



Økonomichef Finn Damgaard Hansen fra Skanska Alufacader.

STJERNEN OG VANDBÆREREN

Skanska Alufacader er stjernen, og mestrer kunsten at skabe spektakulære hightech facader i aluminium og glas. Visma Business er vandbæreren, der sørger for at holde helt styr på økonomien i de enkelte projekter.

Bag enhver verdensmester står et usynligt hold af trænere og hjælpere, der gør det muligt for stjernen at yde sit bedste. Stjernen i denne historie er Skanska Alufacader A/S i Svendborg, der siden grundlæggelsen i 1995 har ekspanderet hurtigt og i dag er blandt de ypperste leverandører på området herhjemme med en stor kundekreds inden for byggesektoren. Virksomhedens opgaver taler sit eget sprog om viden og indsigt i design, nytænkning og funktionalitet. Facaderne på Bruuns Galleri i Århus, Brøndby Stadion og HK's domicil i København, hører til de mest markante fingeraftryk, Skanska Alufacader har sat på erhvervsbyggeriet herhjemme i løbet af de senere år.

- Men succesen er ikke kommet af sig selv. Vi er meget krævende i forhold til os selv, og vi går efter at aflevere opgaverne med 0 fejl og efter at opnå fuld kontrol med logistikken, så kunderne ikke kommer til at vente på os, oplyser Skanska Alufacaders økonomichef, Finn Damgaard Hansen.

ET UOVERSKUELIGT MARKED

Det er lidt mindre end et år siden, at Visma Business blev vejet, målt og godkendt som kommende forretningssystem hos Skanska Alufacader.

- Tidligere havde vi et system, der var specielt udviklet til Skanska. På koncernniveau har man nu besluttet at investere i nyt forretningssystem. Da Skanska Alufacader, der er en delvis produktionsvirksomhed, manglede muligheden for at styre deres enhed under det nye system blev det besluttet, at Skanska Alufacader måtte investere i et standardforretningssystem som i højere grad kunne understøtte processerne i virksomheden. Hvilket system vi skulle have, var derfor et åbent spørgsmål, og vi begyndte at se os omkring på markedet, forklarer økonomichef Finn Damgaard Hansen. Ad forskellige omveje, kendte han i forvejen lidt til Visma Business, og det, der især tiltalte ham var:

- At man kan vride systemet fuldstændigt rundt, så det passer til de behov, man har. Jeg kiggede også på andre systemer, men fælles for dem var, at jeg fandt deres modulopbygning uoverskuelig – hvad var egentlig med i de enkelte moduler, og hvor mange skulle man investere i for at være dækket ind? Det var svært at finde rundt i, i modsætning til Visma Business, hvor man i princippet får adgang til det hele for samtlige brugere.

STØRRE OVERBLIK TIL PROJEKTLEDERNE

De 15 projektledere hos Skanska Alufacader er nøglemedarbejdere. Det er dem, der har overblikket over hver enkelt opgave, økonomien, tidsforbrug, materialevalg, leverandører etc.

- Med Visma Business har projektlederne opnået en klar forbedring af informationsniveauet. Via Visma Business-modulet "Document Center", indscanner vi løbende

de bilag, der har betydning for det enkelte projekt – eksempelvis fakturaer og kontrakter fra eksterne montører. Efter indscanning sendes data elektronisk videre til projektlederne, der hurtigt kan identificere hvilket projekt, det drejer sig om. Og det er altså ikke få dokumenter, det drejer sig om – vi indscanner ca. 6000 om året. Før var det et stort administrativt arbejde at fordele og indtaste dokumenterne manuelt, og at finde frem til de rigtige projektledere. Vi risikerede også, at nogle bilag blev forsinkede i skuffer eller på skriveborde. Nu indscanner vi alle bilag, når vi modtager dem – hvilket kun tager et øjeblik, forklarer Finn Damgaard Hansen.

VIRKSOMHEDENS NERVE

- Med funktionerne i Document Center kan vi bruge tiden mere relevant end på at sortere bilag. En anden kæmpe fordel er, at projektlederne i dag langt bedre kan overskue projekterne og økonomien i dem. Den enkelte projektleder kan på stedet se, hvordan det går med det enkelte projekt, når han har behov for det. Det er en voldsom forbedring, for projekterne er jo virksomhedens nerve, og vi er afhængige af likviditeten. Desuden opnår vi en langt mere præcis bogføring, fordi der aldrig opstår tvivl om, hvilke udgifter, der vedrører hvilke projekter. Projektlederne er meget glade for de nye muligheder, vi har fået med Visma Business. Det giver dem tydeligvis større ejerskab over deres projekter og større indsigt i økonomien i det, de laver, siger Finn Damgaard Hansen.

HOLDER VI KURSEN?

Økonomichefens eget overblik over de samlede projekter hvilede tidligere på et lidt spinkelt grundlag bestående af regneark med de manuelt indtastede udgifter og indtægter. En langsommelig og sjældent opdateret proces, der langt fra var tilfredsstillende for en moderne virksomhed.

- Med Visma Business har jeg fået en unik løsning, hvor jeg hurtigt kan trække data fra projekterne over i regneark, så jeg f.eks. kan se hvad der er bogført, hvad der henstår

osv. Derefter kan jeg trække det hele tilbage i Visma Business igen og sammenligne osv. Et projekt ændrer sig hele tiden, og nu kan vi f.eks. vurdere om vores forudsigelser har levet op til virkeligheden. På sigt kan vi blive bedre til at se hvilke projekter, der er mest succesfulde - målt på forskellige parametre, og vi kan blive endnu bedre i stand til at gennemføre produktivitetsforbedringer.

SMÅ JUSTERINGER – STOR VIRKNING

Fleksibiliteten i opsætningen er en af de egenskaber, Finn Damgaard Hansen værdsætter meget ved Visma Business.

- Ofte handler det kun om ganske små tilretninger, der alligevel har en stor virkning på overblikket. F.eks. er det en stor hjælp for mig, at jeg inde i debitorfunktionen har sat en "kommentar-boks" på, så jeg kan anføre en godkendelse eller et notat om, hvem jeg f.eks. har talt med vedrørende sagen. Disse små justeringer har vi selv lavet masser af, og vi bliver nok aldrig helt færdige med at udvikle på systemet, siger økonomichefen. Hans næste træk bliver at implementere et modul, der selv kan genkende de enkelte fakturaer og fordele dem på de rigtige "hulder" i Visma Business.

Skanska Alufacader blev grundlagt som et selvstændigt datterselskab under den store, svenske Skanska Koncern i 1995. Siden er omsætningen steget støt og har i dag passeret de 70 millioner kroner. Skanska Alufacader, der beskæftiger 35 faste medarbejdere og op mod 50 eksterne montører, leverer nøglefærdige facadeløsninger i aluminium og glas til især erhvervsbyggeri i Danmark. Facaderne bygger på det tyske Schüco system, der er Rolls Royce'en inden for aluprofiler, og alle løsninger tilpasses den enkelte kundes behov og arkitekternes fantasi.