

GN Netcom

Virksomheden

GN Netcom der ligger i Ballerup ved København, producerer og sælger produkter under varemærket Jabra og udbygger til stadighed sin position som en af verdens førende og hurtigst voksende leverandører af håndfri kommunikationsløsninger.

Med 1.600 medarbejdere og salgskontorer i verden udvikler, producerer og markedsfører GN Netcom et bredt sortiment af headsets til slutbrugere, kontorer og Contact Centre. GN's forretningsområde omfatter også OEM-udstyr (Original Equipment Manufacturing) til en lang række globale kunder, herunder producenter af mobiltelefoner, pc'er og PDA'er.

GN er en dansk virksomhed, og er noteret på Københavns Fondsbørs og har en omsætning på ca. kr. 1,8 mia.

De innovative og prisbelønnede Jabra headsets er blandt de mest populære bluetooth headsets til mobiltelefoner og GN Netcom har modtaget talrige produkt- og designpriser, bl.a. CES Innovation, iF product design, Red Dot Mobile Choice Best Accessory, T3 Gold og CNET Editor's Choice.

Global forsyningsikkerhed

GN Netcom producerer high-end elektronik i Kina hvor der sidder 2 produktionsplanlægere der foretager det operationelle arbejde. I Ballerup sidder 2 personer sammen med en studentermedarbejder og håndterer rapporteringssiden og afstemning af ønskede forsyningsplaner med leverandørenes bekræftelser. Dan Munkholm har det overordnede ansvar for forsyningsplanlægningen.

GN producerer varer i 3 forskellige kategorier. Der er A-varer som er dem der forecastes- og



køres MRP på. Så er der B-varer der kører efter et genbestillingspunkt med faste ordremængder og sidst er der C-varer som her - lidt atypisk - er varer der udelukkende produceres til kundeordrer. I alt produceres der ca. mellem 700.000 og 800.000 enheder på månedsbasis. Udviklingen går så stærkt at de fleste af produkterne har en meget kort, men hektisk 'levetid', hvilket i sig selv stiller store krav til en omhyggelig planlægning og forsyningsikkerhed.

ProFacto A/S

ProFacto A/S har gennem flere år ydet professionel konsulentassistance til både GN Resound (høreapparater) og GN Netcom. ProFacto A/S har gennem mange år arbejdet professionelt med både indlandske og internationale produktionsstyringsprojekter baseret på ERP systemet *Microsoft Dynamics NAV* (tidl. Navision). Hos GN er det Dan Munkholm som har ansvaret for planlægningen og den person som ProFacto A/S har samarbejdet med.

Opgaven

Det overordnede formål var at opnå hurtigere reaktionstid og et bedre overblik over de globale forsynings- og leveranceplaner. Fra at arbejde i en månedlig planlægningscyklus skulle man helst op i omdrejninger og nå at kunne køre processen igennem på en uge.

Planlægningen hos GN baserer sig på såkaldte forecast fra Microsofts *Demand Planner* der udveksler data med MRP systemet i *Microsoft Dynamics NAV* (MRP = Material Requirements Planning). Herfra afgives indkøbsordrer til underleverandørerne i Kina.



Dan Munkholm, GN Netcom A/S, en konsulent der kan stille de rigtige og kritiske spørgsmål er afgørende for hans rådgivning.

Løsningen

GN's hidtidige proces omkring forecast og MRP var en tung og besværlig proces og der måtte udtænkes nye metoder for at reducere cykeltiden. Udfordringen bestod i hurtig nok at kunne vedligeholde pålidelige forsyningsplaner baseret på den MRP man kørte. D.v.s planer som i forvejen var bekræftet af forskellige underleverandører. Forsyningsplanen skulle først 'committes' af leverandørerne i Kina hvorefter man så ville udstede købsordrer på basis af leverandørens commitment og altså ikke på egne oprindelige ønsker til en plan. Formålet skulle være at formindske arbejdet med løbende manuel opdatering af købsordrerne.

Sammen med ProFactos konsulent blev der designet en løsning som kunne automatisere kommunikation og tilbagemelding på ændringer i planen, samt bevare overblik over ændringer i planen .

”Vi havde med det samme en rigtig god dialog og konsulenten havde uden tvivl mange års solidt kendskab og indsigt i produktionsstyring med Navision. Han stillede gode kritiske spørgsmål inden vi gik i gang og løbende under selve processen.”

Excel

Til udveksling af planer med underleverandører blev det besluttet at anvende Excel, som jo kendes og benyttes bredt i alle lande.

MRP systemet beregner en plan på baggrund af salgsforecast, faktisk salg, lagerbeholdninger, udestående købsordrer og igangværende transitordrer. Planen består af forslag til nye ordrer samt ændring og annullering af tidligere afgivne ordrer – dette kaldes ”supplier forecast” indtil leverandørerne har bekræftet planen.

Med et tryk på en knap eksporterer en nyudviklet funktion supplier forecastet til et antal Excel ark som herefter sendes til hver enkelt underleverandør. Excel arket indeholder de samlede forventninger til underleverandøren, men for at lette leverandørens arbejde med at forholde sig til den, fremhæves alle ændringsønsker siden sidst vedtagne plan. ’



Shadow Plan

Den næste udfordring var at få opdateret forsyningsplanen i forhold til det commit hver enkel leverandør returnerede. ProFacto A/S foreslog derfor at man lavede en såkaldt '*Shadow Plan*' i Navision der kunne indeholde et skyggebillede af såvel den gamle plan og de forslag til nye og ændrede købsordrer der lå efter man havde lavet sin MRP.

Excel arket som kineserne derefter modtog med GN's eget forecast kunne af Kineserne blot overskrives med det antal de selv kunne committe. Altså de kunne blot overskrive forecastet fra Danmark fra f.eks. 5.000 stk. med 4.000 stk. og derefter returnere det, eventuelt med kommentarer i samme ark.

I Navision blev også lavet en importfunktion der kunne indlæse de commits som man fik tilbage fra Kina. Dermed røg den bekræftede plan ind i den såkaldte 'Shadow Plan' så man kunne holde sit eget forecast op imod det commitment der kom tilbage fra Kina og let se hvilke ændringer underleverandøren havde foretaget.

Når man endelig accepterede og overførte planen ind i Navision, opdaterede man automatisk alle de købsordrer der vedrørte den kommende tid og kunne afslutte med at lave en 'release' til sin leverandør.

Salgsforecast pr. uge

Et mindre parallelproblem var MRP kalkulationen på GN's salgsforecast. Systemet beregnede pr. måned og splittedes derefter op i uger med en jævn fordeling på 25% pr. uge, men salget afspejlede ikke 25% pr. uge. Det har nemlig typisk vist sig at 80% af forecastet blev solgt i den sidste uge i måneden. Det vil sige en rimelig stor 'hockey stick effekt' i salget kontra forecast. Det i sig selv giver problemer når man kører en MRP i midten af en måned hvor måske kun 10% af forventningen er realiseret.

ProFacto A/S' konsulent foreslog en omprogrammering af MRP beregningen der tog hensyn til

hele perioden således at et diminutivt salg midt på måneden ikke blev opfattet som 'tabt salg'.

Udbyttet

ProFacto A/S har først og fremmest sørget for at alle informationerne kan findes i Navision. Det vil sige salgsforecast, supplierforecast og leverandørens commitment.

Det har givet et klart bedre overblik på rapporteringssiden hvor man i ProFacto's 'Shadow Plan' nu er i stand til at sammenligne alle forecast med hinanden og dermed have et langt bedre salgsforecast.

Referencevirksomhed

FIRMA: GN NETCOM A/S
BRANCHE: ELEKTRONIKINDUSTRI PRODUKTION
ANSVAR: DAN MUNKHOLM
STILLING: SUPPLY PLANNING MANAGER
SYSTEM: MBS NAVISION 3.70
OPGAVE: GLOBAL FORSYNINGSSIKKERHED OG PLANLÆGNING

Om ProFacto A/S

Virksomheden blev etableret i marts 2004 af

Thomas Stryhn, Carsten Ellegaard og Charlotte

Friis. Tre Navisionkonsulenter med fælles fortid hos
en anden og større Navisionpartner.

De tre har alle længeregående uddannelser inden
for planlægning og produktionsstyring og har som
følge heraf opnået nationale og internationale ni-
chekompetencer baseret på ERP systemet
Microsoft Dynamics NAV.

Blandt de øvrige medarbejdere findes ligeledes
højtuddannede produktionsingeniører og økono-
mer der bl.a. har flere års ansættelser bag sig hos
Microsoft hvor de arbejdede med udviklingen af de
nye Navisionversioner op gennem 90'erne og det
nye årtusinde. Af samme grund benytter Microsoft
sig stadig den dag i dag af ProFacto A/S' konsulenter
i et tæt og gensidigt stærkt samarbejde.

ProFacto A/S har også slagkraftige konsulentres-
sourcer til de bredere sammenhænge. Udover op-
gaver i lifescience/healthcare og maskinindustrien
løser vi opgaver i handelsvirksomheder, håndværk-
industrien og plejesektoren.

ProFacto A/S er en sund virksomhed med en stærk
økonomi. Vi er løsningsorienteret med udgangs-
punkt i den virkelighed vi møder hos vore kunder
og har gennem årene opnået udbredt erfaring med
forretningsudvikling i mange brancher.



Charlotte Friis
Dipl. Ingeniør, Partner



Thomas Stryhn
Cand.Merc. Planlægning
Adm. Dir., Partner



Carsten Ellegaard
Cand.Merc. Planlægning
Udviklingschef, Partner

GN Netcom
Elektronikindustri - Produktion & Planlægning



PROFACTO A/S

TELEGRAFVEJ 5, OPGANG 2, 2.TV.
DK-2750 BALLERUP

TELEFON: +45 44 58 95 00
FAX: +45 44 58 95 01
CVR NR.: 26 99 48 88

INFO@PROFACTO.DK
WWW.PROFACTO.DK

