## Kære konsulenter

Vores samarbejdspartner er en virksomhed beliggende i Nordjylland

Virksomheden er en produktionsvirksomhed, der blev etableret i år 2000. Fundamentet i virksomheden er serigrafi kombineret med elektronik – og det er med udgangspunkt i dette, at vores produkter bliver til. Vi producerer 100 % kundetilpassede løsninger, som vi, igennem et tæt samarbejde med kunden, udvikler og fremstiller. Virksomheden bliver kontinuerligt udviklet og optimeret, det betyder, at vi i dag er blandt nordens førende leverandører og producenter af folietastaturer, betjeningspaneler og displayløsninger. Kunderne er vidt forskellige, det kan være producenter af hospitalsudstyr, maskiner til landbruget, robotplæneklippere m.m. Hvis produktet har behov for et hårdført betjeningspanel, så kan virksomheden levere det.

Baggrunden for udviklingsprojektet:
I 2018 investerede virksomheden i et nyt ERP-system (Microsoft Dynamics NAV), som skulle sikre virksomhedens forsatte vækst. Omdrejningspunktet i dette udviklingsforløb er det udvidede lagermodul i dette NAV-system, som skal optimeres til virksomhedens behov. Dette skal sikre en hurtigere og mere effektiv tilgang og afgang fra vores lager. Et af delmålene skal være at køre virksomhedens lager efter kanban på opfyldning af produkter, dette skal mindske tid brugt på planlægning. Et andet delmål skal være at gøre pluk til produktionsordre simplere, mere effektivt og personuafhængigt. Sidste delmål skal gøre lagerekspeditionen ud af huset mere simpel og effektiv. Det skal sikre, at ingen varer bliver overset og at alle lagermedarbejdere let og overskueligt kan se, hvad der ligger klar til afsendelse og dermed får kunderne altid deres produkter til tiden. I dag er vores lagerekspedition meget personafhængig der er kun få personer, som kan udføre processerne. Dette skyldes især kompleksiteten i processerne, det er dette, vi ønsker at forbedre, således at langt flere kan udføre disse processer. For at disse delmål skal opnås, skal lagermodulet optimeres og funktionerne heri skal udnyttes bedre. Yderligere værktøjer skal muligvis tilføjes for at komplimentere lagermodulet. Her tænker vi på håndholdte scannere med WMS-software såsom Tasklet Factory.

## Forventning til forløbet:

## Udviklingsforløbet begynder med rådgivning omkring, hvordan lagermodulet kan udnyttes bedre, og hvordan de ekstra værktøjer implementeres bedst for at slutbrugerne adopterer dem. Det udvidede lagermodul i NAV er meget omfattende og har mange funktioner. Virksomheden har derfor behov for rådgivning i dette, da vi ikke kender alle dets funktioner. Rådgivningen vil forhåbentligt kunne belyse en masse funktioner, som kan simplificere og effektivisere vores lagerprocesser.

## Herefter forventes det, at brugerne skal kompetenceudvikles i de nye arbejdsgange og de nye værktøjer. Det forventes, at rådgivningen vil foregå i starten af 2021. Undervisningen forventes foretaget i 1. kvartal af 2021, og den resterende del af 2021 vil gå med at fremme forankringen i organisationen.

## Udbytte af forløbet

Virksomheden har et mål om at øge sin omsætning til omkring 80 mio. kr. over de kommende år. Vi forventer, at udviklingsforløbets resultat kan muliggøre denne vækst på omkring 10 mio. kr. Hvilket vi forventer, også vil skabe en personaleforøgelse på omkring 5 %. Projektet skal skabe en mere effektiv og fleksibel organisation. Dette vil give lavere omkostninger til fremstilling af hvert produkt, hvilket kan resultere i bedre salgspriser til kunderne. Dette skal gøre os mere konkurrencedygtige og ved effektivisering skabes der også øget kapacitet til nye kunder på nye og eksisterende markeder. Ved at effektivisere lagerprocesserne, skal vi sikre, at vi overholder vores leveringer og kvalitetsmål, hvilket vil gøre vores kunder mere tilfredse. Denne tilfredshed forventer vi, vil give mersalg og positiv omtale for Virksomheden Således kan også opnå en større markedsandel i fremtiden.

|  |
| --- |
| Forløbet |
| Rådgivning om implementering: IndholdHandlingsplan Undervisning og kompetenceudvikling post implementering: Indhold Handlingsplan |
| Deltagere |
| Priser på forløbeneRådgivningsforløbet: kr.Kompetenceforløbet: kr. Samlet Pris: kr.  |
| Tidsperioden |

Yderligere oplysninger kan indhentes hos erhvervshus Nordjylland att. Bjarne Brodersen tlf. 20320508

Mail: bbr@ehnj.dk

Tilbuddet skal være modtaget senest d 15. januar kl. 12.00 for at komme i betragtning