



## Ikke mer flisespikkeri

Etter hvert som Modena kjøpte opp butikker endte fliskonsernet opp med mange forskjellige IT-systemer. - Dette ble veldig uoversiktlig og krevende.

Vi hadde rett og slett behov for å få samlet alle butikkene under ett IT-system og få benyttet oss av synergieffektene det ville gi, forteller konsernets IT-sjef, Lisbeth Ledaal.



Adding value to business



Den senere tid har Modena ekspandert kraftig. Konsernet er i dag Norges ledende flis- og natursteinskjede med sine 26 butikker og drøyt 200 ansatte. Ved hovedkontoret i Stavanger ser IT-sjefen flere fordeler med å få alle butikkene inn i samme rutiner og system. - Ved at alle benytter ASPECT4 Faghandel får vi blant annet oversikt over hverandres lagerbeholdning, vi får bedre løsninger på internhandel, og ikke minst blir det enklere å foreta økonomisk rapportering når vi slipper å plukke tall fra flere forskjellige systemer, sier hun.

### Omfattende research

- Hvordan gikk dere frem for å finne ett felles system?  
 - Vi ønsket å prøve forskjellige leverandører for å få en oversikt over hva som var av aktuelle systemer for oss i markedet. Vi henvendte oss derfor til flere leverandører og fikk prøve deres demoversjoner. Deretter ga vi leverandørene en kravspesifikasjon og ut fra besvarelsene valgte vi ut to systemer. Disse var ganske like og begge kunne hjelpe oss med det vi trengte, men til slutt var det den ene leverandørens soliditet som ble avgjørende for oss. Vi ønsket oss heller ingen spesialtilpasninger, men ville ha en så omfattende standardløsning som mulig, og det kunne EDB-gruppen tilby oss.

### Vellykket forprosjekt

Allerede 1. september skulle Modenas første butikk i gang med det nye systemet. - Det gikk derfor veldig fort fra avgjørelsen ble tatt til forprosjekteringen var i gang den 9. april. Forprosjektet gikk veldig bra. Vi involverte ansatte fra ulike stillinger og fagområder i organisasjonen, samt fra forskjellige butikker, og fikk på den måten mange nyttige innspill om hva vi hadde behov for. Vi diskuterte forskjellige rutiner og løsninger og ut fra dette viste EDB-gruppen hvordan de kunne hjelpe oss, legger hun til.

### Gjort et riktig valg

Totalt skal 23 Modenabutikker over på det nye systemet innen utgangen av september 2010. - Å få systemet opp og gå er et ressurskrevende og lang-siktig arbeid. Synergieffektene vi får ved bedre kontroll med virksomheten, større omløpshastighet på lager, og en bedre og mer effektiv planlegging, gjør imidlertid at det er verdt det. De som så langt har lært seg systemet ser at det er et kjempebra, og vi er sikre på at vi har gjort et riktig valg, sier Ledaal. - Hva er så bra med ASPECT4 Faghandel?  
 - Systemet er brukervennlig med mange muligheter, og det har en stabil plattform i bunnen. Det har ennå ikke skjedd at systemet har vært nede, noe som er veldig betryggende. Det viktigste for oss nå er å gjøre de ansatte kjent med standardløsningen og

få den til å fungere. Etter hvert vil vi gradvis bygge på mer funksjonalitet.

### Ressurs- og kostnadsbesparende

IT-sjefen er overbevist om at implementeringen på sikt vil bli en lønnsom investering. - Skal Modena være konkurransedyktige i fremtiden må vi ha systemer som er oversiktlige, effektive og som vi lett kan legge inn- og ta ut informasjon fra. Vi kan ikke fortsette å bruke så mye tid på manuelle arbeidsoppgaver, men må få tall og informasjon inn i et elektronisk system som gjør at det kan deles med alle. Det vil bli en mye mer effektiv drift av selskapet når alle butikkene er oppe og går på samme system. På sikt vil denne investeringen være både ressurs- og kostnadsbesparende, avslutter Ledaal.

### Om Modena



Modena er i dag Norges største flis- og skiferkjede med 26 butikker i Norge

Flere av kjedens butikker har i tillegg til flis, et stort utvalg av skifer/naturstein og ovner. Dette gjør kjeden til en totalleverandør.

