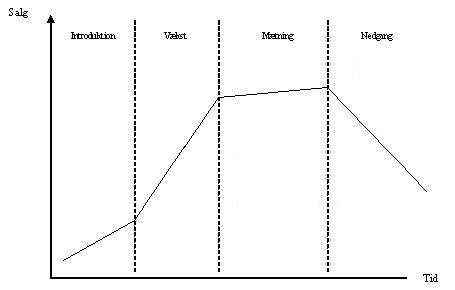
## Bejerholm Stenhuggeri ApS, IT- og forretningskoncept

### Beskrivelse og arbejdsgang

Bejerholm Stenhuggeri er en lille virksomhed beliggende i Korsør. Virksomheden blev grundlagt i 2010 og valgte efter en god opstart, at udvide i 2011 med en detailforretning i Kalundborg. Bejerholm Stenhuggeri håndterer salg af et sortiment af stenprodukter, som hovedsageligt er bestående af gravsten.

Virksomheden køber stenplader fra forskellige leverandører, hvoraf Bejerholm selv producerer gravsten, fuglebade og efter bestilling, andre stenprodukter. I sjældne tilfælde købes der færdigt producerede gravsten til videresalg. Virksomheden yder også service i form af rensning og oppudsning af sten.

Det unge stenhuggeri, har altså både produktions-, service- og til dels handels aktiviteter. Bejerholm Stenhuggeri kan derfor betegnes som værende en kombination af en produktionsvirksomhed, en servicevirksomhed og til dels en handelsvirksomhed.



*PLC Kurve/Livscyklus*

Ovenstående PLC kurve illustrerer en virksomheds livscyklus. I den første fase, fødselsfasen, som Bejerholm Stenhuggeri befinder sig i, er virksomheden domineret af ejeren. Det er Rene Bejerholm der tager alle beslutninger vedrørende virksomheden. Det er ligeledes ham der producerer varerne samt står for indkøb og salg. Han etablerer ligeledes forbindelsen til samarbejdspartnere og leverandører.

I fase 2, vækst-fasen, vil virksomheden blive delt op i mindre afdelinger. Vækster Bejerholm Stenhuggeri yderligere, vil Bejerholm ikke kunne deltage i alle virksomhedens aktiviteter eller tage stilling til alle problemer som måtte opstå undervejs.

i modenhedsfasen vil organisationen være nået et punkt, hvor den fungerer stabilt. Udviklingen af nye produkter kan aftage, og i nedgangsfasen kan markedsandele begynde at falde og virksomheden så småt begynde at lukke med mindre der sker eller er sket, en fornyelse af virksomhed.

Rene Bejerholm, indehaver, har siden virksomhedens opstart, ikke haft et IT system til registrering af salg eller håndtering af varelager. Når en kunde bestiller en vare, skrives ordren ned i hånden. Hver morgen bruger Bejerholm derefter en til to timer, på at skrive ordre samt fakturaer ind i et dokument, hvorefter han printer dem ud og sender dem per post til kunderne. Derudover har optælling af varelager til regnskabet ligeledes været en tidskrævende arbejdsopgave, idet alle gamle fakturaer skal læses igennem og skrives ned. Rene står derudover for alle virksomhedens arbejdsopgaver, som består af: salg og indkøb, fakturering, ledelse, administration, produktion samt udvikling af forretningsprocesser. Dog med hjælp fra hans søn Mathias, og en ansat til at tage imod kundeordre i butikken i Kalundborg.

#### Forretningskoncept og vision

Rene Bejerholm ønsker, som de fleste små virksomheder, at udvide sin virksomhed på sigt. Som tidligere nævnt, har han da også allerede udvidet virkomheden med detailforretning i Kalundborg.

" *Jeg har været mange år i branchen som ansat. Målet med vores egen virksomhed, Bejerholms Stenhuggeri, har altid været et højt serviceniveau, med kvalitet i top, og priser i bund* ". Tirsdag den 13. september 2011, 09:19, Ugeavisen for Kalundborg Kommune & omegn.

Som den lille lokale virksomhed Bejerholm Stenhuggeri er, lægges der altså vægt på værdier som service og priser. Måden hvorpå Bejerholm skaber værdi for hans kunder er altså gennem gode oplevelser, service samt en konkurrencedygtig pris. Bejerholm er bevidst omkring vigtigheden af støtte og opbakning af det lokale samfund. Han vil hellere "*sende en kunde hjem, som er i for stor sorg, til at tage en beslutning om, hvilken gravsten der skal vælges, end at sælge den for derefter at få en kunde som er ked af det produkt personen har fået*". Rene Bejerholm forstår altså forholdet til nærmiljøet, i dette tilfælde, kunder og konkurrenter er essentielt for en virksomheds eksistensgrundlag.

#### Leawitts diamant

For at kigge nærmere på virksomheden og hvordan delene i virksomheden pårvirkes af hinanden, er Leawitts diamant inddraget. Modellen består af fire grundvariable; struktur, mennesker, opgaver og teknologi. Sker der ændringer i en variabel, påvirker det de andre og omvendt. Der er tilføjet variablene nærmiljø samt fjernmiljø idet udefra kommende faktorer også spiller ind i en virksomheds virkelighed.

#### Mennesker:

Eftersom Rene Bejerholm tager sig af alle forretningopgaver, og kun har en ansat i Kalundborg er der to aktører i virksomheden. Bejerholm Stenhuggeri er dermed meget skrøbelig i sin uværende form, idet Rene stort set er den eneste som håndterer virksomhedens arbejdsopgaver. Dette medfører dog også at virksomheden er meget fleksibel og hurtig vil kunne omstille sig.

Struktur:

Arbejdsdelingen er meget simpel, idet kun Rene Bejerholm og en anden er ansat i virksomheden . Ændringer i opgaver, struktur samt opgaver vil derfor påvirke Rene i højeste grad.

#### Opgaver:

som tidligere nævnt består opgaverne af produktion af produkter, varer og tjeneste ydelser, indkøb, produktion, fakturering og salg.

#### Teknologi:

Bejerholm har de fornødne maskiner til rådighed, som kræves for at producere hans sten.

Dog er IT en del som Bejerholm har manglet. Som nævnt tidligere, har arbejdsgangen været præget af dobbeltarbejde, blyant og viskelæder i form af ordre- samt fakturabehandling. Idet der intet system har været til at håndtere varelageret, skal alle vare tælles op og alle gamle ordre og fakturaer læses igennem. Bejerholm har altså haft begrænsede tekniske hjælpemidler, i form af et program, som kan hjælpe ham med at effektivisere hans arbejdsgang. Manglen på dette har altså påvirket både virksomhedens struktur, opgaver samt mennesker.

#### IT systemet og konsekvenser

Befandt Bejerholm Stenhuggeri sig i en sen vækstfase eller modenhedsfasen i forhold til PLC kurven, ville forandringen i teknologi variablen kunne have større effekt på de øvrige variable; struktur, opgaver samt mennesker/aktører. Man skulle da være opmærksom på, at der kan være større konsekvenser ved implementering af et nyt IT system. Uddannes personalet fx ikke gennemtænkt i brug af systemet, vil dette kunne have negative konsekvenser i forhold til de ansattes udførsel af deres arbejdsopgaver.

Omvendt ville en succesrig implementering af systemet have stor værdi for virksomheden. Da det udviklede system håndterer ordrer, fakturaer samt status på varelageret vil de arbejdsopgaver som før var en tidskrævende proces, spare Bejerholm for ca. 60 timers arbejde pr måned. Dermed vil Bejerholm kunne skabe mere værdi for hans timer. De timer som ellers ville blive brugt på dobbelt indskrivning og status, vil nu kunne bruges på at producere og sælge mere. Det vil dermed forøge Bejerholms muligheder for at vækste.

Da virksomhedens form er så enkel og størrelsen lille, vil en implementering af et system være mindre krævende og indebære mindre risiko for negative konsekvenser. Da Bejerholm Stenhuggeri er derfor mindre skrøbelig i forhold til at være omstillings dygtig er det vil derfor med fordel.

### IT og vækst