



## Hög leveranssäkerhet livsviktig

Sjukvårdsleverantören Mölnlycke Health Care har med Acandos hjälp ökat leveranssäkerheten med drygt trettio procent på bara några månader. Lösningen heter Basic Supply och består av förändrade arbetsprocesser samt bättre anpassning av IT-stödet till befintliga och nya processer parallellt med utbildning och träning.

– Med ett effektivare produktions- och leveransflöde har vår servicenivå höjts kraftigt samtidigt som kostnaderna för logistik och kapitalbindning har sjunkit, säger Stefan Fransson, Senior Vice President för Global Supply på Mölnlycke Health Care.

### Förlorade kunder

Mölnlycke Health Care är en av Europas ledande tillverkare och leverantörer av sterila engångsprodukter för operation och sårvård. Inom affärsområdet Surgical finns bland annat operationsrockar, munskydd med mera och affärsområdet Wound Care erbjuder olika typer av förband och kompresser. Företaget omsätter drygt fyra miljarder kronor och har verksamhet i Nord- och Sydamerika, Europa och Asien med tillverkning i Finland, Belgien, Tjeckien, Mexico och Thailand.

Under åren 2001 och 2002 införde Mölnlycke Health Care affärssystemet SAP R/3 över hela organisationen. Systembytet var mycket komplext och omfattande. Det innebar att IT-plattformen förändrades från grunden samt att alla affärsprocesser standardiserades och förändrades. Dessa förändringar påverkade i hög grad företagets planeringsprocess.

– IT-stödet för planeringen var inte optimerat för Mölnlyckes arbetsprocesser. Detta resulterade i en försämrad huvud- och produktionsplanering samt att vi fick svårt att hålla våra leveransgarantier. Antalet restorder ökade, liksom kapitalbindningen i lager.

Värsst av allt var att vi började förlora kunder på grund av den svaga leveranssäkerheten.

### Viktigt att förstå affären

Situationen krävde en snabb förändring och Mölnlycke Health Care vände sig till ett antal konsultbolag för förslag och offerter. Acando

vann upphandlingen och projektet med att utveckla Basic Supply startade i februari 2003. Lösningen var införd globalt över hela organisationen i september 2003.

– Vi valde Acando för att de kunde visa att de förstod våra affärsprocesser och att denna kunskap kunde omvandlas till rätt anpassat IT-stöd. De har också gjort bra ifrån sig i liknande projekt tidigare. Dessutom var det värdefullt att Acando ville ta en del av risken i projektet där betalningen till viss del var beroende av resultatet.

### Över 90 procents leveranssäkerhet

Den låga leveranssäkerheten berodde inte enbart på införandet av SAP R/3. I juli 2001 förvärvade Mölnlycke Health Care en del av Johnson & Johnsons division för operationsprodukter som idag kallas för Barrier. Förvärvet innebar att Mölnlycke Health Cares omsättning fördubblades över en natt. Det skapade också en stor utmaning i form av integration av system och processer. Bland annat uppstod problem vid uppstarten av den nya Europeiska distributionscentralen, vilket ytterligare försämrade leveranssäkerheten.

– Vi kunde ha en så låg leveranssäkerhet som 40 procent. Det vill säga att vi i bara 40 procent av fallen levererade rätt produkter i rätt antal inom 48 timmar. När vi väl fick ordning på distributionen i Barrier var leveranssäkerheten uppe i 70 procent, vilket var bättre men inte bra nog.

Acando startade projektet med att analysera hela planeringsprocessen, från prognos, huvud- och produktionsplanering till fabriksproduktion och leverans globalt. Med utgångspunkt från analysen kunde konsulterna se i vilken utsträckning funktionerna och uppsättningen i SAP R/3 stödde affärsprocessen.

– På detta sätt kunde vi identifiera svaga länkar i kedjan och utforma ett optimalt IT-stöd. I första hand handlade det om att göra anpassningar i SAP R/3, men också att utveckla och förändra arbetssätt och rutiner.

Framförallt behövde vi säkerställa att alla användarna förstår hur SAP R/3 och definierade processer ska användas på bästa sätt, berättar Jan Koch, projektledare på Acando.

– Acando lärde oss att använda SAP R/3 på ett nytt sätt. De visade bland annat nyttiga funktioner som vi inte visste fanns där, säger Stefan Fransson.

När Basic Supply var infört och i drift över större delen av Mönlycke Health Care hade leveranssäkerheten ökat till en god bit över 90 procent.

#### Avsevärt lägre kapitalbindning

Att projektet blev så framgångsrikt beror, enligt Stefan Fransson, på att medarbetarna och användarna av den nya lösningen involverades på ett bra sätt i projektet.

– Acandos konsulter lyckades engagera användarna i utvecklings- och införande-processen samt samarbetade väl med vår interna projektledning. De har ett jordnära tillvägagångssätt som uppskattades av våra medarbetare. Acando var även aktiva i utformningen och genomförandet av utbild-

ningen, vilken var pedagogisk och effektiv, säger Stefan Fransson.

Förutom ökad leveransförmåga har Basic Supply inneburit att lagernivån kunnat minskas genom bättre produktionsplanering, vilket klart reducerat kapitalbindningen.

– Antalet expresstransporter har också minskat väsentligt då vi numera håller våra leveransgarantier, menar Stefan Fransson.

#### I jakt på perfektion

I den här branschen finns dock ingen lösning som kan anses vara fulländad. Det finns alltid utrymme för förbättringar där tid kan vinnas och pengar sparas. Stefan Fransson har redan satt igång nästa projekt som kallas för Perfect Supply, vilket Acando fått i uppdrag att genomföra. Perfect Supply går ut på att förbättra prognosprocessen genom förändrade arbetssätt och nytt prognosverktyg, kallat SAP APO (Advanced Planning and optimization).

– Acando ska bland annat anpassa, integrera och införa SAP APO-modulen i prognostiseringen. De ska också se över våra rutiner och arbetssätt för att optimera dessa.

Idag ligger prognossäkerheten på 70 procent och målet är att höja den till över 80 procent, säger Stefan Fransson.



#### MER INFORMATION

**Acando**  
Tel: 0771-501 000  
Mail: [info@acando.com](mailto:info@acando.com)  
Web: [www.acando.se](http://www.acando.se)

Acando är ett konsultföretag som tillsammans med sina kunder identifierar och genomför bestående verksamhetsförbättringar genom informationsteknik. Acando erbjuder balans mellan hög kundnytta, kort projekttid och låg totalkostnad. Acando omsätter på årsbasis cirka 1,5 miljarder kronor och har cirka 1000 medarbetare i fem länder i Europa. Bolaget är noterat på NASDAQ OMX Nordic. Företagskulturen baseras på kärnvärdena: **Laganda, Passion och Resultatskapande.**

[www.acando.se](http://www.acando.se)