver det lettere at se meningen med galskaben.”

Tabellae Best Practice til fastpris

Projektet havde kort deadline og faste præmisser. Alligevel var forventningen, at vi kom i drift til aftalt tid og aftalt økonomi.

“Implementeringen var Tabellae's Best Practice til Fastpris. Dét, Tabellae sagde de kunne og ville levere, har vi fået - det var præcis, som det blev defineret.

Der har ikke været forstyrrelser i form af, at skulle genbesøge ting. Det er vigtigt, da forretningsystemer bliver mere komplekse. Derfor bliver konfigurationen af løsning mere central end for år tilbage.”

Målrettet kommunikation

“Vi er i mål. Så er det op til os at tage skridtet videre, korrigere og holde systemet ved lige. Hvert kvartal har vi et møde, hvor vi bl.a. laver en audit på infrastruktur for at sikre, at forrettningens processer er optimalt understøttet.

Vi er blevet i stand til at målrette kommunikationen i fakturaer, ordrebekræftelser osv. Vi har fået fleksibiliteten til både at være kundespecifik og ordrespecifik ift. dem, vi handler med, samtidig med vi snart kan tilbyde et EDI-modul, der vil give os besparelser i interaktionen med kunderne. Mine medarbejdere og jeg glæder os til den fortsatte udvikling”, slutter Jens.

