

Virksomheden Vitrex Medical A/S i Herlev har et fast sortiment på over 3.000 forskellige produkter, bl.a. kanyler, blodprøve- og kapillærrør, suturer, nåle m.m. De leverer til kunder i over 100 lande og har 70 ansatte. Vitrex A/S er ejet af CTI Group, hvorfra der drives både produktion og handel. Deres egenproducerede kapillærrør er særligt nicheprægede, og med over halvdelen af verdensmarkedet er Vitrex A/S markedsledende.

GLOBAL VIRKSOMHED HAVDE BEHOV FOR MODERNE OG SPECIALTILPASSET ERP-SYSTEM – VALGET FALDT PÅ KEYBALANCE

”Vi kørte med et gammelt Linux-system, som havde eksisteret i mange år, da jeg startede som elev her i virksomheden for 30 år siden” husker Anders H. Pedersen, der i dag er administrerende direktør i Vitrex Medical A/S. Det skabte især stor forundring blandt nye medarbejdere. ”Det var ret langhåret. Når man fx skulle lagerforespørge på en vare, skulle man taste ”4170” og så startede der et nyt, langsomt og håbløst umoderne program op. Og så kunne man ellers begynde at lagerforespørge ved hjælp af en masse forskellige undermenuer”, fortæller han.

Da den gamle direktør gik på pension for fire år siden, var det på tide at se sig om efter et mere tidssvarende system. Valget faldt på KeyBalance. Flexibilitet var én af de afgørende faktorer. ”Jeg kan godt lide, at vi ikke er styret af de store monopollignende spillere på markedet. Når der kommer en opdatering af vores systemet, tager KeyBalance højde for, at vi har fået specialtilpasset dele af systemet. Det kan man langt fra forvente med de store standardsystemer. Her risikerer man at skulle specialtilpasse det hele forfra hver gang”, reflekterer adm. direktør Anders H. Pedersen.

PERSONLIG BETJENING, FLEKSIBEL TILPASNING

Efter et indledende møde med direktør Flemming Østergaard, hvor KeyBalance-systemets mange funktionaliteter og muligheder blev fremvist, var valget truffet. Skiftet var dog ikke uden udfordringer. Her var det en kæmpe fordel, at Flemming Østergaard fra KeyBalance ofte trådte til og hjalp – også udenfor arbejdstid.

”Al start er svær – især når der er så mange processer, data og behov at få implementeret korrekt. Men her fire år senere, så kører det og vi er glade for skiftet til KeyBalance. Det er afgørende for os, at vi får en personlig betjening hos KeyBalance. Vi kender hinanden og der er stor flexibilitet i den anden ende af røret, når man ringer og har en udfordring eller noget, man ønsker ændret,” fortæller Anders H. Pedersen.

Udover at KeyBalance er fleksibelt, sikrer systemet også en meget præcis produktions-, lager og ordrestyring i Vitrex Medical A/S. ”Med KeyBalance kører alt i realtid. Det betyder bl.a., at når der kommer en ordre ind, kan vi slå op og se, om varen er på lager. Hvis ikke den er på lager, og det er en egenproduceret vare, så ryger ordren direkte videre til vores produktionschef.

I KeyBalance kan produktionschefen se vores samlede produktionskapacitet og vurdere hvad leveringstiden kan angives til. Beskeden ryger retur til salgsafdelingen, som taster ordren ind og så bliver der automatisk genereret en ordrebekræftelse, som sendes til kunden på mail”, forklarer direktør Anders H. Pedersen.



”Her er der ingen rigide systemer. Man kan få det, som man vil have det” Anders H. Pedersen, adm. direktør hos Vitrex A/S

PRODUKTION OG INDKØB KAN LYNPLANLÆGGES

KeyBalance genererer også automatiske produktionsordre på alle varer. Det sker bl.a., når en vare ikke længere er på lager og ved specifikke minimumsgrænser. ”Vi har nogle produkter, hvor vi er nødt til at have et minimumslager. Det kunne fx være et minimumslager på 100.000 stk., fordi det er det, vi sælger på en måned og det tager os en måned at producere de næste 100.000 stk.”, forklarer han. Han fortsætter: ”I gamle dage printede vi produktionsordrene ud og fordelte dem rundt i huset. Nu går alle vores produktionsfolk selv ind hver morgen og tjekker hvad de skal lave. Og vores produktionschef kan rykke rundt på opgaveprioriteringen. Det fungerer rigtigt godt”.

Som del af CTI Group, der også har virksomheder i Prag og Slovakiet, kører Vitrex Medical A/S også med automatiske indkøbsforslag. ”Når vi sælger en vare fra vores søstervirksomhed i Prag og der laves en ordrebekræftelse, så kan vi med få klik lave en tilsvarende indkøbsordre, så varenumre og mængde altid er rigtig. På den måde sparer vi faktisk en hel indtastning i stedet for at lave dobbeltarbejde,” afslutter administrerende direktør Anders H. Pedersen.

”Vi har effektiviseret vores interne processer i så høj grad, at det svarer til at have sparet en administrativ medarbejder” Adm. direktør Anders H. Pedersen

VITREX

Vasekær 6-8, 2730 Herlev