



## Logistisk totalintegration hos Milcom

Milcom A/S forbedrede produktiviteten med 15-20 procent, kan håndtere flere opgaver hurtigere og yde en betydeligt bedre service med et enestående logistiksystem baseret på bl.a. Microsoft BizTalk Server 2006, Microsoft Dynamics NAV 5.0, Microsoft SQL Server 2008 med Reporting Services.

### UDFORDRING

Milcom var bundet af en uflexibel, aldrende it-infrastruktur, der bl.a. gjorde det svært at skalere og automatisere de logistiske og distributionsmæssige opgaver, som udgør virksomhedens kerneforretning.

### PRIMÆRE KRAV TIL LØSNINGEN

Den nye løsning skulle bl.a. understøtte et papirfrit lagermiljø, integration til vilkårlige webshop- og ERP-løsninger samt mulighed for push- eller pullbaseret rapportering om ordrestatus og statistik til kunder og slutmodtagere.

### LØSNINGEN

En komplet integreret logistikløsning baseret på et samspil mellem bl.a. Microsoft BizTalk Server, Microsoft Dynamics NAV 5.0 og Microsoft SQL Server 2008 – herunder Reporting Services.

### FORDELE

- Stærkt forbedret produktivitet
- Automatisering og optimering af en lang række processer
- Bedre service og rapporteringsmuligheder
- Mulighed for en mere modulær og fleksibel ydelsesstruktur
- Blev implementeret uden driftstop

### Kundeprofil

Milcom er Skandinaviens største, privatejede og uafhængige mobilitetsdistributør af telefoner og værdiskabende løsninger inden for indkøb, logistik, finans, webshops, content, mobilkommunikation samt kundeservice. Milcom er en del af KESONI Group, der blev grundlagt i 1991 af Kenneth Soldal.

### Primære produkter i løsningen:

- Microsoft Dynamics NAV 5.01
- Microsoft SQL Server 2008
- Microsoft BizTalk Server 2006 R2

### Primære partnere

Datapro A/S – Microsoft Gold Certified Partner med spidskompetence i Microsoft Dynamics NAV. Virksomheden beskæftiger 25 medarbejdere og er kåret som Microsoft Dynamics NAV Partner 2009. Se mere på [www.datapro.dk](http://www.datapro.dk).

# Markant forøget produktivitet med integreret Microsoft-baseret logistik hos Milcom

Når en forretning bestiller marketingmateriale fra Boxer, ender bestillingen hos Milcom A/S i Farum, der sender pakken til modtageren. Det samme gælder, hvis en forbruger køber taletidskort fra CBB, mobil fra Telmore, SIM-kort fra Oyster eller bredbånd fra Fullrate. Ofte har sælgeren intet fysisk at gøre med varen, for som en blandt meget få danske virksomheder har Milcom fokus på at påtage sig logistiske og distributionsmæssige opgaver.

- Vi beskæftiger os med alt fra bestilling til levering, men kan også oprette og administrere webshops, føre bogholderi og lager eller holde styr på returvarer. Vi kan – kort sagt – håndtere forsyningskæden i præcis det omfang, kunden har behov for det, siger IT og udviklingschef Jørgen Leth, Milcom.

## PAPIRFRIT LAGER OPTIMERER VÆRDIKÆDEN

På årsbasis håndterer Milcom ca. 800.000 ordrer, hvilket – kombineret med den omfattende serviceportefølje – stiller kontante krav til it-infrastrukturen. Derfor besluttede man midt i 2008 at udskifte en aldrende og uensartet løsningspalette med en komplet, integreret logistikinfrastruktur. Løsningen er baseret på en kombination af Microsoft-produkter, bl.a. Microsoft Dynamics NAV 5.0, BizTalk Server 2006, SQL Server 2008 og Reporting Services.

Eksempelvis har opgraderingen til NAV 5.0 gjort det muligt at indføre et papirfrit lager, hvor medarbejderne ser plukdata via et samspil mellem stregkoder og terminaler på vogne og pakkeborde.

## PRODUKTIVITET FORØGET MED 15-20 PROCENT

- Tidligere skulle man bære ordresedler rundt, hvilket ikke blot var en potentiel fejlkilde, men også temmelig ressourcekrævende. I dag kan vi derimod følge hver eneste pakke i processen og har automatiseret meget, der før var manuelt. Derfor kan vi banalt sagt løse flere opgaver med færre hænder. Eller løse flere opgaver i det hele taget, siger Jørgen Leth.

- Ifølge vores egne målinger har løsningen – konservativt anslået – forøget den samlede produktivitet med 15-20 procent. Den slags kan også aflæses på bundlinjen, siger han.

Hvis hjertet i systemet er Microsoft Dynamics NAV 5.0, er nervesystemet Microsoft BizTalk Server 2006 R2 med en tilhørende webservice, der gør Milcom i stand til at integrere direkte op imod praktisk taget enhver webshop- eller ERP-løsning, kunderne måtte anvende.

- Vi har opbygget vores egen infrastruktur modulært og kan også hurtigt klikke funktioner på hos de enkelte kunder. Systemet er særdeles skalerbart og fleksibelt og har bl.a. gjort det rentabelt for os at acceptere selv omfattende logistikopgaver for kortere perioder af gangen, siger Jørgen Leth.

## KAN RAPPORTERE PRÆCIS SOM KUNDEN ØNSKER DET

Med den nye løsning kan Milcom også modtage og sende data i flere formater end førhen.

- Vil kunden have ordrestatus på SMS, mail eller web? Vil de have statistikker i Excel, PDF eller på mail? Vi klarer det hele. Det kunne vi ikke i nær samme grad før, forklarer Jørgen Leth om nogle af de funktionaliteter, der bl.a. varetages af Microsoft Reporting Services.

Systemet er udviklet og testkørt i tæt samarbejde mellem Jørgen Leth og Microsoft-partneren Datapro A/S over en periode på omtrent otte måneder.

- Da alt var klart, parkerede vi indkomne ordrer og talte lageret op en fredag, hvorefter vi satte systemet i drift over en weekend – og så kørte det. Det har det sådan set gjort siden, siger Jørgen Leth om implementeringen, der således forløb uden driftstop. Han beretter, at en række produkt eksperter fra Microsoft udtrykte skepsis, da han første gang fortalte om alle de ting, han planlagde at anvende de forskellige teknologier til.

- De troede vist ikke helt på, at Datapro og vi kunne gennemføre et projekt i denne størrelsesorden og få produkterne til at spille så godt og alsidigt sammen, som de gør i dag. Men det kunne vi, og det har givet os nogle muligheder som virksomhed, som vi slet ikke havde før, konstaterer han.

Ifølge vores egne målinger har løsningen – konservativt anslået – forøget den samlede produktivitet med 15-20 procent. Den slags kan også aflæses på bundlinjen.

*Jørgen Leth, IT og udviklingschef, Milcom*

Systemet er særdeles skalerbart og fleksibelt og har bl.a. gjort det rentabelt for os at acceptere selv omfattende logistikopgaver for kortere perioder af gangen.

*Jørgen Leth, IT og udviklingschef, Milcom*

Vil kunden have ordrestatus på SMS, mail eller web? Vil de have statistikker i Excel, PDF eller på mail? Vi klarer det hele. Det kunne vi ikke i nær samme grad før.

*Jørgen Leth, IT og udviklingschef, Milcom*