



## Pionerprosjekt med ASP på laget

Landets største møbelkjede, Bohus, tar helhetlig grep på den administrative og forretningsmessige IT-utfordringen. Det legges en helt ny plattform for fremtiden. Dette er et bransjemessig pionerprosjekt som bereder grunnen for kostnadsgevinster i mangemillionersklassen. ASP er en sentral medspiller.



### Fakta Bohus:

Bohus er Norges største, landsdekkende møbelkjede. Samarbeidende Møbelhandlere AS ble stiftet i 1976 av 14 møbelhandlere. Selskapet hadde til hensikt å koordinere og til dels utføre oppgaver av felles interesse. Grunnpiåren i dette var innkjøpsavtaler og markedsføring av møbler, beregnet for videresalg. Gjennom aktiv rekruttering og økende tillit til kjeden, vokste antallet, og har i dag medlemmer over hele landet. Flere varehus er under planlegging. Kjeden består i dag av 62 møbelvarehus, og har en markedsandel på over 20%. De er spredd over hele landet fra Kirkenes i nord til Lyngdal i sør.



**Ole Gunnar Honningsøy**  
IT- og Logistikkdirektør  
Bohus

Med 62 kjedetilknyttede butikker over hele landet og 60 000 varenummer i produkporteføljen står administrative og forretningsmessige utfordringer i kø. Når det i tillegg knyttes fremtidsperspektiv til utfordringen er det nesten til å bli svimmel av. Men Bohus har kastet seg ut i det. Med en investeringsramme på rundt 50 millioner kroner skal det utvikles konkurransekraft som på de fleste områder styrker posisjonen til landets største møbelkjede.

Det vi gjør er å rydde opp i en etablert IT-struktur med mer eller mindre frittstående løsninger, forteller Ole Gunnar Honningsøy, IT- og Logistikkdirektør i Bohus. - Du kan godt si at vi går til oppgaven med blanke ark. Vi investerer i ny infrastruktur basert på ERP-løsning fra SAP. Samtidig etablerer vi et nytt Masterdata-system for å effektivisere samspillet i verdikjeden. Dette er et innovasjonsprosjekt i samarbeid med ASP og med Innovasjon Norge som støttespiller. Parallelt tar vi administrativt og forretningsmessig grep i forhold til våre samarbeidspartnere. I tillegg bytter vi ut alle kasseløsningene i våre butikker og tar i bruk 2DPOINT POS fra ASP. Dette er en faghandelskasse som integreres tett med



**“Det er grunn til å tro at mye av det IT messige arbeidet som gjøres i landets største møbelkjede etter hvert vil bli standard i bransjen”**

Ole Gunnar Honningsøy, Bohus.

øvrige systemer. Det vi gjør vil ha ringvirkninger utover vår egen virksomhet.

### Langsiktig samarbeid

Mellom Bohus og ASP er det inngått et langsiktig samarbeid om utvikling av et samhandlingsverktøy i møbelvirksomhetens verdikjede. Primært skal løsningen håndtere innsamling, foredling og distribusjon av grunndata som leverandørinformasjon, artikkelinformasjon og kundeinformasjon. Men samarbeidet strekker seg lenger enn som så. Det skal også understøtte virksomheten på en rekke andre strategiske områder.

Et våkent øye på den IT-messige utviklingen viser at det er mye nytt i vente innen handelssektoren, fortsetter Ole Gunnar Honningsøy. - Som en følge av den teknologiske utviklingen ser vi tydelige tendenser til endringer i kjøpsmønstret. Internett er et relevant eksempel



“Det er mange perspektiver på det arbeidet som nå foregår i Bohus. Internt står flere tusen ansatte på terskelen til en ny hverdag. Da er det viktig å komme riktig ut fra hoppet, både i egne rekker og i forhold til eksternt leverandørmiljø. Det må etableres et samstemt “språk” i hele verdikjeden”

Ole Gunnar Honningsøy, Bohus.



på dette. Vi registrerer en økende andel av handel over nettet. I vår bransje registrerer vi en økende andel kunder som søker etter alternative interiørløsninger for sine hjem og hytter. Derfor har vi, i samarbeid med ASP igangsatt utvikling av en konfigureringsmodul. Formålet er å få på plass et verktøy hvor kundene, med utgangspunkt i egne behov og ønsker, kan designe alternative interiørløsninger på internett basert på de produkter og løsninger vi ønsker å tilby.

#### En ny hverdag

Det er mange perspektiver på det arbeidet som nå foregår i Bohus. Internt står flere tusen ansatte på terskelen til en ny hverdag. Da er det viktig å komme riktig ut fra hoppet, både i egne rekker og i forhold til eksternt leverandørmiljø. Det må etableres et samstemt “språk” i hele verdikjeden. Det er en forutsetning for å høste gevinster som monner. IT- og Logistikkdirektør Ole Gunnar Honningsøy antyder at det er mulig å strekke seg mot en kostnadseffektivitet opp mot 100 millioner kroner. I denne forbindelse retter han spesielt oppmerksomheten på reklamasjon. Her vil bedre datakvalitet alene kunne gi et betydelig bidrag.

Det IT-messige puslespillet som Bohus holder på å sette sammen stiller betydelige krav til både intern og ekstern kompetanse. Det er lett å tenke seg at de ansatte på butikkgulvet vil vegre seg mot en omfattende omlegging av innarbeidede rutiner. Denne terskelen er klar og

tydelig for de som er pådrivere i IT-prosjektet. Derfor har de ansatte en sentral rolle når det gjelder å legge inn grunndata i de nye modulene. Det gjør at de får eierskap til teknologien, samtidig som de får synliggjort hvordan den bidrar til å gjøre hverdagen lettere.

#### Pionerinnsets

Mens andre bransjer, spesielt dagligvarehandel, er kommet langt i sin IT-messige utvikling, henger møbelsektoren et stykke etter. I så måte gjør Bohus på flere områder en pionerinnset. Det er grunn til å tro at mye av det IT-messige arbeidet som gjøres i landets største møbelkjede etter hvert vil bli standard i bransjen. Men resultatene gir seg ikke selv. Ingen vil komme til “dekket bord”. Det er nødvendig med et kompetansemessig løft i hele verdikjeden.

Bohus er fortsatt i en tidlig fase av sitt omfattende IT-prosjekt. Læringskurven er bratt i det interne miljøet, blant leverandører og eksterne samarbeidspartnere i prosjektet. Med sine leveranser er ASP en viktig bidragsyter og støttespiller for Bohus.

#### Har funnet “tonen”

Posisjonene flyttes stadig fremover, bekrefter Ole Gunnar Honningsøy. - Det skjer i en trinnvis fremrykning. For å ha optimal uttelling av denne investeringen er det viktig at den interne organisasjonen henger med. Da er det godt å ha eksterne samarbeidspartnere å støtte seg til. Med sin forståelse for spesifikke bransjeforhold og erfaring fra andre deler av handelssektoren gjør ASP en innset som det står respekt av.

“Retail is detail”, uansett hvilken bransje det dreier seg om. Det er mange detaljer som skal kanaliseres inn i et forretningsmessig styringssystem som synliggjør resultater på nederste linje i regnskapet. I slike prosesser gjelder det å unngå snublesteinene. Liten tue kan velte stort lass. Ikke minst derfor er valg av samarbeidspartnere med riktig kompetanse og erfaring viktig. Bohus og ASP har funnet “tonen”. Det berger for et resultat som både oppdragsgiver og leverandør kan gå med rak rygg i forhold til.

Les mer på [www.egnorge.no](http://www.egnorge.no)  
Eller kontakt oss på tlf: 72 88 37 00