



IFS APPLICATIONS HÖRNSTEN I DYRUPS OMSTRUKTURERING

Under 2008 stod Dyrup inför en omstruktureringsprocess på en marknad som präglades av konsolidering och ökande konkurrens. Istället för att bara fokusera på nedskärningar och besparingar valde Dyrup att också investera för att skapa bättre affärsmöjligheter. En avgörande punkt i denna strategi var implementeringen av IFS Applications.

”Dyp i Dyrups” (ung. ”Djup i Dyrups”) är en slogan som de flesta danskar känner till och som under de senaste 80 åren stått som symbol för den danska pionjären inom färg och träskydd. Dyrup har under den här perioden introducerat banbrytande produkter och höjt branschstandarden vid flera tillfällen. År 2008 befann sig det nu internationella företaget emellertid i en svår situation som krävde nytänkande och hårt arbete av både ledning och de drygt 900 medarbetarna. En ökande konsolidering hos marknadens största aktörer sammanföll med minskande aktivitet i byggbranschen. Det betydde att Dyrup stod inför stora utmaningar för att kunna hänga med på den europeiska marknaden.

VÄNDNING MED FOKUS PÅ TILLVÄXT OCH EFFEKTIVISERING

Dyrup behövde effektivisera en lång rad processer för att företaget skulle kunna fortsätta vara konkurrenskraftigt. Den planerade omstruktureringen sammanfattades i en strategi med 14 initiativ som skulle effektivisera företagets värdekedja och som spände över allt från förbättrade marginaler till en ny fabrik. Bland initiativen fanns ett nytt affärssystem som skulle få en nyckelroll – nämligen som en grundkomponent för förbindelsen mellan det existerande företaget och de nya initiativen.

Samtidigt stod det klart att Dyrup måste vara rustat för att delta i marknadens konsolidering – det måste finnas utrymme för tillväxt trots den svåra situationen om man skulle hitta en lovande marknad på annat håll.

– Man kan inte spara sig till framgång, förklarar Peter Sørensen, direktör för Dyrup Danmark och Group Export. Han har varit den som stått i spetsen för Dyrups inköp och tror att investeringen ska ha betalat sig om ungefär tre år. Dessutom har han tillsammans med sitt team lagt tusentals timmar i det nya systemet.

– När jag kom till Dyrup var affärssystemen inte uppdaterade och vi stod vid ett vägskäl: göra billiga, tillfälliga tillbyggnader till det redan befintliga systemet – så hade vi arbetat i flera år – eller ta tjuren vid hornen och satsa på ett system som optimerar vår verksamhet och därmed öppnar nya möjligheter. Vi valde det sistnämnda – och idag kan vi se att investeringen lönade sig.

OM DYRUP

Dyrup grundades 1928 av den unge ingenjören Sigurd Dyrup tillsammans med studiekamraterna Axel Monberg och Ejnar Thorsen. Den första fabriken låg i Brønshøj. Drygt 80 år – och en rad innovativa produkter inom färg och träskydd – senare ligger huvudkontoret nu i Søborg, och Dyrup har dessutom verksamhet i Tyskland, Österrike, Frankrike, Spanien, Portugal och Polen.

Dyrup hade vid slutet av 2008 en omsättning på 1,6 miljarder danska kronor och 926 medarbetare.



©Photo Dyrup

Varken Peter Sørensen eller de flesta i hans nätverk kände till IFS, men när man gick igenom varje offert stod det klart att IFS inte bara verkade ha det system som passade bäst till Dyrups affärsområde – IFS' internationella referenser på området var också starka. Det sistnämnda vägde tungt hos Dyrup, eftersom man också ville att företagets anläggningar i ytterligare sex länder skulle kopplas till systemet.

Därför blev det IFS Applications som slutligen stängde av Dyrups mer än tio år gamla BPCS-produktionssystem med tillhörande applikationer – men först efter en process där det krävdes en annan viktig investering i projektet: tid. Tillsammans med konsulterna från IFS började Peter Sørensen och hans kollegor med en tre månader lång process där systemet och kraven beskrevs in i minsta detalj. Just den här investeringen betonar Peter Sørensen som särskilt viktig för det färdiga resultatet:

– Vi startade med en förstudie där vi satte oss ner och ”brainstormade” om allt som vi tyckte att systemet skulle kunna. Utifrån det fångade konsulterna upp idéerna och arbetade vidare med dem som utgångspunkt. Det som särskilt imponerade på mig var att de avsevärt kunde minska det antal modifieringar som vi föreslog. Det innebar att vi fick ett mer standardiserat system som bygger på etablerade branschlösningar – det verkade färdigt utan att ha modifierats för vår skull.

FÖRBEREDD FÖR NYA INKÖP

Dyrups IFS Applications-lösning gick ”live” i maj 2009 och Peter Sørensen har med glädje noterat alla de fördelar som det nya systemet har. En lång rad processer har nu beskrivits och det betyder en stor effektivisering i Dyrups värdekedja, där en mängd tidskrävande, manuellt arbete nu går lättare. Det gäller också den för Dyrup så viktiga recepthanteringen för företagets alla produkter som nu är en integrerad del av systemet. Slutligen ska systemet nu upp till bevis för de nyligen uppköpta aktiviteterna hos den tidigare konkurrenten Hygæa.

Redan nu ligger en mängd arbetsflöden och standardprocesser i systemet, vilket innebär stora fördelar i processen:

– De nya medarbetarna får en smidig utbildningsprocess som introduktion till de nya uppgifterna, och deras arbetsbeskrivningar ligger redan klara. Det är en klar fördel i en så viktig process som integrationen av nya medarbetare.

Dyrups ledning har beslutat att systemet ska introduceras så snabbt som möjligt i verksamhetens övriga bolag. Det kommer att ge ytterligare fördelar – inte minst när det gäller samarbetet över nationsgränserna. Målet är nu att alla sju länder ska vara på plats i systemet vid utgången av 2010 – redo för nästa steg i Dyrups omstruktureringsstrategi.

FÖRDELAR

- Ett standardiserat system som bygger på etablerade branschlösningar
- Effektivare och enklare värdekedja
- Lättare integration av nya företag med personal
- Enklare samarbete och rapportering internationellt
- Förenklade standardprocesser och arbetsflöden

”Det är inte särskilt vanligt att man byter affärssystem mitt i en omstruktureringsprocess. Normalt skulle man säga 'Det gör vi inte!', så jag håller med dem som tycker att vi har valt en otraditionell strategi. Men jag är också övertygad om att det är den rätta strategin.”

Peter Sørensen, direktör för Dyrup Danmark och Group Export.

