

Case: Elcor

Purchasing Manager undgår stor kapitalbinding og har ro i maven

"I dag kan jeg retfærdiggøre lageret over for hele organisationen, fordi det er baseret på data og ikke mavefornemmelser."

– Interview med Purchasing Manager hos Elcor, Kenneth Krogh Jakobsen

← Tilbage

Highlights

Udfordringen

Da danske Elcor kom til os, havde de et overskyggende problem:

De havde for mange varer på lager og for høj kapitalbinding, fordi Elcors data var for statiske, og derfor kunne medarbejderne ikke nå at reagere i tide på ændringer i markedet. En anden lavpraktisk hovedpine var den manuelle håndtering af data, der foregik i Excel, så Elcor manglede



konkrete metoder og værktøjer til at analysere kapitalbindingen og eksekvere på den efterfølgende.

Løsningen

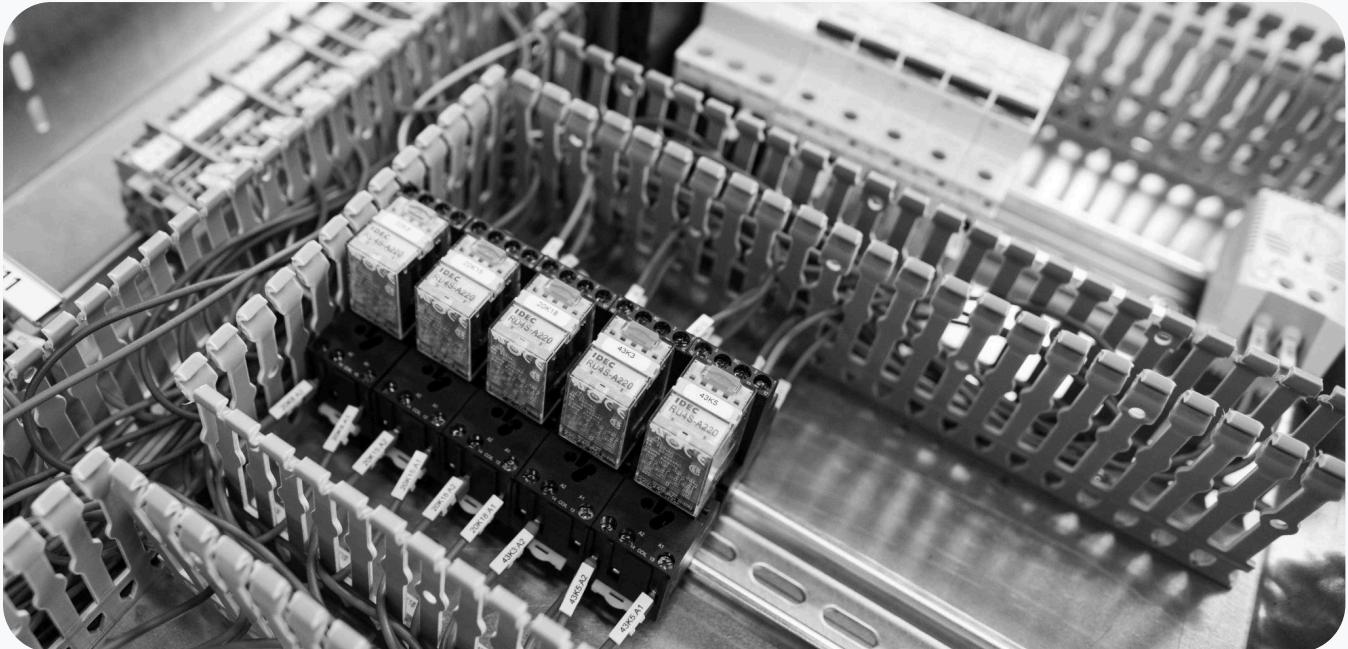
Udover et løbende samarbejde med Inact-konsulenterne valgte Elcor platformen Inact Now. Platformen laver daglige og natlige beregninger af lageret, opsnapper automatisk ændringer i data og notificerer medarbejderne hos Elcor, så de kan lave passende justeringer af lageret – før det er for sent.

Resultatet

Ud over et bedre samarbejde i organisationen og ro i maven hos Purchasing Manager Kenneth Krogh Jakobsens skabte Elcor flotte CFO-venlige resultater på bare 12 måneder:

Lagerværdien er reduceret med 18 mio. kroner, omsætningshastigheden er steget med 37 %, og Elcor er langt hurtigere til at justere sine planlægningsparametre, når der sker ændringer i markedet.





For stort lager gav dårlig nattesøvn og manuelt arbejde

Du kan, uden at overdrive, snildt kalde Elcor for en datadrevet organisation. Purchasing Manager Kenneth Krogh Jakobsen fortæller, at han har dygtige analytiske kollegaer, og at det er standard i virksomheden at bruge data som styrepind frem for mavefornemmelse.

Da vi mødte Elcor, var de i forvejen gode til data og fik dem serveret på et sølvfad med traditionelle rapporter fra business intelligence-værktøjer. Og som hos mange andre professionelle virksomheder blev data behandlet og bearbejdet i Excel.

Men det gav et lavpraktisk og alt for velkendt problem:



Hverdagens mur af to-do-lister ramte, og da Kenneth endelig fik tid til at grave sig ned i data om lageret, var de for længst outdated.

For rapporter er rigtig gode til det, de skal, nemlig at rapportere. Men så stopper festen også der.

Dét der manglede var ikke data eller rapportering, men indsigt som virksomheden reelt kunne handle på.

“

“Vi fik udmærket rapporter med data, men rapporterne fortalte ikke hvad vi skulle gøre.”

Kenneth Krogh Jakobsen

Purchasing Manager

Og med data uden eksekvering oplevede Kenneth Krogh Jakobsen flere konkrete problemer:

- Stor kapitalbinding og ukontrolleret stigning i varelageret
- Over 100.000 oprettede varenumre, men kun aftræk på ca. 10.000 af dem
- Altid at være på bagkant med outdated data og formler i Excel
- Varebeholdning og planlægningsparametre blev ikke reguleret i tide

“Vi brugte mange ressourcer på at købe ekstra ind for at tilfredsstille kunderne,” fortæller Kenneth Krogh Jakobsen, der var primus motor på samarbejdet med Inact.

Derudover ville Elcor være bedre til at justere deres MOQ, hvor de tidligere havde en MOQ på 10 stk. for at få en skarp pris, hvilket er godt, når en vare er i bevægelse. Men når aftrækket på varen blev mindre, ændrede de ikke MOQ'en og endte med at have 5 års forbrug på lager.

Som en lus mellem Salg og Økonomi

Ud over de konkrete udfordringer med lageret fortæller Kenneth, at han ofte stod i midten af interne diskussioner om lageret og kapitalbinding:

I det ene ringhjørne stod Salg, der bad om at have rigeligt på lager, så de kunne værne om relationen med kunderne, og på den anden side stod Økonomi, der skreg på at nedbringe lagerværdien.

“

“Kan vi ikke bare lave det selv?”

Kenneth Krogh Jakobsen
Purchasing Manager

I 2022 startede samarbejdet mellem Elcor og Inact for at kurere hovedpinerne med lageret. Kort fortalt var målet at:

- Få et analytisk overblik og konkrete instrukser til at nedbringe lageret
- Gøre processen med lagerstyring mere intelligent og mindre manuel
- Justere lageret, når aftrækket på en vare ændrer sig

“Kan vi ikke bare lave det selv?” var et af de spørgsmål, Kenneth fik fra sine kollegaer, der mente, at de bare kunne udvikle deres egen løsning. Men ud over at det er sårbart og ressourcetungt at programmere sin egen

løsning, ville Elcor stå efterladt på perronen med ren data - uden konkrete instrukser. Ingen eksekvering. Igen.

Det er blevet lettere at arbejde med lageret

Der er en verden til forskel på at have et statisk rapporteringsværktøj og en dynamisk løsning, som Inact Now. Og hvad man ikke kan se, er de seks udviklere, der sidder bag Elcors løsning og konstant udvikler, vedligeholder og forbedrer platformen.

Forestil dig, at møde ind hver morgen til et opdateret overblik over lageret og klare instrukser, så du ved nøjagtigt, hvilke håndtag du skal trække i for at have fuld kontrol over lageret. Forestil dig, at bruge færre timer på leverandørmøder og interne diskussioner.

I dag er det virkeligheden for Elcor. Med Inact har Elcor et tæt samarbejde med Inacts konsulenter samt automatiserede daglige beregninger, så Kenneth og kollegaerne altid har friske data.

“

“Det er en brugervenlig løsning, der konstant opdaterer sig selv og hele tiden guider os med konkrete anbefalinger til hvad vi skal gøre,”

Kenneth Krogh Jakobsen

Purchasing Manager





Mere end bare software på abonnement

Før Inact Now var Elcors indsiger i lageret baseret på statiske data og mavefornemmelser, hvilket resulterede i en reaktiv tilgang. Det gav til tider en følelse af at være bagud. Samarbejdet med Inact giver Elcor automatiserede og intelligente indsiger, så virksomheden kan være på forkant med lageret. Og udviklingen.

“

“Nu har vi en automatiseret løsning, der konstant holder øje med vores lager og fortæller, hvad vi skal gøre,”

Kenneth Krogh Jakobsen
Purchasing Manager

Men Inact Now er ikke bare *endnu* en platform med et abonnement. Samarbejdet er bygget på, ja samarbejde, hvor Kenneth bruger konsulenterne i Inact som eksperter og sparringspartnerne.



“

“Det er meget mere end software på abonnement. Hver gang vi taler sammen, får jeg en masse konkret inspiration og feedback, fordi Inact taler med andre i branchen hver dag.”

Kenneth Krogh Jakobsen

Purchasing Manager

Rø i maven og reduceret lager på 18 mio.

“

“Inact Now giver os et analytisk grundlag for beslutninger og vi kan med det samme se konsekvensberegninger, så diskussioner og møder er aldrig baseret på mavefornemmelser,”

Kenneth Krogh Jakobsen

Purchasing Manager

Fra 48 mio. til 30 mio. på lageret

Nu kan du roligt kalde på CFO'en, for Elcor har i perioden med Inact skabt resultater, der i den grad kan ses på bundlinjen:

- Omsætningshastigheden er steget med 37 % på 12 måneder
- Lagerværdien er reduceret med 18 mio. kroner på 12 måneder
- Siden sidste Business Review med Inact, er lagerværdien faldet med 5,2 mio. kroner

Færre møder og bedre samarbejde

Tidligere mærkede Kenneth en vis skepsis mellem afdelingerne, når han nedjusterede lagrene, og kollegaerne i Salg blev bekymrede for, om det påvirke leveringstiden og give buler i kundetilfredsheden.

“De frygtede, at vi gjorde det for at optimere vores egne KPI’er frem for at tænke på leveringssikkerhed og kunderne,” uddyber Kenneth Krogh Jakobsen.

Efter samarbejdet med Inact har organisationen fået et fælles udgangspunkt på tværs af værdikæden.

“

“Der er større tillid til hinanden og en bedre forståelse, fordi vi alle kan se de samme data. Det tager følelserne ud af diskussionerne.”

Kenneth Krogh Jakobsen

Purchasing Manager

Tre ting ved Inact Now fremhæver han som særligt positive:

- Mere eksekvering end traditionel business intelligence
- Det er brugervenligt for kollegerne og nemt at udbrede i virksomheden
- Hurtigere at implementere end selv at bygge i for eksempel Power BI

Ud over resultater, der passer i et Excel-ark, fortæller Kenneth Krogh Jakobsen om bedre samarbejde og ro i maven:

“

“Vi er gået fra mange langtrukne møder og manuelt arbejde, til et automatiseret værktøj, der konstant holder os orienteret. Og jeg sover bedre om natten.”



Kenneth Krogh Jakobsen

Purchasing Manager

Kenneth fremhæver også, at Inact Now fungerer som et forsvars værk til en frustreret Purchasing Manager, der (ofte) kæmper en urimelig kamp for at gøre alle tilfredse. Med Inact Now tager Kenneth udgangspunkt i data og kan retfærdiggøre lageret, både over for kollegaer i Salg og Økonomi.

Notifikationerne du ikke vil gå glip af

Til sidst spurgte vi Kenneth Krogh Jakobsen, hvad samarbejdet med Inact har givet ham, hvortil han svarede:

"En masse dårlig samvittighed, fordi hver gang vi taler sammen, opdager jeg, at vi kan få mere ud af systemet og samarbejdet med Inact." Kenneth fortsætter: **"Spøg til side, har vi fået en effektiv drift og ro i maven over vores lager."**

Kenneth fortæller, at Elcor er gået fra en reaktiv tilgang til lageret, hvor de ofte var på bagkant med justering af lageret til i dag at være på forkant, fordi Inact Now automatisk giver notifikationer om ændringer – før det er for sent.

Om casen

I casen møder du Kenneth Krogh Jakobsen, der er Purchasing Manager hos den sønderjyske virksomhed Elcor. Med fabrikker i Danmark og Polen tilbyder virksomheden komplette løsninger inden for eltavler og relaterede løsninger samt en division for komponenter med fokus på energieffektive transmissionsløsninger.



Om Elcor

Tidligere Sønderjyske Eegholm er i dag en del af Elcor. Virksomheden har over 200 medarbejdere fordelt på tre fabrikker i Danmark og Polen. Virksomheden tilbyder komplette løsninger inden for eltavler og relaterede tjenester og har desuden en division for komponenter med fokus på energieffektive transmissionsløsninger.

www.eegholm.dk



← Tilbage

Har vi vækket din interesse, og er du nysgerrig på at vide mere?

Gør som en lang række andre virksomheder, der ønsker at få kontrol over kompleksiteten og skabe en sund vækst.

Udfyld dit telefonnummer – så tager vi en snak om dine udfordringer.

Telefonnummer*



+45

Jeg vil gerne ringes op



Inact



Inact ApS

CVR 26360714

Rued Langgaards Vej 7, 5C, 2300
København S

sales@inact.io

+45 7020 2668

For kunder

Support@inact.io

Inact help

Cookie- og privatlivspolitik

Inspiration

