



Fokus på ökat värde för Fritz Hansen's kunder

## Show me the money

*Minerva genomförde en analys av försörjningskedjan hos Fritz Hansen A/S. Resultatet av ett "Project Scope" ingår nu i den internationella verksamhetens strategiska utveckling med fokus på bland annat ökat värde för kunder och på resultatförbättring.*

"Show me the money" är ett populärt begrepp hos företagsledare. Hos Danmarks internationella verksamhet Fritz Hansen A/S har Minerva varit med att visa vägen. Det har skett genom en fokuserad analys av Fritz Hansens försörjningskedja och av pågående Lean-aktiviteter.

Analysen resulterade i ett "Project Scope" där Minerva har värderat och kvantifierat pågående Lean aktiviteter hos Fritz Hansen. Genom Minervas arbete har Fritz Hansen fått identifierat och prioriterat nya aktiviteter i ett Lean- och Demand Flow®-perspektiv. Allt sammantaget blev en input till ledningens fortsatta strategiska utveckling av verksamhetens supply chain.

- Hela förloppet och "Project Scope" har varit mycket lärorikt för oss och har gett oss ett bra avstamp för det kommande strategiarbetet, säger Thomas Touborg, Executive Vice President, Supply Chain, Fritz Hansen A/S.

Uppgiften hos Fritz Hansen A/S var mycket intressant och utmanande, då möbeltillverkaren en kort tid innan tog emot Post Danmarks pris för Årets Supply Chain verksamhet. Men Fritz Hansen ville inte luta sig tillbaka, utan satsade istället på att bli ännu bättre på området supply chain.

Minerva tog utgångspunkt i sina erfarenheter från internationella verksamheter och väl utprovade metoder till ett "Project Scope", som inte baserar sig på åsikter och "tyckande" utan fokuserade på konkreta direktiv till förbättringar. Allra helst förbättringar som ger resultat på den nedersta raden i resultaträkningen.

På förhand hade ledningen hos Fritz Hansen A/S utsett nyckelpersoner till att understödja förloppet. De hade var och en förberett en rad nyckeltal och processbeskrivningar från hela Fritz Hansens supply chain organisation.

Med utgångspunkt i dessa upplysningar genomförde Minerva ett antal intervjuer med relevanta medarbetare i alla delar av försörjningskedjan. Allt från fackliga representanter, produktions- och logistikchefer till administrerande chefer.

Minerva såg flera syften med intervjuerna. Ett var att fastlägga status på prestationsförmåga, nyckeltalsstyrning, problemområden, pågående Lean-aktiviteter och uppnådda resultat.

Efter den omfattande intervjurundan gick Minerva igång med att definiera insatsområden och bryta ned dem till konkreta strategiska aktiviteter. Bland annat visionsbeskrivning, fokusområden för Fritz Hansens fabriker och konkreta grundförutsättningar för att nå de strategiska målen – dessa nedbrutna såsom internt samarbete, målstyrning och organisation. Alla strategiskt viktiga förbättringsinsatser för Fritz Hansen – på kort och lång sikt.

### Starka och svaga sidor

- Efter den noggranna och engagerade analysen av vår supply chain, kom vi på kort tid runt i många hörn och fick skärskådat många av våra starka och svaga sidor, säger Thomas Touborg.

Som en annan väldigt intressant parameter kunde "Project Scope" på bakgrund av researchen också erbjuda Fritz Hansen en värdering av den ekonomiska potentialen i verksamhetens supply chain.

"Utöver nya vinklar på våra starka och svaga sidor, blev vi samtidigt uppmärksam på nya områden, som var dolda förbättringsområden. Under mottot "Show me the money" var det speciellt viktigt för oss att kvantifiera och värdera våra existerande och framtida Lean-aktiviteter, säger Thomas Touborg.

Han understryker samtidigt, att metoden och själva processen med de djupgående intervjuerna, som involverade många medarbetare, har varit en väsentlig del av hela projektet för Fritz Hansen.

- De flesta medarbetarna har fått en positiv upplevelse av processen, och vi har fått förnyade kunskaper. Dessutom var det viktigt för oss, att vi under processen också jämförde de olika Lean-aktiviteterna mot varandra. Vi har använt väldigt mycket resurser på Lean. Men resultatet av "Project Scope" visade oss att prioriteringen av resurser och insatser inte har varit optimal, berättar Thomas Touborg.

Även i ledningen har processen och resultatet av "Project Scope" mottagits positivt och ingår redan i den vidare strategiska utvecklingen av verksamhetens supply chain.

**Utmaning:** Möbelverksamheten Fritz Hansen A/S ville värdera effekten av de nuvarande Lean-aktiviteterna, och att ledningen och verksamheten fick en klar bild av, i vilken riktning deras supply chain skulle utvecklas för att säkra fortsatt förbättrad lönsamhet.

**Lösning:** Den nuvarande statusen för Fritz Hansens supply chain analyserades med fokus på prestationsförmåga, nyckeltalsstyrning, problemområden och pågående Lean-aktiviteters ekonomiska påverkan. "Project Scope" konkretiserade och prioriterade viktiga förbättringsinsatser på kort och lång sikt med värdering av den ekonomiska potentialen – "Show me the money".

**Resultat:** I ett Lean- och Demand Flow®-perspektiv fick Fritz Hansens ledning en mer nyanserad bild av strategiska prioriteringar av insatser och projekt, som kommer att säkra fortsatta lönsamma förbättringar av verksamhetens supply chain.



Minerva Danmark A/S  
Brendstrupgårdsvej 13  
DK 8200 Århus N  
Danmark

Tlf.: +45 70 25 44 00  
Fax: +45 70 25 44 02  
e-mail: info@minerva.dk  
www.minerva.dk

Minerva Danmark A/S  
Roskildevej 522  
DK 2605 Brøndby  
Danmark

Tlf.: +45 70 25 44 00  
Fax: +45 70 25 44 03  
e-mail: info@minerva.dk  
www.minerva.dk

Minerva Sverige AB  
Finlandsgatan 18  
SE 164 74 Kista  
Sverige

Tlf.: +46 84 45 17 00  
Fax: +46 828 88 10  
e-mail: info@min.se  
www.min.se

