



Nytt forretningsystem ga stor **omsetningsvekst**

EDB Gruppen har sammen med Veidekke Gjenvinning AS utviklet et standardsystem for containerdrift. Dette har bidratt til en omsetningsvekst på drøye 30 prosent de siste årene.

- Selv om det har tatt flere år å få systemet på plass, begynner vi nå å se konturene av et viktig effektiviseringsverktøy for oss, sier økonomidirektør Per-Kristian Petersen og IT-konsulent Gro Johansen i Veidekke Gjenvinning AS.



Building value to business



Adm.dir. Per Kristian Petersen og IT-konsulent Gro Johansen i Veidekke jenvinning

- Vi hadde ikke klart denne omsetningsveksten uten et godt forankret forretningssystem i bunnen, mener Petersen og Johansen. - Vi har fått et system som er i stand til å takle ytterligere vekst uten å ansette flere medarbeidere, legger de til.

Helhetlig system

I 2002 var Veidekke Gjenvinning på leit etter et system for containerdrift som kunne tilfredsstillte selskapets behov.

- Valget falt på EDB Gruppen som tilbød oss et helhetlig system. På det tidspunktet hadde konkurrentene kun

og delte løsninger. Det var helt uaktuelt for oss, forteller Petersen og Johansen. Veidekke har deltatt aktivt i utformingen og videreutviklingen av det nye containerdriftssystemet. - Da vi innledet samarbeidet med EDB Gruppen i 2002, gjennomførte vi ikke noen forretningsanalyse.

Den ble først gjennomført i 2007. Resultatet var at de ansatte fikk et helt annet eierskap til egne og andres prosesser. Dine egne handlinger kunne få dramatiske konsekvenser for nestemann som overtok stafettpinnen i prosessen. Sammen med EDB Gruppen utarbeidet vi bedre idealprosesser, sier

Petersen og Johansen som oppfordrer alle selskaper som har planer om å implementere forretningssystemer om å gjennomføre en tilsvarende forretningsanalyse.

Kokebok

- Frem til i dag har vi benyttet en 3. partsleverandør på farlig avfall. EDB Gruppen er nå i ferd med å utvikle en tilsvarende modul i ASPECT4 som vi kommer til å ta i bruk, kan Petersen og Johansen fortelle. - Utviklingsarbeidet har resultert i en godt gjennomarbeidet rapport som blir retningsgivende for den videre prosessen. Den tar for seg våre arbeidsoperasjoner i detalj og beskriver vårt forbedringspotensial. På mange måter er den blitt vår kokebok, legger de til.

God bransjekunnskap

Petersen forteller at verken containerselskapet eller EDB Gruppen var forberedt på kompleksiteten i arbeidet. - Vi beskrev ikke våre rutiner godt nok og leverandøren så ikke hele prosjektomfanget. I dag vet både EDB Gruppen og vi hvordan slike idealprosesser skal utformes. Det skyldes ikke minst leverandørens evne til å tilegne seg kunnskap om gjenvinningsbransjen. I en fase av prosjektet vurderte vi alternative systemer, men vi fant ingen som kunne dekke vårt behov bedre enn EDB Gruppen, sier han.

- Hvordan har samarbeidet med EDB Gruppen fungert frem til i dag?

- Til tross for en del utfordringer i startfasen har vi alltid hatt et godt samarbeid med EDB Gruppen. Vi har løst uforutsette hendelser og funnet frem til løsninger som har gagnet begge parter.

Voksende marked

Markedet for avfallshåndtering er i sterk vekst. Både Petersen og Johansen mener containerløsningen til EDB Gruppen er salgbar for det nordiske markedet. - De største avfallsaktørene har sine egne systemer, men det er ekstremt mange mellomstore virksomheter som er på leit etter tilsvarende løsninger. Vår oppfatning er at



Skilling viden to investere



EDB Gruppen er på høyde med de største systemintegratorene i markedet, sier de. Veidekke ønsker ikke å ha enerett til containerløsningen, men ser for seg at EDB Gruppen kan tilby den til en rekke andre aktører i bransjen. - Det er viktig at flere bidrar i videreutviklingen av en robust løsning tilpasset alles behov, understreker de.

Komplekse forretningsprosesser

- For noen få år siden deltok jeg på en konferanse med EDB Gruppen der de understrekte betydningen av skikkelige forretningsprosesser. Det var de som trigget meg til å gjennomføre en dyptpløyende forretningsanalyse. Den ble gjennomført i 2007 av en konsulent fra EDB Gruppen, forteller Petersen. - Analysen bidro til at flere av våre medarbeidere fikk en aha-opplevelse.

De fikk øynene opp for kompleksiteten i våre forretningsprosesser og hvilke konsekvenser gale beslutninger kan få for resten av virksomheten. En feil utført av vårt kjøre- og ordrekontor kan få alvorlige konsekvenser for bl.a. utfaktureringsrutinene. Derfor var vi avhengig av et system som forutser slike hendelser, legger han til.

Tids- og ressurskrevende

- Hvordan fungerer systemet fra en container settes ut hos kunde til vedkommende faktureres?
- Først foretar vi en kredittsjekk av alle kunder (firmaer og privatpersoner). Når en kunde bestiller en container registrerer ordrekontoret den inn i ordresystemet. Deretter knytter ordrekontoret en sjåfør/bil til ordren og sjåføren kommer innom ordrekontoret og henter sin manuelle kjøreordre. Når oppdraget er utført og containeren er tømt, utfyller sjåføren den manuelle kjøreordren med vekt og øvrige ordreopplysninger. Sjåføren leverer så den utfylte kjøreordren til ordrekontoret. Samme prosedyre gjentas deretter ved at ordrekontoret registrerer de manuelt utfylte informasjonen inn i ordresystemet.

På årsbasis skriver ordrekontoret inn ca 70 000 ordre. Det er både tids- og ressurskrevende.

Håndholdte terminaler

Veidekke planlegger å ta i bruk håndholdte terminaler (PDA'er) med skannerfunksjon for sine sjåførere i løpet av første halvår 2009. Her vil all informasjon, fra ordrebekreftelse til elektronisk underskrift, bli automatisk overført til ASPECT4. - Med et elek-

tronisk ordresystem kan vi flytte de fleste manuelle operasjoner fra ordrekontoret og ut til sjåfør. Fordelen med håndholdte terminaler er at sjåføren kan godkjenne ordren der og da og påføre eventuelle avvik, sier Petersen.



Om veidekke Gjenvinning

Veidekke Gjenvinning kan gjennom sine datterselskaper tilby tjenester innenfor containerutleie, avfallshåndtering og gjenvinning i fylkene Akershus, Oslo, Østfold, Hedmark, Oppland, Nedre Buskerud, Vestfold, Telemark og Rogaland.

Gjennom oppkjøp og organisk vekst har Veidekke Gjenvinning på få år fått en betydelig posisjon innen gjenvinning av bygg- og anleggavfall og næringsavfall.

Omsetningen i startåret 1998 var 58 mill. kr., og omsetningen i 2006 var 285 mill. kr.



Skilling venter på investering