



## BRIGHTPOINT EFFEKTIVISERER VARESTRØMMEN MED IFS APPLICATIONS

**BrightPoint er verdens største distributør af mobiltelefoner, og med IFS Applications til handel og logistik har virksomheden fået et fleksibelt og omkostningseffektivt forretningssystem. BrightPoint har været kunde hos IFS siden 1999, og efter en række nye opkøb de seneste år er behovet steget for hurtigt og nemt at kunne indføre et fælles forretningssystem i de nye dele af koncernen. Et eksempel er danske Dangaard, som blev opkøbt af BrightPoint i 2007. Dangaard havde flere forskellige systemer og var midt i et projekt med at implementere SAP. Efter opkøbet blev SAP-projektet stoppet, fordi systemet ikke kunne løse virksomhedens behov på den tid og til en omkostning, som BrightPoint kunne stå inde for.**

### ENSARTET RAPPORTERING OG LAVERE OMKOSTNINGER

Tidligere havde BrightPoint en række forskellige forretningssystemer i organisationen. I dag ser ledelsen i USA mange fordele ved, at man nu får en mere ensartet rapportering med IFS Applications. Med en veldokumenteret brancheløsning fra IFS har BrightPoint desuden fået lavere omkostninger.

– Vi har regnet ud, at de samlede omkostninger over fem år er mindst 30% lavere med IFS Applications end med den SAP-løsning, som vi valgte ikke at gå videre med, siger Thomas Kanflo, Director of Supply Chain Solutions på BrightPoints hovedkontor i Indiana, USA.

BrightPoint har ansat både lokale og centrale IFS-konsulenter. Men man valgte tidligt også at opbygge egne IFS-kompetencer inden for bl.a. proceshåndtering og lignende opgaver for yderligere at reducere omkostningerne.

### NEMT AT INTEGRERE OG BRUGE

BrightPoint har valgt en standardløsning fra IFS, som kan knyttes til eksterne systemer og specialbehov. Mobiltelefoner har f.eks. flere forskellige serienumre og numre på SIM-kort m.m., som BrightPoint håndterer i et eksternt system. Desuden arbejder de med ompakninger (såkaldt ”kitting”), hvor f.eks. telefoner, SIM-kort og tilbehør skal have specifikke pakkenumre.

– Når vi har foreslået forandringer og forbedringer, har IFS straks været lydhøre. Men det er også nemt for os selv at integrere vores øvrige it-systemer og tilføje egne justeringer. IFS Applications består af forskellige forretningskomponenter, og vi kan selv installere det, vi virkelig har brug for, siger Thomas Kanflo.

I og med at det er enkelt at forstå de applikationer, systemet omfatter, har det også givet mindre besvær, mindre support og enklere intern uddannelse af brugere.

### OM BRIGHTPOINT

BrightPoint, Inc. er verdens største distributør af trådløse enheder og logistiktjenester i den trådløse industri. I 2009 håndterede virksomheden cirka 84 millioner trådløse enheder globalt. BrightPoint har fleksible, omkostningseffektive og innovative løsninger inden for produktemballering, softwarekonfiguration, e-handel og tredjepartslogistik. Virksomheden tilbyder distribution og ydelser til over 25.000 kunder verden over.

BrightPoint har cirka 3.000 medarbejdere i 26 lande med hovedkontor i Plainfield, Indiana. I 2009 genererede virksomheden indtægter på 3,2 milliarder dollar.



– De fleste brugere, vi er i kontakt med, synes, at det er nemt at lære IFS Applications. De kan godt lide brugergrænsefladen, og at systemet har de funktioner, vi har brug for, siger Thomas Kanflo.

### EFFEKTIV LAGERHÅNDTERING OG VAREALLOKERING

Distributionsvirksomheder som BrightPoint arbejder løbende med at finde nye optimeringsmetoder. Et vigtigt element, når man hvert år håndterer millioner af mobiltelefoner og tilbehør, er f.eks. at reducere lageromkostningerne. Det gælder om at have den rette vare på rette sted på rette tid – og i tilstrækkelig store mængder.

IPR (Inventory Planning and Replenishment) er den funktion, som hjælper BrightPoint med at planlægge og fylde lagrene, og virksomheden arbejder med flere projekter for at kunne kombinere høj servicegrad og lave lagerbeholdninger. Med IFS-modulet Demand Planner håber man at kunne få endnu bedre og mere automatiserede processer til prognostisering og indkøb.

### FLEKSIBEL LØSNING TIL EN VOKSENDE KONCERN

IFS Applications 7.5 installeres nu i 20 forskellige lande, heraf 15 nyinstallationer, i en periode på halvandet år. Norge og Danmark er de næste i rækken til et komplet IFS-system, og i USA installeres IFS, i første omgang Økonomi, men også dele af Distribution.

BrightPoint har ambitioner om at vokse yderligere, og muligheden for fleksibilitet og skalerbarhed er afgørende for en voksende global koncern.

– Det grundlæggende krav er at have et fleksibelt system, som kan tilpasses efter den virkelighed, vores kunder lever i. Ofte er det kunderne, som ejer de varer, som håndteres, og så skal vi hurtigt kunne foretage ændringer, når f.eks. en mobiloperatør ændrer sine rutiner, siger Thomas Kanflo.

Behovet for fleksibilitet gælder også i BrightPoints egen organisation. Nye aktiviteter skal hurtigt kunne integreres i forbindelse med virksomhedsopkøb og fusioner – og ikke mindst for at kunne få nye kunder ind. For BrightPoint ønsker at blive en endnu større aktør, når det handler om at få nye mobiltelefoner ud til forbrugere over hele verden.

### FORDELE

- Et forretningssystem, som understøtter alle dele af virksomheden
- Stærk platform for virksomheder, som skal være fleksible og leve op til nye markedskrav
- Globale installationer sker hurtigt, og der kan tilføjes nye funktioner
- Løbende opdateringer af ydelse og funktionalitet
- Styrker og forbedrer mulighederne for at arbejde med globale processer
- De regionale kontorer får støtte og support på stedet via IFS' lokale konsulenter
- Ensartet rapportering i hele organisationen
- Nem integration med øvrige systemer

**”Vi har regnet ud, at de samlede omkostninger over fem år er mindst 30% lavere med IFS Applications end med den SAP-løsning, som vi valgte ikke at gå videre med.”**

Thomas Kanflo, Director of Supply Chain Solutions på BrightPoints hovedkontor i Indiana, USA.

