

# Jönsson Consulting A/S

Jönsson Consulting A/S har specialiseret sig i eksporthandel med nye personbiler og har i dag et tæt samarbejde med en række bilaktører i ind- og udland omkring opkøb og videresalg af biler. Virksomheden har en ambitiøs vækststrategi om at fordoble deres omsætning mod 2025, hvilket b.la. kræver en udvikling af deres interne flow.

Case: Kortlægning af virksomhedens nuværende systemer, processer og flow i indkøbs-, salgs- og logistikafdelingen med henblik på udarbejdelse af en kravspecifikation der belyser fremtidig automatisering og digitalisering af data og processer.

## OVERBLIK

Virksomhed	Jönsson Consulting A/S
Lokation	Lejrvej 29, 3500 Værløse
Kontaktperson	Jens Kofoed, CEO

## VIRKSOMHEDSPROFIL

Jönsson Consulting A/S har igennem mange år specialiseret sig i eksporthandel med nye personbiler og har i dag et samarbejde med en række bilimportører/større forhandlerkæder omkring opkøb og videresalg af biler. De køber primært bilerne i Skandinavien og videresælger til EU-lande som fx Tyskland, Frankrig, Schweiz og Belgien.

Selskabet blev stiftet af Søren Jönsson i 1993 og har siden haft en gunstig udvikling. Virksomheden omsætter i dag for et trecifret millionbeløb (DKK) og solgte i 2020 mere end 3.000 biler i Europa. I dag er der 9 ansatte i virksomheden, som dagligt drives af CEO Jens Kofoed, som kommende team vil arbejde tæt sammen med. Virksomheden besidder en sund virksomhedskultur, der kommer til udtryk overfor kunder og leverandører gennem en yderst professionel håndtering af forretningen.

## CASEBESKRIVELSE

Jönsson Consulting har en sund økonomi og ønsker at vækste endnu mere, hvilket afspejler sig i deres ambitiøse vækststrategi frem mod 2025, med forventning om at fordoble deres omsætning. En fordobling af omsætningen vil betyde væsentlig større håndtering af workflows og opgaver, som virksomheden endnu ikke rustet til eller besidder nødvendige antal medarbejdere til at løfte. I dag udføres de generelle workflows gennem C5 ERP-system, hvortil der ikke er længere er support eller løbende opdateringer, der følger fremtidige behov eller lovgivning. Herudover benyttes Excel som strategisk- og operationelt overblik, hvor de manuelt indtaster nødvendige tal og oplysninger. Virksomhedens ansatte i indkøbs-, salgs- og logistikafdelingen har mange manuelle processer og laver mange ensartede transaktioner som gentages dagligt med registrering i diverse skemaer og Excel.

Nuværende fremgangsmåde/flow medfører en stor udfordring ift. indfrielse af vækststrategien, da store dele af deres arbejdsprocesser foregår manuelt, og derfor er tidskrævende og forbundet med en stor risiko for fejlindtastning eller forglemmelser. Virksomheden har derfor et behov for at få automatiserende og digitaliserede deres systemer og dermed opnå større overblik, nemmere adgang til data – såvel som at analysere på data, for at gøre hverdagen nemmere og

kunne løfte den øget omsætning, der fremtidigt måtte komme, uden at skulle fordoble deres medarbejderstab.

Jönsson Consulting ønsker derfor gennem caseforløbet at afdække og kortlægge interne- (indkøb, salg og logistik) og eksterne faktorer med henblik på udformning af en kravsspecifikation der belyser 2-3 fremtidige bud på, hvordan virksomhedens processer digitaliseres og automatiseres indenfor virksomhedens givne budget.

De 2-3 bud præsenteres på bestyrelsesmødet i december, hvorefter implementering- og forankringsprocessen planlægges.

## KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

### 0. FASE 0 - Onboarding og tilegnelse af intern viden

1. Onboarding til virksomheden, deres vision, værdier, ydelser, strategi, organisation, systemer og generelt den branche og det marked, de opererer i.
2. Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring.
3. Dybdegående introduktion af udfordringer og ønsket resultat.
4. Diskutér de forskellige faser og vægtingen/prioriteringen, sådan at tiden bliver brugt bedst muligt.

### 1. FASE 1: Dataindsamling og analyse - Intern afdækning af behov

Kortlæg og forstå indkøbs-, salgs- og logistikafdelingens arbejdsgange med henblik på, hvilke der med fordel kan digitaliseres og automatiseres.

1. Interview med - og evt. observation af- Jens og øvrige medarbejdere på kontoret ift. at få afdækket de nuværende processer og brug af systemer. Herunder kan der bl.a. findes svar på:
  - Hvordan lagres data i virksomheden i dag og i hvilket format?
  - Hvordan behandles data?
  - Hvilke processer har hver enkelt medarbejder? Hvilke processer gentages?
  - Hvilke systemer bliver der brugt?
  - Hvor og hvordan opbevares og videregives data imellem systemer og medarbejdere?
  - Hvor sker der typisk fejl?
  - Hvad skal systemet kunne sende ud igen og i hvilke formater?
  - Hvad fungerer godt i dag og hvad fungerer ikke?
2. Afdækning af kundes opfattelse af nuværende setup (EU-lande primært nuværende markeder)
  - Hvilke udfordringer oplever de i deres nuværende arbejdsgange og med de nuværende systemer?
  - Hvilken viden har de brug for?
  - Hvor sker der typisk fejl?
  - Hvad kunne forbedres og har de nogle ønsker til optimering af processer?

- Hvordan fungerer præsentationen af bilerne i dag? Kan denne optimeres og digitaliseres?
- 3. Beskrivelse: Ud fra den tilegnede viden kortlægges de nuværende processer og procedurer samt kontakt- som kommunikationspunkter mellem systemer, de forskellige medarbejdere og deres funktioner, samt med leverandører og kunder mv. Udover procesbeskrivelser kan der fx udarbejdes proces flowdiagrammer.

## 2. FASE 2: Opsamling, krav og konkretisering

1. Fastlæg hvilke processer der bør og kan digitaliseres, og hvilke som måske blot skal automatiseres.
2. Afstem med Jens hvilke krav der er til budget, og evt. hvilke fremtidige hensyn der vil være relevante at tage højde for allerede nu i form af krav til systemet.
3. Udarbejd en 2-3 bud på en kravsspecifikation til det nye system(er) på baggrund af identificeret behov.

## 3. FASE 3: Afdækning af markedet

1. Find frem til systemer som kan skabe den automatisering og konvertering af data der er brug for, ud fra de stillede rammer og krav.
2. Som beslutningsgrundlag skabes et overblik med fordele og ulemper ved de forskellige løsninger.
3. Beslutning træffes i samarbejde med ledelsen om, hvilket system eller hvilke systemer som skal undersøges yderligere eller indkøbes.

## 4. FASE 4: Implementering og forankring efter endt bestyrelsesmøde i medio december. Denne proces vil være det efterfølgende arbejde i virksomheden, efter endt projektførløb.

1. Ud fra de drøftelser der måtte forekomme på bestyrelsesmødet udvælges det bud/fremtidig løsning, som imødekommer virksomheden behov og ønsker mest muligt.
2. Herefter fastlægges fremtidige proces for implementerings- og forankringsfasen.
3. Implementering af udvalgt system. Få alle data ind i systemet.

## ØNSKET UDBYTTET FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne ende op med:

- ✓ Gennemarbejdet kortlægning af interne- og eksterne behov
- ✓ Udarbejdet kravspecifikation der indeholder 2-3 bud på, hvordan de kan forbedre omsætningen frem mod 2025 qua automatiseringen. Disse bud præsenteres på bestyrelsesmødet i medio december.

## RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

- Logistik og transport.

- IT, UX, Software- og Konzeptudvikling.
- Kvalitative undersøgelsesmetoder og Antropologi.
- Organisationsudvikling, kommunikation og formidling.

## TALENTPROFIL

Jönsson Consulting ønsker at finde et team bestående af forskellige profiler og fagligheder, der tør udfordre hinandens tilgang for at opnå bedst mulige løsninger/resultater. Som profil skal du være selvkørende og stærk til at samarbejde. En stor del af projektet kræver en analyserende og detaljeorienterede tilgang, hvorfor dette vægtes højt. Herudover vil det være en styrke, hvis der er en person i teamet, som forstår sig på at konvertere resultaterne til data, der kan fungere i fremtidige systemer, eller har en forståelse for software systemer.

Da du bliver en del af en mindre men alsidig arbejdsplads med plads til forskellighed. Det er derfor vigtigt, at du er social og udadvendt. Da man som kommende team skal arbejde med strategiske og operationelle opgaver, vil man behandle fortrolige data, det er derfor påkrævet, at man ved opstarten underskriver en fortrolighedserklæring. Hermed får du som team også en stor indflydelse på virksomhedens udvikling og fremtidige arbejdsprocesser.